

КЛАСИЧНИЙ ПРИВАТНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**НОВА ТРАЄКТОРІЯ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:
МІКРО-, МАКРО-
ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ**

Монографія

За ред. О. В. Покатаєвої,
М. В. Болдуєва, Г. Ю. Кучерової

Запоріжжя
Класичний приватний університет
2017

УДК 330.34
ББК 65.9(4Укр)
Н 72

Ухвалено до друку вченою радою
Класичного приватного університету
протокол № 9 від 31.05.2017 р.

Члени редакційної колегії: д. е. н., проф. Покатаєва О. В.,
д. держ.упр., проф. Болдуєв М. В., д. е. н., доц. Кучерова Г. Ю.

Рецензенти:

Бакурова А. В., доктор економічних наук,
професор кафедри системного аналізу та обчислювальної математики
Запорізького національного технічного університету;

Дачій О. І., доктор економічних наук, професор,
генеральний директор Президентського університету МАУП, м. Київ;

Метеленко Н. Г., доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізької державної інженерної академії;

Дятлова В. В., доктор економічних наук, завідувач кафедри
менеджменту зовнішньо-економічної та інноваційної діяльності,
Донецький державний університет управління, м. Маріуполь;

Зось-Кіор М. В., доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Н 72 Нова траєкторія розвитку національної економіки: мікро-, макро- та
прикладні аспекти : монографія / за ред. О. В. Покатаєвої, М. В. Болдуєва,
Г. Ю. Кучерової. – Запоріжжя : КПУ, 2017. – 452 с.
ISBN 978-966-414-212-7

У монографії розглянуто та узагальнено сучасні аспекти формування
нової траєкторії розвитку України, розроблено низку науково-
методологічних підходів щодо подальших структурних змін на всіх рівнях
соціально-економічної системи держави. Пропозиції авторів націлені на
формування нового уявлення перспективних напрямів розвитку
соціально-економічних процесів в Україні.

Для фахівців, що на науковому та практичному рівнях вирішують
питання соціально-економічного відновлення та розвитку в Україні, а
також викладачів, студентів і аспірантів економічних спеціальностей.

УДК 330.34
ББК 65.9(4Укр)

ISBN 978-966-414-212-7

© Колектив авторів, 2017
© Класичний приватний університет, 2017

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
РОЗДІЛ 1. МОДЕРНІЗАЦІЯ ТА СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ СЕКТОРІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	7
1.1. Тенденції та перспективи розвитку національної економіки	7
1.1.1. Населення України й демографічна ситуація.....	8
1.1.2. Показники умов та якості життя.....	10
1.1.3. Валовий внутрішній продукт (ВВП).....	13
1.1.4. Промисловість	15
1.1.5. Сільське господарство	17
1.1.6. Транспорт.....	19
1.1.7. Зовнішня торгівля	22
1.1.8. Державний борг України.....	24
1.1.9. Банківська система.....	26
1.1.10. Основні причини спаду економіки України за роки незалежності.....	29
1.1.11. Напрями стабілізації та подальшого розвитку економіки України	38
1.2. Передумови, сучасний стан та перспективи розвитку альтернативної енергетики.....	44
1.3. Інтеграція внутрішніх інформаційних систем підприємства з ЕТП у металургійному секторі	62
1.4. Роль і місце курортних рекреацій в економічному розвитку України	62
1.5. Фінансово-економічний механізм створення обслуговуючих кооперативів у курортно-рекреаційній сфері.....	93
1.6. Механізми державної підтримки національного агропродовольчого виробництва та забезпечення продовольчої безпеки України.....	100
1.7. Сучасний стан та перспективи розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні.....	114
1.8. Міжнародний вимір стратегічних напрямів розвитку системи вищої освіти України.....	124
РОЗДІЛ 2. ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ..	138
2.1. Вдосконалення оцінки та моделювання економічних інтеграційних процесів.....	138
2.2. Класична концепція макроекономічної рівноваги і модель Вальраса досконалої економічної системи та її узагальнення в моделі Ерроу-Дебре	151

2.3. Концептуальні положення вдосконалення використання податкових методів у системі державного регулювання національної економіки.....	162
2.4. Механізм страхування ризиків втрат людського капіталу в національній економіці України	183
2.5. Ідентифікація фінансового стану підприємства	197
РОЗДІЛ 3. ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	221
3.1. Формування теоретичних основ сталого розвитку території.....	221
3.2. Методологія вивчення соціально-економічної структури території	238
3.3. Інноваційна парадигма кластерного підходу до територіального розвитку	252
3.4. Податок на нерухоме майно: фіскальна та регулююча роль	271
РОЗДІЛ 4. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ	284
4.1. Економічна безпека країни: сутність та складові.....	284
Список використаних джерел.....	296
4.2. Концептуальні підходи до формування економічної безпеки на макрорівні.....	298
4.3. Вплив ментальності на економічну безпеку вітчизняної економіки	313
4.3.1. Особливості формування та реалізації економічної безпеки	313
4.3.2. Роль ментальності в забезпеченні економічної безпеки.....	320
4.4. Підвищення ефективності податкового контролю в аспекті забезпечення національної фінансово-економічної безпеки ...	329
4.5. Підвищення рівня фінансової безпеки підприємства за умови ефективного податкового планування.....	343
4.6. Проблемні аспекти функціонування фінансового ринку в контексті забезпечення фінансової безпеки національної економіки ...	361
Список використаних джерел.....	376
4.7. Характеристика інституційних проблем у сфері забезпечення бюджетної безпеки України	377
РОЗДІЛ 5. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	393
5.1. Розвиток фінансового ринку у контексті забезпечення структурних зрушень в реальному секторі національної економіки	393
5.2. Фінансова грамотність у контексті розвитку фондового ринку України	406
5.3. Актуальності антикризового управління фінансовими корпораціями.....	428
ВІДОМОСТІ ПРО РЕДКОЛЕГІЮ ТА АВТОРІВ.....	448

ПЕРЕДМОВА

А ви думали, що Україна так просто. Україна – це супер. Україна – це ексклюзив. По ній пройшли всі катки історії. На ній відпрацьовані всі види випробувань. Вона загартована найвищим гартом. В умовах сучасного світу їй немає ціни.

Ліна Костенко

Ще Конфуцій застерігав: «Не доведи, Боже, жити в добу змін!» Проте, будь-який напрямок траєкторії розвитку системи передбачає здійснення змін, що несуть за собою опір та лише частково передбачені результати. Кожна особа, яка приймає управлінські рішення щодо реформаторського сценарію подальшого розвитку системи, усвідомлює їх необхідність, вагомість та відповідальність за наслідки, лише часткове сприйняття іншими, при цьому сприяння змінам украї важливо для реалізації планованого. Досвід України не є винятком, складний етап зміни траєкторії подальшого розвитку національної економіки супроводжується і опором, і безоглядною підтримкою одночасно, що є запорукою досягнення рівноваги в прийнятті рішень, проте, ціна досягнення цього стану є зависокою. Китайське прислів'я: «Коли вітру змінюють курс, хтось будує стіни, а хтось – вітряки», – допомагає зрозуміти, чому ціна реформ та перебудови занадто висока для будь-якої держави. Формуючи уявлення про «ідеальний» стан держави, макроекономічні стратегії його досягнення формалізують предметну область дослідження на основі макропоказників, методологія обчислення яких є недосконалою та не враховує всього спектра факторів мікросередовища. Відірваність і розмежування розуміння перебігу процесів на макро- та мікрорівнях «поляризує» сприйняття цінності отриманих благ та вигід, що в результаті призводить до розширення меж невизначеності подальшого розвитку не тільки в далекій перспективі, а й у найближчі періоди.

Для сучасних взаємозв'язків соціально-економічних процесів в Україні характерні такі властивості на рівні цілей та функцій системи, як: емерджентність, мультиплікативність, синергічність, цілеспрямованість, альтернативність, робастність, що цілком відповідає властивостям системи загалом. Проте, характер їх прояву суттєво змінився, зокрема, емерджентність набирає обертів, коли цілі та функції елементів системи можуть частково не збігатися із цілями та функціями системи, де «частково» плавно переходить у «в цілому», що наочно ми спостерігаємо в територіально-галузевій структурі держави. Синергічність залишається поза увагою, а мультиплікативність ефектів функціонування системи породжує ширший сектор альтер-

рнатив на кожному етапі, чим розпорошує наявні ресурси між малосуттєвими цілями та мінімізує можливості досягнення кінцевих результатів.

Існуючі суто українські дестабілізатори розвитку національної економіки загострюються несформованою громадянською свідомістю суспільства та наслідками попередньо обраного хибного вектора розвитку. Наразі Україна перейшла «точку неповернення», коли соціально-економічну систему держави неможливо повернути на початок шляху чи до попереднього вдалого сценарію її функціонування. Тому саме зараз ми стаємо свідками й учасниками формування нової траєкторії розвитку національної економіки, перегляду принципів функціонування соціально-економічних процесів, переоцінювання суспільних норм та цінностей існування, загального бачення й уявлення майбутнього держави.

Першочерговим завданням для кожного з нас у період формування нової траєкторії розвитку національної економіки є усвідомлення власної соціально-економічної ролі, дійсних цілей, об'єктивного оцінювання можливостей їх досягнення та обрання сприйнятої моделі активної участі. На цьому етапі самоусунення й несвідомість прийняття рішень уже не сприймаються системою, що зумовлює автоматичний перехід таких суб'єктів із ролі активного учасника в роль пасивного наглядача. Але такий підхід лишає права критикувати результати, у досягненні яких не брали участі. Таким чином, реформування соціально-економічної системи держави вперше відбувається на рівні особистостей, а не тільки владних та бізнес-структур.

Маємо надію, що колективна монографія «Нова траєкторія розвитку національної економіки: мікро-, макро- та прикладні аспекти», присвячена складним питанням модернізації і структурної трансформації секторів національної економіки, теоретико-концептуальним та прикладним засадам формування економічної моделі, процесів відновлення й розвитку територіально-галузевої структури національної економіки, фінансово-економічній безпеці національної економіки, тенденціям розвитку фінансового ринку України, теж стане відправною точкою для наукових діячів, практиків, владних та бізнес-структур, мислячих і небайдужих особистостей для подальшого дослідження й розбудови концептуально-практичних положень альтернатив розвитку національної економіки, що буде покладено в основу загальної траєкторії її відновлення та процвітання.

Редколегія колективної монографії щиро вдячна авторам, які підтримали ідею обґрунтування образу нової траєкторії розвитку національної економіки на всіх структурних рівнях у різних сферах діяльності. Віримо, що всі незгоди та труднощі тільки зміцнять незламну українську націю, що бореться за гідне життя багато століть поспіль.

Кучерова Г. Ю.

РОЗДІЛ 1

МОДЕРНІЗАЦІЯ ТА СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ СЕКТОРІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Тенденції та перспективи розвитку національної економіки

Україна є однією з найбільших європейських країн, що володіють потужним територіальним, природно-географічним, людським, промисловим, транспортним і сільськогосподарським потенціалом. До набуття незалежності вона посідала п'яте місце в Європі за обсягом ВВП. Для успішного самодостатнього розвитку України було все: найрізноманітніші природно-сировинні ресурси, практично всі елементи таблиці Менделєєва в надрах України, найродючіші чорноземи, досить великий масив лісових угідь, надзвичайно вигідне географічне розташування з позицій міжнародного транспортного сполучення. У промисловості України був представлений повний спектр галузі – від гірничодобувної до таких високотехнологічних галузей, як суднобудування, авіакосмічна промисловість, приладобудування. Великий обсяг продукції виробляють підприємства ВПК. Україна підтримувала торговельно-економічні, наукові зв'язки практично з усіма країнами світу, мала сформований висококваліфікований виробничий і науково-технічний потенціал. Тому зі здобуттям незалежності були всі шанси для швидкого досягнення економічних і соціальних стандартів, за яких країна не проситься до ЄС, а запрошує інші країни до європейського співробітництва як рівноправний член. Є багато прикладів, коли цілком зруйновані в період Другої світової війни країни за 5–7 років відновили свою економіку й досягли вищих, ніж у довоєнний період, показників. В Україні на початок перебудови ніяких руйнувань не спостерігалось. Для стимулювання досягнення європейських стандартів різні світові фінансові інститути надавали Україні кредитів. Проте, країна, порівняно легко здобувши незалежність і успадкувавши від СРСР хоча й застарілий і такий, що потребував модернізації, але потужний виробничо-економічний потенціал, з низки об'єктивних і суб'єктивних причин не тільки не скористалася новими можливостями самостійного розвитку, а й різко знизила всі економічні та соціальні показники. Стагнація економічного розвитку призвела до втрати як політичної, так і економічної незалежності країни, відсунула на невизначений термін перспективу входження України до ЄС як рівноправного учасника. Підіб'ємо підсумки економічного розвитку за 25-річний період незалежності.

ТЕРИТОРІЯ

Територія України через анексію Криму скоротилася на 27 тис. кв. км, окуповано частину Донецької й Луганської областей – 26 тис. кв. км.

1.1.1. Населення України й демографічна ситуація

Головним ресурсом національного багатства будь-якої країни справедливо вважають її населення. Воно скоротилося з 51,8 млн до 42,8 млн осіб. За повідомленням Українстату, динаміка чисельності населення характеризується такими показниками (табл. 1).

Таблиця 1

Чисельність населення України у 1990–2016 рр.

Дата	Чисельність, тис.		%
01.01.1990	51838,5		
01.01.1995	51728,4	–386,0	–0,741
01.01.2000	49429,8	–488,3	–0,978
01.01.2005	47280,8	–341,6	–0,717
01.01.2010	45962,9	–180,8	–0,392
01.01.2011	45778,5	–184,4	–0,401
01.01.2012	45633,6	–144,9	–0,317
01.01.2013	45553,0	–80,6	–0,177
01.01.2014	45426,2	–126,8	–0,278
01.01.2015	42928,9	–2497,3	–5,497
01.01.2016	42760,5	–168,4	–0,392
01.07.2016	42500,0		

За 25 років Україна втратила майже на 10 млн, що становить п'яту частину населення. Викликає занепокоєння той факт, що скорочення населення набуло постійного характеру. Цей факт підтверджують і міжнародні статистичні служби. У Всесвітній книзі фактів Центрального розвідувального управління США (С/А Всесвітня книга фактів) у списку країн з природним приростом населення Україна посіла останнє місце серед країн Східної Європи (табл. 2).

Таблиця 2

Країни з природним приростом населення

219	Естонія	10,29	13,69	–3,40
220	Угорщина	9,26	12,72	–3,46
221	Латвія	9,79	13,60	–3,81
222	Сербія	9,13	13,71	–4,58
223	Болгарія	8,92	14,30	–5,38
224	Україна	9,41	15,72	–6,31

Нижче наведено коефіцієнти зміни чисельності населення України, розраховані Інститутом демографії та соціальних досліджень для 2016 р.:

- народжуваність: загалом 1260 дітей за день;
- смертність: у середньому 1785 осіб за день;
- міграційний приріст населення: у середньому 100 осіб за день;
- швидкість спаду населення України: 425 осіб за день.

Викликає занепокоєння також той факт, що в Україні рівень смертності перевищує рівень народжуваності. Для того, щоб покоління дітей кількісно замінило покоління батьків, з урахуванням дитячої та підліткової смертності, 100 жінок повинні народжувати 213–215 дітей, а у нас на 100 жінок припадає 150 дітей.

Настільки сумні демографічні тенденції пов'язані з незадовільною економічною та політичною ситуацією, постійним зниженням витрат на охорону здоров'я. На скорочення населення вплинув високий рівень безробіття, який на 01.01.2016 становив 9,1%. Навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць загалом по Україні зросло з 92 осіб у 2015 р. до 95 осіб у 2016 р.

Динаміку економічної активності населення у віці 15–70 років подано в табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка економічної активності населення у віці 15–70 років

Найменування показника	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Економічно активне населення, тис.	22150,3	22051,6	22056,9	22011,5	21980,6	19920,9	18097,9
Зайняте населення, тис.	0191,5	20266,0	20324,2	20354,3	20404,1	8073,3	6443,2
Безробітне населення, тис.	1958,8	1785,6	1732,7	1657,2	1576,5	1847,6	1654,7
Економічно неактивне населення, тис.	12823,0	12575,5	12265,5	12055,3	11861,7	2023,0	0925,5
Рівень економічної активності, % до всього населення відповідної вікової групи	63,3	63,7	64,3	64,6	65,0	62,4	62,4
Рівень зайнятості населення, % до всього населення відповідної вікової групи	57,7	58,5	59,2	59,7	60,3	56,6	56,7

Станом на початок 2016 р. населення України мало такий розподіл за віком:

- відсоток осіб молодше ніж 15 років – 13,7;
- відсоток осіб у віці від 15 до 65 років – 70,8;
- відсоток осіб старше ніж 64 роки – 15,5.

Коефіцієнт пенсійного навантаження, який визначається як відношення людей старше ніж 64 роки до чисельності працездатного населення у віці від 15 до 65 років, становить 21,8%.

1.1.2. Показники умов та якості життя

На показник умов і якості життя населення впливає, насамперед, його економічне благополуччя. Розглянемо деякі показники, що характеризують доходи населення. Середньомісячну номінальну заробітну плату в національній валюті та доларах США подано в табл. 4.

Таблиця 4

Динаміка середньої і мінімальної зарплати в Україні

Роки	Курс гривні до дол. США	Номінальна заробітна плата		Мінімальна заробітна плата	
	грн	грн	дол. США	грн	дол. США
2009	7,79	1906	245	848	
2010	7,93	2239	282	863	108,9
2011	7,97	2633	330	992	118,2
2012	8,20	3026	362	1101	134,3
2013	8,30	3265	393	1192	143,6
2014	16,38	3480	212	2496	152,4
2015	25,06	4195	168	1935	77,2
На 01.05.2016	26,00	4746	182		

За 6 років номінальна зарплата в національній валюті збільшилася в 2,2 разу, а в доларах США – знизилася в 1,5 рази. Це пов'язано з обвалом гривні щодо долара США за 2014–2015 рр. в 3 рази. Обвал гривні спровокував і зниження мінімальної зарплати за 2 роки з 152,4 до 77,2 дол. США, тобто в 2 рази. Бажання населення виїхати з України на постійне місце проживання або в пошуках роботи зумовлено рівнем заробітної плати, який у розвинутих європейських країнах у 20 і більше разів вище, ніж в Україні. Навіть у країнах Східної Європи, які нещодавно вступили до ЄС або прагнуть зробити це, рівень мінімальної зарплати в рази вище, ніж в Україні (табл. 5).

Динаміка мінімальних заробітних плат, екв. дол. США

Країни	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Україна	108,9	118,22	134,29	143,55	152,44	77,24
Польща	320,87	348,68	336,47	392,73	404,40	409,53
Болгарія	122,71	122,71	138,05	158,50	173,84	184,07
Туреччина	338,33	384,89	362,84	415,52	361,76	424,26
Румунія	141,63	157,20	161,91	157,50	190,11	217,50
Угорщина	271,80	280,63	295,63	335,27	341,70	332,76
Словаччина	307,70	317,00	327,00	337,70	352,00	380,00

У 2015 р. найвищий рівень мінімальної заробітної плати був зафіксований у таких країнах Європейського Союзу, як: Люксембург – 1923 євро, Нідерланди – 1502 євро, Бельгія – 1502 євро, Німеччина – 1473 євро, Ірландія – 1462 євро, Великобританія – 1379 євро, Словенія – 791 євро, Іспанія – 757 євро, Мальта – 720 євро, Греція – 684 євро, Португалія – 589 євро. На мінімальну зарплату в Україні неможливо прожити, тому включається тіньовий сектор економіки, у якому для зняття податкового пресу працівникам виплачують основну зарплату в розмірі мінімальної, а реальну – видають у конвертах. Держава, не отримуючи повною мірою податків, не може створити нормальний пенсійний фонд. У результаті люди, гідно відпрацювавши все життя, отримують жебрацьку пенсію. Виникла економіка з викривленою системою оплати праці й пенсій. А через несумлінність органів влади ці деформації посилюються. За експертними оцінками, продукт тіньової економіки і, відповідно, її доходи в Україні становлять від 40 до 50%. У травні 2016 р. міністр соціальної політики А. Рева констатував: «Весь бюджет пенсійного фонду – 257 млрд грн, з них 145 – дотації з бюджету». Тобто наявний дефіцит у балансі пенсійного фонду. Фактично це свідчить про те, що відомство стає банкрутом. Міністр додав, що така ситуація поставила під загрозу співпрацю України й Міжнародного валютного фонду. Населення старіє. У зв'язку зі зміною курсу гривні щодо долара середня зарплата в Україні (168 дол. США) стала нижчою, ніж у найменш розвинутих країнах СНД та Середньої Азії: Киргизії – 220 дол. США, Таджикистані – 170 дол. США. Нижчі, ніж у середньоазіатських країнах, в Україні й мінімальні пенсії. Останні два роки реальні доходи пересічних громадян суттєво скоротилися. Інфляційні процеси знецінили заробітні плати, пенсії й заощадження українців. Купівельна спроможність населення тільки за 2015 р. впала більше ніж у 3 рази, що в 2016 р., у свою чергу, украй негативно позначилося на економіці України загалом. Уже в 2016 р. реальні доходи в Україні навіть не можна порівняти з доходами більшості Країн Африки, Азії та Латинської Америки. Інтегральну оцінку економічної складової якості та рівня життя дає показник рівня ВВП на душу населення. Тільки за 2 роки (2014–2015 рр.) абсолютний обсяг ВВП зменшився з 183 млрд дол. США до 91 млрд дол. США, або в 2 рази. ВВП на душу населення скоротився

з 4030 дол. США до 2115 дол. США, або в 1,9 разу (різниця в темпах спаду пов'язана зі скороченням населення). За даними МВФ, у 2015 р. Україна за розміром ВВП на душу населення посідала 134-те місце в світі. Крім розглянутих показників, на рівень якості життя впливає безліч інших чинників. Кілька десятиліть тому вчені знайшли спосіб об'єктивно оцінити комфорт громадян держави. Для цього використовують рейтинг рівня життя, за допомогою якого можна порівняти благополуччя різних країн світу. Цей інтегрований показник – середній результат усіх чинників, які впливають на людей. Для розрахунку рейтингу рівня життя, за даними tradingeconomics.com, рекомендовано використовувати такі показники:

- ВВП країн світу на душу населення;
- доступ до продуктів харчування, питної води і їх якість;
- показники екології та клімат;
- медична допомога та здоров'я населення: питома вага хронічних патологій, поширеність шкідливих звичок (алкоголь, паління, наркотична залежність), очікувана тривалість життя, якість ліків, вартість лікарських послуг;
- наявність якісної й доступної освіти, відсоток населення з вищою освітою;
- ефективність програм соціальної підтримки незахищених верств населення, безробіття, дешеве житло;
- свобода слова, демократичний інститут виборів, доступ до інформації, об'єктивність роботи ЗМІ;
- відсутність дискримінації, свобода самовираження, толерантність суспільства до іноземців і представників меншин.

Чим більше даних враховано, тим об'єктивніше статистика рівня життя в світі відображає реальну картину. Дані оцінюють щорічно, у грудні, відразу кілька статистичних агентств. Інформація за 2016 р. з'явиться пізніше, а поки можна ознайомитися з результатами 2015 р. Рейтинг країн за рівнем життя, за версією Legatum-інституту, за 2015 р. виглядає так:

1. Уже 4 роки на першому місці залишається Норвегія. Такий результат зумовлений двома головними причинами: значні надходження до скарбниці (податки і прибуток від продажу нафти) й ефективне витрачання коштів (система соціальної підтримки громадян). Тут дешеве житло, якісна страхова медицина, пільгові кредити на навчання.

2. Швеція посідає друге місце. Тут немає родовищ нафти, проте, стабільна економіка й низький ступінь корупції роблять королівство прекрасним місцем для життя.

3. Канада посідає третє місце, що викликає подив у деяких експертів. Тут розвинена охорона здоров'я, пристойні розміри допомоги, а проблеми безробіття в принципі не існує. Канада не тільки не постраждала від економічної кризи, але навіть відчуває нестачу робочих рук. Як наслідок, кваліфікованих іноземців запрошують сюди для працевлаштування.

4. Бельгія – це типова європейська держава із сильною економікою та приємним кліматом.

У рейтингу за рівнем життя Україна на 70-му місці зі 142 країн світу. За 2015 р. Україна опустилася на 7 пунктів і посіла місце між Колумбією, Індонезією й Азербайджаном, Еквадором. Приблизно на такому самому рівні перебуває Україна за рейтингом якості життя населення. Ще відносно високий рейтинг України за рівнем життя пов'язаний з кліматичними умовами, багатими природними ресурсами, родючими землями, розвиненими комунікаціями, кваліфікованим трудовим і науковим потенціалом населення.

Для об'єктивності оцінки економічної й соціальної ситуації в Україні, крім власних висновків за результатами досліджень, наведемо аналітичні огляди провідних вітчизняних і зарубіжних фахівців.

У звітній доповіді 3 червня 2016 р. помічник керівника ООН з питань дотримання прав людини Іван Шимонович заявив про різке зниження рівня життя більшості українців, зниження добробуту народу і якості послуг соціальних послуг у країні. У доповіді була відзначено, що «негативна тенденція пов'язана не тільки з війною в Донбасі, а й глибокою економічною кризою, в якій опинилася Україна за останні два роки. Нагадаємо, що інфляція в Україні в минулому 2015 р. 43% перевищила, тоді як з 1 травня пенсії в державі проіндексовані тільки на 4%. Українці нарікають на зростання комунальних тарифів». В ООН попередили про переростання конфлікту в Донбасі в затяжну кризу, якщо не будуть виконані мінські угоди.

За результатами опитування компанії Gallup International, 83% населення України не задоволені рівнем життя, майже 80% українців оцінюють економічну ситуацію як бідність. Відсоток «задоволених» за 2015 р. з 27% скоротився до 17%. На питання про призначення життя 36% відповіли «страждати», тоді як відповідь «процвітати» дали лише 9%. Тенденція скорочення населення, зниження показників його життєвого рівня безпосередньо пов'язана з погіршенням стану за всіма видами економічної діяльності України.

1.1.3. Валовий внутрішній продукт (ВВП)

Валовий внутрішній продукт (ВВП) є основним, найбільш повним офіційним показником суспільного добробуту. Він дає уявлення про загальний матеріальний добробут нації, оскільки чим вищий рівень виробництва, тим вищий добробут країни. Проте, у ВВП, як і в багатьох інших статистичних показників, є недоліки. Як відомо, валовий внутрішній продукт не враховує результатів виробництва в домашньому господарстві, у натуральному й тіншовому секторах економіки. Оскільки ці види діяльності існують у будь-якій країні, то можна сказати, що реальний обсяг благ, вироблених у суспільстві, завжди трохи більше від ВВП. Країни з менш розвиненим товарним господарством і з великим обсягом тіншової економіки мають відносно більший обсяг благ, не врахованих у ВВП. У валовому продукті враховують виробництво будь-яких товарів і послуг. Виробництво, однак, часто призводить до руйнування навколишнього середовища, погіршення здоров'я людей. Негативні зовнішні ефекти виробництва, як правило, не знаходять відображення у ВВП. Державні витрати

не завжди мають творчий характер. Важко, наприклад, відокремити виробництво озброєння для забезпечення необхідної оборони й надлишкове виробництво військової техніки на догоду амбіціям або агресивним устремлінням керівництва країни. Розглядаючи ВВП із цих позицій, можна сказати, що в цьому показнику завищені рівні добробуту. Проте, визнаючи недосконалість показника ВВП, можна стверджувати, що на сьогодні це реальний, найбільш повний вимірник як результатів зусиль суспільства з виробництва матеріальних благ, так і рівня його добробуту. Динаміку ВВП України в національній валюті, у доларах США, а також у доларах США з урахуванням паритету купівельної спроможності (ПКС) відображено в табл. 6.

Таблиця 6

Динаміка ВВП України

Рік	ВВП, млрд у нац. валюті	ВВП, млрд дол. США	ВВП з урахуванням ПКС, млрд дол.	Рівень ВВП до попереднього року, %		Рівень ВВП, % до 1990 р.	
				факт	з ураху- ванням ПКС	факт	з ураху- ванням ПКС
1990	0	25,171	505 504	100,0	100,0	100,0	100,0
1991	0,001	24,343	460,103	96,4	91,0	96,4	91,0
1992	0,050	21,459	318,309	88,5	69,2	85,3	63,0
1993	1,535	33,866	277,653	157,7	87,2	134,5	54,9
1994	12,038	36,755	219 007	108,6	78,9	146,0	43,3
1995	54,516	37,009	196 427	100,5	89,7	146,8	38,8
1996	81.519	44,559	180,309	120,5	91,8	177,0	33,7
1997	93,365	50,152	177.572	112,6	98,5	199,2	35,1
1998	102,583	41,883	176,240	83,4	99,2	166,3	34,8
1999	130,442	31,581	178,575	75,4	101,4	125,4	35,3
2000	170,070	31,262	193,472	99,0	108,3	124,2	38,3
2001	204,190	38,009	216,141	121,4	111,7	150,8	42,7
2002	225,810	42.393	231,177	111,6	107,0	168,2	45,7
2003	267,344	50,133	258,266	118,2	111,7	198,8	51,1
2004	345,113	64,888	296,623	129,5	128,3	257,5	58,7
2005	441,452	86,183	315,569	132,8	106,4	342,1	62,4
2006	544,153	107,753	349,893	125,6	110,9	427,8	69,2
2007	720,731	142,719	388,751	132,4	111,1	566,3	76,9
2008	948,056	180,116	405,232	125,9	104,2	414,7	80,2
2009	913,345	117,227	346,506	65,0	85,5	465,1	68,5
2010	1082,569	136,417	351,656	116,4	101,5	541,3	69,6
2011	1302,079	163,423	378.532	119,8	107,6	648,4	74,9
2012	1408,889	176,235	386,425	107,8	102,1	699,2	76,4
2013	1451,876	177,834	392,619	100,9	101,6	705,6	77,7
2014	1566,728	130,908	371.812	73,6	97,7	519,4	73,6
2015	1979,458	90,524	341,489	69,1	91,8	359,1	67,6
2016	2261,886	93,812	352,339	103,6	103,62	372,2	69,7

Починаючи з 1990 р., індекс ВВП до 2000 р. знижувався, після чого ВВП стабілізувався і навіть спостерігалось невелике зростання до 2013 р. З 2014 р. знову розпочалося падіння реального ВВП, величина якого зупинилася на рівні 67–69% до 1990 р. Це своєрідний світовий рекорд в економічному розвитку за 25-річний період. За ВВП на душу населення Україна посідає 134-те місце в світі.

1.1.4. Промисловість

Промисловість – найважливіший сектор господарського комплексу України. У країні налічується 47,3 тис. промислових підприємств, з них 37,6 тис. – малих. На підприємствах працює 18,8% усього зайнятого населення. Галузі промисловості: енергетика; паливна; металургія; машинобудування, металообробка; хімічна і нафтохімічна; лісова; деревообробна і целюлозно-паперова; промисловість будівельних матеріалів; легка; харчова тощо. Провідна роль промисловості в економіці України визначається, перш за все, тим, що, забезпечуючи всі галузі народного господарства знаряддями праці та новими матеріалами, вона є найбільш активним фактором науково-технічного прогресу й підвищення конкурентоспроможності продукції.

Головний внесок промисловості – розвиток економіки, що сприяє поступовому наближенню якості життя в Україні до рівня технологічно розвинутих країн, визначає провідну роль і місце промисловості в забезпеченні найважливіших стратегічних інтересів держави.

Машинобудування України мало практично замкнутий технологічний цикл з проектування, виробництва та обслуговування авіаційної техніки, виробництва космічних ракет, суднобудування, вагонобудування, виробництва обладнання для атомних електростанцій, гірничодобувної промисловості. Великий сектор промисловості брав участь у створенні продукції ВПК.

Україну завжди вважали промислово розвинутою країною, вона мала всі необхідні ресурси для підтримання високого рівня промислового потенціалу, бракувало грамотного управління цими ресурсами. Починаючи з 2012 р., більшість базових галузей добувної й переробної промисловості щорічно знижувалася на 10–15% аж до початку 2016 р. (табл. 7).

Особливо постраждали металургія та машинобудування. Багато високотехнологічних галузей, таких як суднобудування, авіабудування, практично припинили випуск профільної продукції. Викликає економічну й екологічну тривогу масова вирубка лісу та експортування його без переробки до Європи. Хоча більшість деревопереробних підприємств України залишилися не завантаженими.

Починаючи з 2016 р., темпи падіння обсягів промислового виробництва сповільнилися, намітилася невелика стабілізація, навіть зростання. Однак з темпами зростання в 1–2% неможливо очікувати якісних зрушень у промисловому виробництві України, підвищення конкурентоспроможності його продукції.

Таблиця 7

Індекси промислової продукції у % до попереднього року

	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 (півроку)
Індекс промислової продукції	112,9	103,8	104,7	107,3	98,5	95,3	89,3	86,6	102,0
У тому числі									
1. Добувної	95,9	104,4	103,7	106,9	102,5	100,4	86,3	85,5	100,4
2. Переробної	114,0	103	113,5	107,7	96,5	92,3	89,9	83,1	103,4
З них									
2.1. Металургія	120,7	98,5	112,3	108,5	95,3	94,2	85,1	83,6	108,9
2.2. Машинобудування	116,8	107,1	134,5	116,9	94,9	86,2	78,7	84,6	101,7
2.3. Постачання електроенергії, газу	97,1	102,9	109,5	105,4	102,7	99,0	93,4	88	99,6
2.4. Продукти харчування, напої, тютюн	126,1	113,7	102,9	99,3	101,1	94,5	102,0	88,8	99,8
2.5. Текстиль, одяг	139,0	100,3	107,8	106,1	93,9	93,8	97,3	91,6	102,3
2.6. Вироби з деревини	137,1	119,5	108,7	108,5	97,6	102,6	94,6	88,7	99,0
2.7. Кокс і продукти нафтопереробки	94	86,6	99,9	91,5	74,4	88,8	78,6	78,1	116,8
2.8. Хімічна продукція	105,0	109,8	121,5	114,4	107,6	82,5	85,3	84,1	99,0
2.9. Фармацевтика					94,4	111,6	101,6	91,7	106,3
2.10. Гума, пластмас. продукція	105,0	115,3	108	110,7	94,4	96,0	90,6	83,6	107,6

Інноваційний характер розвитку, точніше відновлення промисловості, що забезпечує випуск конкурентоспроможної продукції в Україні, уже неможливий, це пояснюється переважно руйнуванням економічних, науково-виробничих, транспортних та інших зв'язків України з пострадянськими республіками. Інноваційний шлях розвитку, як показав міжнародний досвід, неможливий без кооперації. Розрізнені острівці високих технологій, які залишилися в Україні, а колись були складовими комплексних технологій виробництва складної продукції, перетворилися на підприємства, що випускають непрофільну, малорентабельну продукцію. Західні консультанти, усунувши Україну як потенційного конкурента для країн ЄС у галузі високих технологій, рекомендують їй аграрний шлях розвитку.

1.1.5. Сільське господарство

Більш стійко, ніж промисловість, в Україні працювало сільське господарство (табл. 8). Проте, це не змогло компенсувати обвалу промисловості.

Таблиця 8

Індекси продукції сільського господарства

	2000	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Сільськогосподарська продукція							
Господарства всіх категорій	98,2	98,5	119,9	95,5	113,3	102,2	95,2
у тому числі:	94,9	97,7	128,7	93,4	120,8	104,0	94,8
сільськогосподарські підприємства							
господарства населення							
Продукція рослинництва							
Господарства всіх категорій	95,3	95,9	130,4	91,9	117,9	103,2	94,7
у тому числі:	90,2	93,7	137,9	89,1	125,6	104,2	94,2
сільськогосподарські підприємства							
господарства населення	102,4	98,5	121,7	95,5	108,4	101,9	95,5
Продукція тваринництва							
Господарства всіх категорій	104,2	103,4	101,3	103,9	104,0	99,7	96,3
у тому числі:	111,3	109,1	106,0	107,0	108,1	103,5	96,5
сільськогосподарські підприємства							
господарства населення	100,5	100,1	98,3	101,7	101,0	96,6	96,2

За 25-річний період лише в 2011 і 2013 рр. спостерігалось зростання продукції сільського господарства. Відповідно до останніх даних Держслужби статистики України, за підсумками січня-червня 2016 р. індекс сільськогосподарського виробництва порівняно з 2015 р. становив 99,7%. Серед регіонів України найбільший приріст сільгоспвиробництва продемонстрували Миколаївська, Вінницька та Одеська області, індексні показники яких за вказаний період становлять 106,4%, 104,2% та 104,0% відповідно. Найбільше відносне скорочення обсягів сільгоспвиробництва відбулося в Луганській, Хмельницькій та Київській областях (88,5%, 92,5% і 94,1%).

Втративши ринки Євразійського економічного союзу, українські аграрії в перші роки дії зони вільної торгівлі з Євросоюзом уже зазнали серйозних втрат. Це підтверджує офіційна статистика щодо спаду обсягів експорту, а також падіння індексу сільгоспвиробництва в Україні.

Як раніше заявив лідер Всеукраїнського громадського руху «Український вибір» Віктор Медведчук, вийти на європейські ринки український виробник не міг з низки причин: «В першу чергу через асиметрію партнерства. Низька продуктивність праці в Україні (в 4 рази менше, ніж в Євросоюзі), низький рівень інноваційності виробництва (в 7 разів нижче, ніж у ЄС) спочатку не дозволяли забезпечити конкурентоспроможності наших товарів на європейському ринку. Варто також урахувати, що російське продуктове ембарго на європейські товари призвело до перенасичення

внутрішнього ринку ЄС і різкого падіння цін на продукти харчування. За таких умов у українських виробників фактично не було та й не могло бути шансів завоювати європейський ринок».

Член виконкому Українського товариства фінансових аналітиків В. Шапран називає кілька причин негативного тренду в сільському господарстві.

1. Як видно з динаміки сільського господарства виробництва по областях, АТО не може бути основною причиною падіння сільського господарства в Україні. Криза, яка охопила Західний і Центральні регіони, які далекі від АТО, мали причини внутрішнього й зовнішнього характеру.

2. Напевно, головною причиною негативної динаміки сільського господарства можна вважати зниження цін на світових ринках. Причому негативний ціновий тренд за зерном і кукурудзою простежується дуже давно. Якщо за бушель пшениці влітку 2012 р. давали 9,43 дол. США, то в квітні 2016 р. – тільки 4,88 дол. США. Приблизно з листопада 2015 р. ціна на пшеницю коливається в діапазоні 4,5–5,0 дол. США за бушель, і лише 20 квітня відбувся ціновий стрибок до 5,12 дол. США, після чого ціна знову впала нижче від позначки 5,0 дол. США. Щодо кукурудзи мала місце така сама картина: ціна впала з 8,7 дол. США (літо 2012 р.) до 3,87 дол. США (квітень 2016 р.). Виникає враження, що між кукурудзою та пшеницею була повна кореляція й обидві культури були, що називається, «замкнуті на собі». Так, на відміну від нафти, руди, сталі й кольорових металів, вони ніяк не реагували на трагікомедію з негативними ставками в Японії і Європі, їх навіть не підштовхувало вгору пожвавлення ринків, що розвиваються. З усіх популярних сільськогосподарських культур стрімке зростання в п'ятирічному горизонті показали тільки какао-боби, які з початку 2013 р. до квітня 2016 р. подорожчали приблизно на 65%. І хоча какао в Україні не росте, у політичному житті країни цей тіньовий тренд має значення.

3. Посівна площа сільськогосподарських культур за всіма категоріями господарств під урожай-2015 в Україні становила 26,7 млн га, що тільки на 1,87% менше, ніж у 2014 р. Загалом середня врожайність зернових у 2015 р. впала на 2,7 ц/га – до 41 ц/га. Влада стверджує, що відбулося це саме через посуху, яка призвела до падіння врожайності кукурудзи на 5,28 млн т. У підсумку, скорочення посівних площ на тлі зниження врожайності також спричинило спад у сільськогосподарському виробництві.

4. У розпал посівної 2015 р. аграрії скаржилися на неможливість нормально купити валюту, а також на брак кредитних ресурсів, високі відсотки банків. Обидва ці чинники негативно позначилися на закупівлі добрив, палива і, звичайно, могли негативно вплинути на врожайність та масштаби посівів. У 2016 р. скарги припинилися. Порівнюючи відносно непогані підсумки розвитку сільського господарства з обвалом промисловості, західні експерти рекомендують Україні перейти на аграрний шлях розвитку. Однак, цілком переорієнтувати економіку України на сільське господарство, крім усього іншого, недоцільно з таких причин:

– ЄС має свій надлишковий ринок сільськогосподарської продукції. У ЄС не дадуть можливості розвиватися українському сільському господарству. Побити рекорд за валютним виторгом (близько 11 млрд дол. США від експорту зернових у 2015 р.) дали змогу поставки в країни Азії та Африки, але попит на цих ринках не завжди платоспроможний;

– результати аграрної економіки в нашому регіоні залежать від кліматичних умов. Так, при слабкому страхуванні врожаїв будь-яка посуха або повінь будуть здатні вивести економіку країни в негативний тренд. Компенсаторів у макромасштабі практично немає;

– Україна поки що є країною, де має місце природний спад населення, а значить, попит на продовольство тут не зростає, і будь-яке збільшення потужностей з вирощування зернових буде працювати на збільшення експорту. Технічно це добре для торгового балансу, але ще більше поставить українську економіку в залежність від світових цін на сільськогосподарську продукцію;

– збільшення зайнятості в сільському господарстві може призвести до відтоку населення з міст і до зниження реальних доходів населення, а також до збільшення сезонності його зайнятості.

1.1.6. Транспорт

Транспортна галузь – одна з найстаріших у світі. У всі часи була необхідність доставити продукцію від місця виробництва до місця переробки і далі – до кінцевого споживача. Зараз транспортна галузь є однією з найважливіших – без неї не може обійтися жодна ланка в економічних процесах. Однак і транспорт зараз переживає не найкращі часи.

Кризові явища в економіці, обвальне зниження обсягів промислового виробництва, сільського господарства, скорочення роздрібного товарообігу, зовнішньої торгівлі, доходів населення негативно позначилися на роботі транспортної галузі, відбулося зменшення обсягів як вантажних, так і пасажирських перевезень. У табл. 9, 10 відображено динаміку вантажних і пасажирських перевезень.

Таблиця 9

Перевезення вантажів за видами транспорту

Види транспорту	1990	2000	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 у % до 1990
Транспорт	6286	1531	1625	1765	1887	1853	1837	1623	507	4,2
Залізничний	974	357	391	433	469	457	444	386	350	2,8
Автомобільний	4897	939	1069	1168	1253	1260	1261	1131	1054	4,6
Трубопровідний	296	220	155	153	155	126	126	100	97	3,0
Морський	53	6	5	4	4	4	3	3	3	17,7
Річковий	66	6	5	7	6	4	3	3	3	22,0
Авіаційний	0,2	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	2

Таблиця 10

Відправлення (перевезення) пасажирів користування

Види транспорту	1990	2000	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015, % до 1990
Транспорт	9060	3110	7275	6845	6980	6813	6623	5902	5160	
Залізничний	669	499	7262	6831	6964	6798	6607	5895	5153	
Автомобільний	8331	2604	426	427	430	429	425	389	390	
Морський	26	4	752	760	778	774	775	726	700	
Річковий	19	2	8	8	8	7	7	1	1	
Авіаційний	15	1	6	7	7	6	7	0	0	

За роки перебудови (1990–2015) обсяг вантажних перевезень усіма видами транспорту скоротився в 4,2 разу, у тому числі залізничним – у 2,8 разу, автомобільним – у 4,6 разу, трубопровідним – у 3,0 разу, морським – у 17,7 разу, річковим – у 22,0 разу, авіаційним – у 2,0 рази.

Економічна криза позначилася на платоспроможності населення, знизилася його транспортна рухливість, але в менших масштабах, ніж темпи падіння вантажних перевезень. Загалом обсяги пасажирських перевезень транспортом загального користування за 25-річний період скоротилися в 1,8 разу, у тому числі на залізничному – в 1,7 разу, автомобільному (автобуси) – у 3,7 разу, авіаційному – у 2,5 разу. Морський і річковий транспорт як засіб перевезень пасажирів практично припинив існування. У жодній країні світу не скорочувалася транспортна мережа. В Україні ж, крім метрополітенів, довжина шляхів сполучення скоротилася за всіма видами транспорту (табл. 11).

Таблиця 11

Довжина шляхів сполучення загального користування

	1990	2000	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Експлуатаційна довжина залізничних колій	22,8	22,3	21,7	21,7	21,6	21,6	21,6	20,9	21,0
Експлуатаційна довжина річкових судноплавних шляхів	4,0	2,4	2,2	2,2	2,1	2,1	2,1	1,6	1,6
Довжина автомобільних доріг, у тому числі з твердим покриттям	167,8	169,5	169,5	169,5	169,6	169,7	169,6	163,0	163,0
Експлуатаційна довжина тролейбусних ліній (в однопутному обчисленні)	4,0	4,3	4,5	4,4	4,4	4,4	4,4	3,6	3,3
Експлуатаційна довжина трамвайних колій (в одноколійному обчисленні)	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9	1,8	1,6
Експлуатаційна довжина метрополітенів колій (у двоколійному обчисленні), км	62,7	91,7	102,6	108,4	109,9	110,8	112,3	112,3	112,3

Особливу тривогу викликає стан річкових судноплавних шляхів, зокрема обміління таких важливих судноплавних ділянок, як канал Прорва, унаслідок чого виникають проблеми з перевезенням вантажів з гирла Дніпра по Дунаю; недостатньо гарантовані глибини на ділянці Дніпродзержинськ – Запоріжжя. Верхів'я Дніпра, Прип'ять, Десна для комерційного використання стали практично непридатними.

Українська система трубопровідного транспорту представлена нафто- і нафтопродуктопровідним, газопровідним і аміакопровідним транспортом. Загальна довжина трубопроводів становить 43 тис. км, з яких 36 тис. км – газотранспортна система (далі – ГТС). Потужність ГТС на вході – 280 м³ на рік, на виході – 170 м³ на рік. Проектну потужність для транзиту системи фактично використовує єдиний користувач – російське ВАТ «Газпром». У зв'язку з тим, що ця компанія задіяна в будівництві декількох сторонніх газотранспортних проектів (діючий «Північний потік» і планований «Південний»), транзит палива через територію України знижується. Українська газотранспортна система є цікавим об'єктом як для Росії, так і для Європи. І з країн Європи, і з Росії неодноразово надходили пропозиції про створення консорціуму з модернізації та використання потужностей як у двосторонньому, так і тристоронньому форматі. На сьогодні переговори про спільні ГТС не ведуться. Загалом міжнародні експерти оцінюють вартість цього активу в 27–29 млрд дол. США. У разі продовження загострення політичної й економічної обстановки з Росією в умовах хронічної нестачі фінансових ресурсів Українська ГТС може перетворитися на металобрухт. Це цілком стосується й аміакопроводу.

Розглядаючи транспорт як один із пріоритетних напрямів розвитку економіки, не можна оминати увагою такий важливий напрям, як транзит. Глобалізація економіки, подальший поділ праці зумовили необхідність розвитку мережі міжнародних транспортних коридорів (далі – МТК). Усього на земній кулі близько 80 МТК, якими здійснюється основна частина перевізної діяльності в світі. Існує дві основні умови залучення транзиту: по-перше, сприятливе географічне розташування держави, яке робить його привабливим для міжнародних перевезень; по-друге, наявність транспортної інфраструктури. Обидві ці умови прийнятні для України, яка, на думку міжнародних експертів, володіє найвищим коефіцієнтом транзитності в Європі. Розміщення України на перехресті торговельних шляхів між Європою й Азією, наявність потужного Чорноморського порту, висока пропускна спроможність залізниць, розвинута транспортна мережа в широтному меридіанному напрямку – усе це сприяє розвитку країни як транзитної держави. Найбільший транзитний постачальник для України – Росія, на яку припадає 85,6% загального обсягу транзитних перевезень. Це переважно енергоресурси, що транспортуються до Західної Європи, Словаччини, Угорщини, Чехії, Румунії та Молдови.

Про цінність транзитних перевезень для економіки можна судити за вартістю перевезення 1 т вантажів через Україну, яка становить від 1 до 1,5 тис. дол. США. Тільки на початку 1990-х рр. річні надходження від транзитних перевезень у ВВП України становили 6 млрд дол. США. Це для України досить вагома частина доходів, але мізерна порівняно з розвинутими європейськими країнами, які намагаються максимально використувати транзитні переваги країни. Щорічні доходи від транзиту в Німеччині, Франції коливаються в межах 35–40 млрд дол. США. Навіть така маленька країна, як Голландія, заробляє на цьому більше ніж 20 млрд дол. США. Доходи Латвії від транспорту формують 25% ВВП. Україна ж, маючи найвищий у Європі рейтинг за транспортом використовує його неефективно. Крім того, через погіршення політичних і економічних зв'язків з Росією відбувається зниження транзитних перевезень. Скорочення обсягів перевезень негайно позначається на доходах транспортних підприємств. Процес будови основних фондів розпочався ще в середині 1980-х рр., яскраво виявився за роки незалежності. Коштів на якісне обслуговування, не кажучи вже про оновлення основних фондів у транспортній галузі (втім, як і в інших високотехнологічних галузях) при зниженні обсягів перевезень стало хронічно не вистачати. Коефіцієнт зносу рухомого складу давно перевищив його критичну величину й досяг 90 і вище відсотків. Проте, при збереженні чинної економічної політики в Україні відродження галузі малоімовірно. Галузь старіє, стає неконкурентоспроможною з міжнародним партнерами.

1.1.7. Зовнішня торгівля

Питання подальшого вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності мають особливе значення для забезпечення інтеграції української економіки в структури світового економічного простору, міжнародного поділу праці, прискореної адаптації економічних, правових та інституційних структур України до міжнародних стандартів. Динаміка зовнішньої торгівлі багато в чому відображає зміни ВВП, загальноекономічний стан країни (табл. 12).

Таблиця 12

Динаміка зовнішньої торгівлі України

Рік	Експорт, млрд дол.	Імпорт, млрд дол.	Сальдо, млрд дол.	Товарообіг, млрд дол.
1990	24,9	25,9	-1	50,8
1995	22,9	24,4	-1,5	47,3
2000	19,5	17,9	1,6	37,4
2005	44,3	43,6	0,7	87,9
2010	69,2	73,1	-3,9	142,3
2011	68,9	88,7	-19,8	157,6
2012	68,8	91,3	-22,5	160,1
2013	63,3	77,0	-13,7	140,3
2014	53,9	54,4	-0,5	108,3
2015	38,1	37,5	0,6	75,6

Експорт та імпорт країни у 1991–2000 рр. знижувалися відносно невисокими темпами: експорт – у 1,45 разу, імпорт – у 1,7 разу. У 2000–2012 рр. відбулося істотне збільшення товарообігу. За 13 років експорт зріс у 4 рази, імпорт – у 5,9 разу. З 2013 р. до початку 2016 р. спостерігається новий етап спаду зовнішньої торгівлі. Експорт за 3 роки знизився в 1,8 разу, імпорт – у 2,4 разу.

За перше півріччя 2016 р. Україна так і не змогла подолати тенденцію зменшення товарообігу, незважаючи на відносно сприятливі зовнішні й внутрішні умови, зокрема, допомогу з боку урядів США і ЄС, відсутність масштабних бойових дій на Південному Сході та рекордний урожай зернових. Зовнішній товарообіг становив 33,9 млрд дол. США, зменшився на 10,7% порівняно з аналогічним періодом попереднього року.

Експорт за перше півріччя 2016 р. становив 16,6 млрд дол. США, що на 10,2% менше, ніж у 2015 р, а імпорт – 17,3 млрд дол. США (знизився на 4,5%). Важливо, що зовнішньоторговельне сальдо зведено з негативним підсумком (–0,7 млрд дол. США), тоді як у 2015 р. було досягнуте невелике позитивне сальдо (+0,6 млрд дол. США). Цей факт створює додаткові проблеми для фінансової системи країни, яка відчуває гострий дефіцит твердої валюти. Аналіз структури експорту дає змогу зробити висновок, що Україні не вдалося повністю замінити російський ринок європейським. За 2014–2015 рр. експорт у Росію скоротився на 10 млрд дол. США, тобто в 3 рази, але збільшення поставок до ЄС не відбулося, навпаки, вони скоротилися з 16,8 до 13 млрд дол. США. За підсумками першого півріччя 2016 р. експорт до ЄС зріс на 400 млн дол. США, а поставки в Росію – на 800 млн дол. США. Незначне зростання українського експорту в ЄС свідчить, що Угода про Асоціацію України з Євросоюзом не здатна привести її до економічного процвітання.

У межах економічної частини Угоди Україні були надані квоти на безмитне ввезення продукції з 36 товарних груп. Очікувалося, що реалізація цих квот справить стимулюючий вплив на відповідні галузі, позитивно позначиться на розвитку експорту та сприятиме збільшенню обсягу валютної виручки від зовнішньої торгівлі. Ефективність цього механізму виявилася мінімальною. Уже в першому кварталі поточного року повністю були вибрані квоти на поставки кукурудзи, соків, меду, цукру, ячмінної крупи й борошна, м'яса птиці, оброблених томатів. За пшеницею й вівсом квота була вичерпана в червні.

Значна частина української аграрної продукції не відповідає чинним у Євросоюзі нормам сертифікації. Крім того, низка квотованих товарних груп не має реальних перспектив просування на ринках Європи, а тому перебудувувати виробництво під європейські стандарти просто немає сенсу.

Серйозні побоювання для української економіки, зокрема для Одеського припортового заводу, викликала інформація щодо можливого відгалуження від аміакопроводу «Тольятті – Одеса» до порту Тамань Краснодарського краю. У перспективі – будівництво «Північний потік-2» зробить нерентабельною українську газотранспортну систему.

Перспективним ринком для України є Азія (збільшила свою питому вагу до 32% у зовнішній торгівлі України) – до першої п'ятірки країн, до яких у 2015 р. направлено експорт, увійшли Таїланд, Бангладеш, Філіппіни, Ліван і Малайзія. Попри те, що до ЄС експортується 41% української продукції, топ-5 країн – найбільших торгових партнерів з експорту виглядає так: Росія, Китай, Польща, Єгипет, Туреччина.

Негативні зміни відбуваються в товарній структурі експорту. У поставках за кордон дедалі більшого значення набувають сировина, продукція сільського господарства та низькопереробних сегментів харчової промисловості на шкоду товарам переробної промисловості з високою доданою вартістю. У першому півріччі 2016 р. вартісні обсяги поставок за групами «Продукція хімічної промисловості», «Метали» і «Мінеральні продукти» впали на 23–37%, за групою «Машини та обладнання» – на 6%. Водночас лідером приросту стала стаття «Жири та олії тваринного або рослинного походження» (майже на 22%).

1.1.8. Державний борг України

Одним з найважливіших макроекономічних показників, що характеризує економічну ситуацію країни, є державний борг, його структура, а також його співвідношення з ВВП. Нагадаємо деякі поняття, що розкривають показник державного боргу, його структуру.

Державний борг – сукупні боргові зобов'язання держави перед усіма кредиторами (юридичними та фізичними особами, іноземними державами, міжнародними організаціями тощо). Державний борг складається із заборгованості центрального уряду, регіональних та місцевих органів влади, а також боргів усіх корпорацій з державною участю, пропорційно частці держави в їх капіталі державний борг традиційно поділяють на зовнішній і внутрішній зовнішній державний борг – заборгованість держави іншій країні, міжнародним економічним організаціям та іншим особам. Державний зовнішній борг є частиною валового зовнішнього боргу країни.

Внутрішній борг – це заборгованість держави перед власними громадянами або компаніями, які є власниками державних цінних паперів. При цьому в суму внутрішнього державного боргу не включається заборгованість уряду країни по соціальних виплатах. На відміну від зовнішнього боргу, внутрішній державний борг залишає капітал усередині країни. У країнах з твердою національною валютою відсутні відмінності в поняттях зовнішнього або внутрішнього державного боргу. Для таких країн, як США або Великобританія, існує поняття національний борг.

До сукупності боргових зобов'язань держави включається також гарантований державний борг, що виникає в результаті прийнятих на себе державою гарантій за зобов'язаннями третіх осіб або прийнятих на себе державою зобов'язань третіх осіб.

Загальну структуру державного й гарантованого державою боргу показано на прикладі даних Міністерства фінансів України (табл. 13).

Структура державного боргу України на 30.04.2016

Вид боргу	Зовнішній		Внутрішній		Всього	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Державний борг	901600,1	53,4	547313,6	32,4	1448913,7	85,7
Гарантований борг	220303,6	13,0	20564,6	1,2	240868,2	14,3
Сукупний борг	1121903,8	66,4	567878,2	33,6	1689781,9	100,0

Державний борг не враховує зобов'язань інших країн перед державою-боржником, тобто сума державного боргу не включає взаєморозрахунків. Тому до переліку держав-боржників входять такі високорозвинені країни, як США, Японія, Китай, Німеччина тощо. Україна, перебуваючи в постійній політичній та економічній кризі, маючи нестабільну економіку, не може рівнятися за розміром державного боргу на зазначені країни. За своїм економічним станом вона є країною, для якої отримання нових позик у міжнародних фінансових інститутів стає складною проблемою. Нові зовнішні кредити України, як правило, ідуть на погашення старих боргів і відсотків за ними, формування пенсійного фонду, погашення боргів по заробітній платі та інші внутрішні потреби України, але не на розвиток економіки. Цей шлях веде країну до боргової ями, розвалу економіки, втрати політичного суверенітету. Можна також відзначити деяку закономірність, при якій дотримується пропорційність між зростанням державного боргу, зростанням капіталів в олігархічних сім'ях України і зубожінням основного населення. Динаміку державного боргу України подано в табл. 14.

Державний і гарантований державою борг України у 2010–2016 рр.

Дата	Загальний	Зовнішній	Внутрішній	Загальний	Зовнішній	Внутрішній
	млн грн			млн дол. США		
01.01.2010	316884,6	211751,7	105132,9	39685,0	26518,7	13166,3
01.01.2011	432235,4	276745,6	155489,8	54289,3	34759,6	19529,7
01.01.2012	473121,6	299413,9	173707,7	59215,7	37474,5	21741,2
01.01.2013	515510,6	308999,8	206510,7	64495,3	38658,8	25836,4
01.01.2014	584114,1	300025,4	284088,7	73078,2	37536,0	35542,2
01.01.2015	1100564,0	611697,1	488866,9	69794,8	38792,2	31002,6
01.01.2016	1571765,6	1042305,1	529460,6	65488,4	43428,2	22060,2
01.05.2016	1689781,9	1121903,8	567878,2	67090,7	44543,8	22546,9

Сума державного й гарантованого державного боргу стає дедалі більшою й до 2016 р. майже досягла річного обсягу ВВП України (табл. 15).

**Співвідношення сукупного державного боргу та ВВП України
у 2010–2015 рр., млн грн**

Дата	Державний борг (всього)	Валовий внутрішній продукт (ВВП)		Співвідношення держборг/ВВП
	млн грн	рік	млн грн	%
01.01.2010	316885	2009	913345	34,7
01.01.2011	432235	2010	1082569	39,9
01.01.2012	473122	2011	1316600	35,9
01.01.2013	515511	2012	1408889	36,6
01.01.2014	584114	2013	1454931	40,1
01.01.2015	1100564	2014	1566728	70,2
01.01.2016	1571766	2015	1979458	79,4

Зростання боргів спричиняють низькі, навіть негативні темпи економічного розвитку, безробіття, збільшення військових витрат.

За рекомендацією МВФ співвідношення держборгу до ВВП не повинно перевищувати 60%. Більший відсоток підвищує ризик країни увійти в стан дефолту. При стані держборгу до ВВП 79,4% Україна перебуває в зоні підвищеного ризику дефолту.

1.1.9. Банківська система

Банківська система є невід’ємною складовою економічної системи будь-якої країни. Банки є сполучною ланкою між промисловістю й торгівлею, сільським господарством та населенням. Тим самим зрозуміла необхідність і важливість банківських структур як для бізнесу, так і для економіки країни загалом. Банківська система України є дворівневою та складається з Національного банку України й комерційних банків різних видів і форм власності.

Право емісії грошей в Україні надано Національному банку України. Емісійний банк може мати у своєму розпорядженні такі кошти, якими не володіє жоден з великих банків, оскільки його пасиви – це бюджетні кошти й готівка в обігу. Ця обставина дає йому можливість надавати підтримку іншим банкам і керувати їх діяльністю. Комерційні банки займаються практично всіма видами кредитно-розрахункових і фінансових операцій, пов’язаних з обслуговуванням господарської діяльності своїх клієнтів. Спочатку комерційні банки створювали як галузеві. Так, в Україні виникли «Укрлесбанк», «Укрстройбанк», «Укрмонтажспецбанк», «Енергобанк» тощо. Вони повинні були сприяти вирішенню, перш за все, внутрішньогалузевих проблем. На сьогодні в Україні всі комерційні банки для розширення сфери своєї діяльності прагнуть бути універсальними, хоча далеко не всі вони виконують весь спектр банківських операцій. Оскільки кредит-

но-банківська система має важливе значення для економіки країни, вона є об'єктом ретельного нагляду й регулювання як з боку НБУ, так і з боку вищих органів державної влади та управління. Нагляд за комерційними банками й регулювання їхньої діяльності має переважно дві мети: забезпечення стійкості й запобігання банкрутству банків. Обмеження концентрації капіталів у руках декількох банків з метою недопущення монопольного контролю над грошовим ринком досягають шляхом встановлення НБУ економічних нормативів, що регулюють діяльність комерційних банків, і здійснення нагляду за їх діяльністю.

Становлення банківської системи незалежної України, як і всієї економіки, триває більше ніж 25 років. І за цей час вона зіткнулася з низкою проблем, які потребують негайного вирішення. Особливо гостро проблеми банківської системи виявилися в процесі реформування економіки протягом 2014–2016 рр. У цьому періоді загострилися проблеми загальноекономічного характеру, пов'язані з посиленням корупційної складової, переділом власності й сфер впливу між олігархічними кланам, підпорядкуванням державних структур управління інтересам приватного капіталу.

Більшість експертів, аналізуючи причини спаду в національній економіці, перш за все, вказують на невдалу діяльність уряду. Однак, роль банківської системи і її головного регулятора НБУ була не менше деструктивною. НБУ не виконала її головних функцій – стабілізації курсу національної валюти, збереження цінової стабільності, антимонопольного регулювання банківської системи. По суті, більшість економічних проблем позначилися на банківській системі, яка при недоліках управління може перетворитися з потужного стимулу економічного розвитку на його гальмо. Найбільші проблеми банківської системи 2014–2016 рр. полягали в такому:

1. Необґрунтоване скорочення кількості банків. Тільки за 2014–2016 рр. їх стало вдвічі менше. Практично всі банки, визнані неспроможними, направлені на ліквідацію. Важко пояснити, чому таке різке скорочення відбулося не за тривалий період реформування банківської системи, а за останні 3 роки. Під ліквідацію потрапили не тільки дрібні та середні, а й великі системні банки: «Фінанси і кредит», «Дельтабанк», «Хрещатик», «Фінансова ініціатива», «Михайлівський» тощо. Ліквідація банків проходила в результаті захоплення активів особами, близькими до НБУ, або ж банки свідомо доводилися до банкрутства власних акціонерів, які приватизували прибуток і націоналізували збитки, також користуючись негласною підтримкою керівництва НБУ. Прибуток, як правило, виводили за кордон, а проблеми вкладників ставали турботою Фонду повернення вкладів. У результаті ліквідації банків була підірвана фінансова база бізнесу, спрацював ланцюг взаємних неплатежів.

2. Девальвація гривні. За 2014–2016 рр. відношення гривні до долара США збільшилося більше ніж у 3 рази. Така різка девальвація призвела до зростання проблемної заборгованості клієнтів перед банками (обслугову-

вання валютних іпотечних кредитів стало неможливим для більшості позичальників). І ще одним наслідком девальвації є зростання валютних активів і зобов'язань, необхідність докапіталізації більшості банків. За оцінками банківського сектора України, ще необхідно докапіталізувати на 120 млрд грн, і це за умови відсутності подальшої девальвації.

3. Подорожчання кредитних ресурсів в Україні. З 04.03.2015 Національний банк для стримування інфляції в країні підвищив облікову ставку до 30%. Такі дії не дають змоги банкам виконувати одну з основних своїх функцій – кредитувати економіку, що ще більше посилює економічну кризу в Україні. Тобто розвивати бізнес в умовах таких дорогих кредитних ресурсів неможливо.

4. Зростання недовіри до банків. Ця проблема спровокована як важкою економічною ситуацією в Україні, так і необдуманими діями Національного банку, коли фактично банківський нагляд не виконував своїх функцій. Банківський сектор України з кінця 2013 р., особливо в 2014 р., зіткнувся із серйозною проблемою, яка загрожує його ліквідності та нормальному функціонуванню всієї фінансової системи масовим відтоком депозитів. Протягом 2014–2015 рр. банки України втратили 15,6 млрд грн депозитів у національній валюті, або 3,9%. Відтік депозитів у національній валюті фізичних осіб має більш негативну динаміку й становить 64,6 млрд грн, або 25,5%. Ситуація з відтоком депозитів в іноземній валюті набагато складніша порівняно з депозитами в національній, що посилюється дією зовнішніх факторів. Банківський сектор України протягом 2014–2015 рр. втратив 16,2 млрд дол. США депозитів, або 55,1% усіх депозитів в іноземній валюті, на початок 2014 р. На початок 2017 р. декапіталізовано близько 100 млрд дол. США. Не потрібно бути фахівцем, щоб визнати післямайданну діяльність Нацбанку незадовільною. Регулятор не впорався з обумовленою Конституцією функцією – збереження цінової стабільності і курсу національної валюти, що дуже болюче вдарило по доходах домогосподарств. Відтепер понад 55% їх доходів іде на оплату рахунків ЖКГ та придбання продуктів харчування. Для порівняння: у найбільш розвинених країнах ЄС цей показник становить близько 25%. Девальвація гривні стала не тільки результатом вимог МВФ перейти до гнучкого курсоутворення, а вона проведена Нацбанком в інтересах великого капіталу.

Напруженість у банківській і фінансовій діяльності України зросла в зв'язку з націоналізацією найбільшого банку – «Приватбанку». Вона, по суті, стала наслідком конкурентної боротьби олігархічних груп. «Приватбанк» занадто великий, щоб його можна було ліквідувати: 70% підприємців і 53% юридичних осіб мають у ньому свої рахунки, 70% готівки перебуває в обігу в його системі, 50% усіх терміналів є майном «Приватбанку». Допустити банкрутство й ліквідацію «Приватбанку» неможливо, оскільки це загрожує величезною кількістю проблем, посиленням економічної й політичної кризи. Тому й було на державному рівні прийнято рішення про

націоналізацію «Приватбанку». Про наслідки цієї націоналізації досить ёмко висловив свою думку генеральний директор інвесткомпанії Dragon Capital Томаш Фіала в ефірі телеканалу «112 Україна»: «Що стосується вкладників “Приватбанку”, ті виходять з цієї ситуації дуже добре, тому що за рахунок націоналізації вони стають вкладниками повністю державного банку. А для держави це означає, що наш громадянський борг, який виріс приблизно до 80–85% від ВВП, збільшиться ще на 5 млрд дол. США». Це станеться в разі, якщо не вийде повернути банку його активи – ті кредити, які сам банк видавав. Справа в тому, що позичальники самі на 97% є акціонерами банку або пов’язані з ними. Тому малоімовірно, що кредити в 5 млрд дол. США будуть коли-небудь повернуті банку. Ці гроші будуть виділені з держбюджету за рахунок платників податків, усіх громадян України. Як міг НБУ допустити, що 97% кредитів «Приватбанку» видані його ж акціонерам, не уточнювалося. Судячи з поведінки І. Коломойського й знаючи його діловий хист, можна стверджувати, що він залишився цією угодою задоволений, тобто він у вигазі, а існуюча влада «навісила» чергові 5 млрд дол. США боргу на населення України.

1.1.10. Основні причини спаду економіки України за роки незалежності

Огляд підсумків економічного й політичного існування України за період незалежності в розрізі основних макроекономічних показників дає змогу зробити загальний висновок, що країна не змогла скористатися перевагами здобуття суверенітету, надії основної маси населення на краще життя не виправдалися. Особливо постраждала економіка й соціальні умови життя за останні 3 післямайданівських роки – 2014–2016. Спробуємо виявити найбільш вагомі причини негативного розвитку економіки. Їх можна поділити на внутрішні й зовнішні, об’єктивні та суб’єктивні.

1. Скорочення й розрив господарських зв’язків з технологічно об’єднаними та економічно рівними партнерами.

До набуття незалежності економіка України була більше ніж на 70% пов’язана з Росією. Обравши шлях євроінтеграції, на вимогу нових економічних і політичних партнерів ці зв’язки різко скорочені або розірвані, а нових не встановлено. Величезний промисловий потенціал без докорінної модернізації відповідно до вимог партнерів нового оточення не був готовий і виявився незадіяним, хоча витрати на його утримання збереглися. Економіка стала збитковою. Належної підтримки для безболісного переходу до ринку до модернізації економіки Україна не отримала, а надані їй кредити були використані не за призначенням. Тому є всі підстави вважати, що однією з основних причин довготривалого спаду економіки України стала відсутність грамотної економічно обґрунтованої підготовки до нових умов перехідного періоду. Ця причина для України є суб’єктивною.

2. Непідготовленість державного менеджменту до управління в умовах сучасного цивілізованого ринку.

Зі здобуттям незалежності до керівництва країни транзитом увійшли переважно представники старої влади, які «втомилися» від зайвої опіки й контролю з боку «старшого брата». Ейфорія від свободи та безконтрольності дещо відвернули нове керівництво країни від використання теоретико-методологічної бази досліджень у галузі державного управління, а також досвіду економічної взаємодії, співіснування розвинутих країн в умовах сучасного ринку. Не були визначені місце, форми, види, напрями, обсяги участі України в глобальних схемах економічного переділу світу, на базі яких можна побудувати обґрунтовану стратегію й конкретизувати тактику відродження майбутньої України. Проте, функції управління обмежив вибір політичного курсу України на євроінтеграцію з подальшим входженням до ЄС. Економічну й соціальну сторони політичного рішення практично не розглядали.

Глобалізація – це об'єктивний процес, зупинити який неможливо. Завдання України в сучасному глобалізованому світі – пристосуватися до цього процесу, максимально скористатися можливостями й перевагами, які відкриває глобалізація, та одночасно мінімізувати її негативні наслідки й загрози. Саме тому стратегічний курс України на інтеграцію в Євросоюз відповідає як її національним інтересам, так і загальним тенденціям розвитку сучасного цивілізованого світу. На шляху до об'єднаної Європи Україні необхідно вирішити комплекс проблем, насамперед, досягти основних стандартів і критеріїв, обов'язкових для членства в Євросоюзі.

Країни ЄС – це «клуб» багатих країн. Тому головною умовою для країн-претендентів є досягнення європейських стандартів рівня і якості життя, в яких визначальним показником є ВВП на душу населення. Згідно з Копенгагенськими критеріями вступу до Євросоюзу, щоб стати тільки кандидатом на вступ до ЄС, необхідно мати ВВП на душу населення на рівні 4–6 тис. дол. США на рік. У «старих» країнах ЄС цей показник становить у середньому 23,6 тис. дол. США на рік. Середньомісячна зарплата в країнах ЄС – 1700–1900 євро. Останнє розширення ЄС за рахунок вступу країн з низьким рівнем економічного розвитку для ЄС було скоріше політичним, а не економічним. Але воно трохи послабило економічний потенціал ЄС. Істотним ударом по економіці ЄС був вихід зі співдружності Великої Британії. Економічне й політичне ослаблення ЄС спричинили масову міграцію бідного населення з країн Близького Сходу та Африки. Тому подальше розширення ЄС відкладено на невизначену перспективу, й Україна, з її зруйнованою економікою, має мало шансів для швидкого входження до ЄС.

Безумовно, Україна ще має надію на вступ до ЄС з політичних міркувань. Але є багато протидіючих внутрішніх чинників, насамперед військовий конфлікт на Донбасі і дуже низький рівень життя в країні.

Навіть якщо керівництво ЄС закриє очі на ці чинники та прийме Україну до своїх лав, то не як рівноправного члена, а як сировинний при-даток. Тому керівництво країни повинно зосередити увагу на економічно-му розвитку, підвищенні соціальних стандартів. Цей шлях відкриє Україні ворота в європейське співтовариство. Їй не доведеться проситися, її просто запросять як рівноправного, бажаного члена ЄС.

3. Посилення суперечностей між державними й приватними інтересами.

В Україні вони набули жахливих розмірів, розрив колосальний. Вони проникли в усі сфери життя, особливо негативно виявляються в державній сфері. Не може в країні, яка перебуває на піку економічного занепаду, щорічно з'являтися в середньому 1,5 тисячі доларових мільйонерів, або 6%. Це на тлі стрімкого зростання злиднів, щорічного падіння рівня життя народу.

Постає запитання: хто керує українським народом, якщо за чверть століття не визначено стратегії розвитку, не окреслено стратегічних і так-тичних завдань. На тлі відсутності стратегічних планів безконтрольно витрачаються як бюджетні, так і позичені кошти. Якщо за радянських часів суспільство страждало від безлічі контролюючих органів (народний, партійний, профспілковий, прокурорський тощо), то в сучасній Україні кіль-кість офіційно контролюючих організацій скоротилася. Поряд з відносним скороченням контролюючих органів заробітна плата в них збільшилася в рази. Однак, як показала 25-річна практика, багаторазове підвищення заробітної плати державним чиновникам не тільки не скоротило безконтроль-ного витрачання державних коштів, не тільки не підвищило ефективності їх використання, а й посилило систему «відкатів», хабарів, корупцію або просто крадіжку державних ресурсів. За 2015–2016 рр. кількість контро-люючих та інших органів нагляду знову різко збільшилася, але їх ефектив-ність з урахуванням витрат на створення та утримання мала негативний ефект. Жоден уряд не прозвітував щодо витрачання кредитів, отриманих від міжнародних фондів. Зовнішній борг зріс до 67 млрд дол. США. Кожен житель від немовляти до глибокого старого вже винен 1675 дол. США, або 42 тис. грн. Спадщина не дуже приємна. За такого боргу обсяги вивезення капіталу за кордон значно збільшилися. Щиро кажучи, капітал за кордон вивозять, страхуючись, з одного боку, від кримінальної відповідальності за порушення законності нажитого капіталу, з іншого – від сплати податків. У будь-якому разі вивезення капіталу в офшори має антидержавне підгру-нття, знижує ефективність використаних в Україні ресурсів.

Якби такою діяльністю займалися представники вищих ешелонів влади в цивілізованих країнах, вони в кращому разі мусили б залишити свої посади. Цікаво, як вчинили б з ними в Китаї?

Досі не повернуто незаконно отриманих капіталів Януковича, та й інших попередніх і наступних представників органів влади. Можливо, за-важає законодавство, або ж його зміна може торкнутися інтересів чинної влади України? Багато питань – табу.

У важкі кризові часи початку 30-х рр. минулого століття в США було прийнято рішення про будівництво по всій країні висококласних автошляхів, що дало змогу зайняти населення країни, оживити багато галузей і загалом економіку. Населення й влада виявили патріотизм не на словах, а на ділі. До каси країни прості люди віднесли свої мізерні заощадження, золоті вироби, й Америка завдяки патріотизму населення та мудрості керівництва відродилася за 3–4 роки, і не тільки відродилася, а й почала розвиватися високими темпами. При цьому головним орієнтиром залишалися життєві стандарти населення.

Приблизно такі умови виникли в довоєнний і повоєнний періоди в Німеччині, Японії, Франції та інших країнах. Дисциплінованість, дбайливе використання своїх ресурсів при вмілому політичному й економічному керівництві дали змогу різко підняти економічну планку держав і, що найголовніше, соціальні стандарти населення.

4. Непродумана, методологічно не підготовлена заміна державного управління економікою на ринкове регулювання.

Уміло використовуючи слабкість і нестійкий стан радянської економіки, західні куратори запропонували варіант реформування через десоціалізацію економіки, повернення до приватнокапіталістичних форм ринкових відносин шляхом роздержавлення та приватизації соціалістичної власності. Для обґрунтування необхідності приватизації в країнах соціалістичного табору західні фахівці (ми маємо на увазі не вчених-економістів, а організації, які протидіяли розвитку країн соціалістичного табору) використали теоретичну спадщину А. Сміта 1729–1790 рр. і його послідовників, яка відображає епоху вільного підприємництва, вільного ринку. Коротко суть цієї класичної теорії полягає в такому: економікою керує «невидима рука» у вигляді ринкової конкуренції, втручання в управління економікою з боку держави шкідливо, індивідуальні підприємці, використовуючи свої особисті економічні інтереси, у загальній своїй сукупності принесуть країні більше доходів, ніж централізовано керована економічна система.

Партійні й радянські функціонери, зголоднілі на номенклатурну зарплату, підкріплену відомчими пайками, скучили по приватній власності й мріяли про легалізацію тіньової економіки, можливості вільного витрачання коштів, накопичених не завжди законним шляхом, тож вони з радістю прийняли запропонований проект реформування державної власності через механізм приватизації. При цьому вони не дуже дбали про можливі негативні наслідки в найближчому майбутньому. Спрацював інстинкт прагнення наживи. Замість дбайливого ставлення до національного багатства й розробки дій для підвищення ефективності його використання, розробляли схеми максимального та швидкого захоплення державної власності, якнайшвидшого перетворення її на «дзвінку» валюту і, при першій можливості, переведення її до цивілізованих іноземних банків.

Можна було б пояснити таке явище революційною ситуацією, за якої часто в бідних людей виникають інстинкти можливої реалізації швидкого

збагачення. Але справа в тому, що брали участь у цьому революційному процесі зовсім не бідні люди, а ті, які в своїй більшості займалися комуністичним будівництвом. Замість глибокого вивчення помилок, допущених у роки соціалізації, дослідження закономірностей розвитку форм власності, досвіду розвинутих країн з приватизації й націоналізації окремих секторів економіки функціонери, які прийшли до влади, різко взялися за повальну приватизацію державної власності.

Розвиток капіталістичного виробництва вніс суттєві корективи в класичну теорію вільного ринкового підприємництва, вільної конкуренції та ринку часів А. Сміта.

З'явилися праці К. Маркса і його послідовників, які, вивчаючи еволюцію розвитку капіталізму, виявили закономірності концентрації та централізації капіталу, інтеграції індивідуальних приватнокапіталістичних власників в акціонерні, монополістичні, державно-корпоративні об'єднання. К. Маркс розглядав процес укрупнення, соціалізації власності як «скасування капіталу і приватної власності в межах самого капіталістичного способу виробництва».

Розвиток ринкового виробництва виявляється в конкурентній боротьбі, яка призводить до концентрації й централізації капіталу. Сама природа ринку, конкуренції призводить до усупільнення виробництва, капіталу. У конкурентній боротьбі виживають лише потужні підприємства й об'єднання. На закономірність усупільнення капіталів, власності, необхідність централізованого управління у вирішенні фундаментальних, продуктивних проблем, повторюємо, вказували як класики марксизму-ленінізму, так і найбільші вчені-економісти сучасності. Так, у самому розпалі ринкової ейфорії в СРСР в 1989 р. англійський учений Теодор Шанін в інтерв'ю газеті «Известия» повідомив: «Мене бентежить, коли у вас кажуть про вільний ринок Заходу. Де він? Його немає». Рік потому американський економіст Дж. Бібрейт висловився в тому ж дусі: «Той, хто говорить про повернення до вільного ринку Сміта, неправий настільки, що його точка зору може бути визнана психічним відхиленням клінічного характеру. Це те явище, якого на Заході немає, яке ми не стали б терпіти і яке не могло б вижити». Чи не соціалісти вороги ринку, а передова техніка, а також продиктована нею спеціалізація робочої сили і виробничого процесу?

5. Особливості та невдачі приватизації в Україні.

В Україні державна власність становила 85,4% до початку приватизації, тому довелося її проводити швидкими темпами, без урахування досвіду націоналізації провідних зарубіжних країн. У Великобританії, наприклад, процес приватизації великих об'єктів проходив поступово, протягом тривалого періоду часу, з урахуванням усіх чинників, наслідків, у тому числі соціально-економічних (можлива втрата робочих місць, зарплата, державна компенсація збитків тощо). В Україні ж було проведено масову, повальну приватизацію, без належної оцінки позитивних і негативних соціа-

льно-економічних, екологічних, ідеологічних та інших наслідків. У процесі первинної, ваучерної приватизації більшість громадян України не змогла скористатися приватизаційними сертифікатами, не було для цього створено організаційно-економічних умов, що стало основною причиною нелегального обігу сертифікатів, скуповування їх зацікавленими особами. Реалізація приватизаційних сертифікатів трудовим колективом через акціонування підприємства так само не вдалася. Акції членів трудового колективу за допомогою різних способів, включаючи кримінальні, перейшли в руки колишніх керівників підприємства або сторонніх осіб. За підсумками першого етапу приватизації навіть без створення вільного ринку сертифікати первісного нагромадження капіталу у вигляді сертифікатів уже присутні.

Неефективною виявилася приватизація державних підприємств трудовими колективами. Недосконалість менеджменту в таких колективах призвела до того, що практично всі доходи підприємства йшли на зарплату й різні винагороди, без урахування розвитку підприємства. Ще гірші наслідки такої приватизації виявлялися в бажанні здати в оренду це підприємство або довести до банкрутства й продати все майно. Учасники приватизації розглядали її як засіб особистого, а не колективного збагачення. Особисті інтереси власників виявилися значно вагомішими від громадського. Державне управління в економіці втратило свою регуляторну функцію, соціальні й державні інтереси країни були відсунуті на невизначену перспективу, поступилися інтересам великих приватних власників.

На наступних етапах більшість приватизованих підприємств державного сектора становили великі й середні. Для приватизації великих об'єктів використовували таку форму, як оренда з правом викупу.

З 1999 р. був прийнятий індивідуальний підхід до приватизації великих підприємств з урахуванням оцінки їх ліквідності, інвестиційної привабливості. На другому й третьому етапах приватизації участь простих громадян з їх ваучерами була практично виключеною.

Такі підприємства належать до високотехнологічних, енерго- і ресурсомістких галузей економіки (авіакосмічна галузь, атомна, нафтогазовидобувна, металургійна, суднобудування, укрзалізниця тощо). Неможливо в країні вирішити фундаментальні завдання, що визначають можливість індустріального виробництва в економіці, повністю поділяючи, дроблячи потужні виробничі комплекси шляхом їх приватизації. Проте керівництво України після невдалого 25-річного реформування економіки пропонує приватизацію залишків державної власності у вигляді великих заводів і продажу сільськогосподарських земель. Можна з повною впевненістю очікувати, що після цих кроків Україна як велика суверенна держава припинить своє існування.

У найзагальнішому вигляді схема сучасної приватизації може бути представлена двома варіантами.

По-перше, приватизацію здійснюють чиновники або їх представники. Маючи вплив на державні підприємства, владні структури штучно доводять ласі шматочки державної власності, що ще залишилися, до повного банкрутства й за копійки викупувають їх самі або через підставних осіб, а потім розпоряджаються цією власністю на свій розсуд.

По-друге, продаж державної власності за «відкати», тобто хабар. Гроші від приватизації, зрештою, надходять до бюджету, яким розпоряджаються чиновники. У будь-якому разі вони залишаються у вигаші, тому поширена в бізнес-колах думка про те, що найвигіднішою сферою вкладення капіталу в Україні є влада, має економічну основу.

6. Відсутність мети, стратегії й тактики розвитку України.

На першому етапі незалежності України ще за старою звичкою склалися якісь програми, плани, формулювалися цілі. Але це було лише подобою соціалістичного планування. Не було обов'язковості виконання й відповідальності як гарантії виконання. Згодом навіть потреба в складанні цієї жалюгідної подоби стратегій планів, програм для керівництва країни відпала.

Суспільство сподівалося на виконання обіцянок щодо розвитку України, які давали представники вищих ешелонів влади. Проте, жоден з них не відзвітував про виконання своїх обіцянок, тим більше про отримані результати. Після початкових негараздів, хитань, невизначеності в Україні була окреслена основна державна мета – «інтеграція України в ЄС і входження в НАТО». На нашу думку, мета була сформульована неправильно. Під метою державного розвитку будь-якої цивілізованої країни треба розуміти досягнення комплексу соціально-економічних, екологічних та інших стандартів, які формують певний рівень якості життя населення країни на зазначену перспективу. Досягнення поставленої мети можливе лише при постійному нарощуванні науково-виробничого та фінансово-економічного потенціалу країни, що визначають усі інші сторони суспільного розвитку.

Вступ до ЄС, НАТО або інших союзів, регіональних об'єднань можна вважати лише формою, певним етапом досягнення головної мети. Вступ до різних союзів може або прискорювати, або стримувати економічне зростання незалежної держави. Тому для прийняття політичного рішення дуже важливо обґрунтовано врахувати всі умови входження й подальшого існування країни-претендента, оцінити можливі негативні та позитивні наслідки з позицій досягнення головної мети країни – підвищення якості життя.

Не вдаючись у подробиці філософських категорій мети, форми, змісту, можна лише констатувати, що в пострадянській Україні не було науково обґрунтованого механізму державного управління та регулювання. Політика української влади була досить простою. Не докладаючи особливих зусиль до вивчення закономірностей і можливостей перехідного до цивілізованого ринку періоду, влада вирішила убезпечити себе економічно й отримати всі блага європейського життя шляхом входження до ЄС, а з військової боку передбачалося забезпечити безпеку за рахунок вступу до НАТО.

Але представники зазначених союзів мають здоровий глузд і досить великий досвід оцінювання ефективності розширення своєї спільноти за рахунок нових учасників. Тому вони висувають дедалі жорсткіші соціально-економічні й політичні вимоги для вступу, виконання яких при зруйнованому соціально-економічному потенціалі України, злиднях населення практично неможливо.

Цілком очевидно, що ЄС вигідніше робити (не безоплатно!) невеликі фінансові подачки, які стримують повний обвал економіки України, ніж наражати себе на ризик, допускаючи в свої лави 40-мільйонну державу зі зруйнованою економікою. Вхідження до НАТО для України теж дуже проблематичне. По-перше, вона не підготовлена для переозброєння економічно; по-друге, міцно загрузла у військових конфліктах з несумісним з військовим потенціалом противником. Роздувати військовий конфлікт, що виник між Україною й Росією, і тим більше переносити його на територію Європи жодна з європейських країн – членів НАТО (можливо, крім прибалтійських) не погодиться. Тому на вступ до НАТО в найближчій і більш віддаленій перспективі розраховувати не варто.

Який можна зробити висновок? Не треба очікувати позитивних результатів від революційних гасел швидкого відродження нації за рахунок зовнішніх факторів. Вони просто нереальні й переважно авантюрні.

У країні відсутня стратегія розвитку держави, не визначено й не програновано цілі, крім входження до ЄС і НАТО. За роки незалежності України ці цілі стали дуже нагадувати хрущовську програму побудови комунізму за 20 років. Відмінність виявляється в методах і підходах до реалізації поставлених цілей. Ідея побудови комунізму була утопічною, але програма реалізації цієї ідеї так чи інакше реально забезпечувала зростання економіки й підвищення добробуту трудящих досить високими темпами. Це безперечний факт. В Україні ж у добу її незалежності була поставлена реальна ідея інтеграції до ЄС. Але підходи до її реалізації були неправильними, мали авантюрний характер і спричинили негативні наслідки. Сліпа надія на регуляторну роль ринку в умовах перехідних до приватнокапіталістичних відносин також не виправдала себе. Без державної участі досить швидко деградувала економіка, зруйнувався потужний національний капітал, створений попередником сучасної України. Країна наробила державних боргів на два покоління вперед і, як наслідок, втратила суверенітет. Відродження треба починати зсередини, відновлювати зруйновану економіку, розкрадене господарство. Але для цього необхідна перспективна стратегія розвитку України на якісно новому рівні, з урахуванням реальних можливостей і політико-економічної ситуації в зовнішньому середовищі. Першим етапом реалізації цієї стратегії має бути виконання Мінських домовленостей про мир і розробка програми відновлення зруйнованого господарства за зразком країн з найкращими показниками післявоєнного будівництва або відновлення після стихійних лих.

7. Дестабілізація роботи банківської системи.

Зміна керівництва НБУ в 2014 р. не привела до зміцнення банківської системи, навпаки, спричинила її подальшу дестабілізацію. Більше ніж у 3 рази девальвувала національна валюта, наполовину скоротилася кількість комерційних банків з втратою тисяч робочих місць. Понад 90 млрд дол. США були вилучені з обігу, що відповідає обсягу ВВП України. Різне скорочення комерційних банків з одночасним рефінансуванням елітних, переведення гривневих коштів у валюту з подальшим виведенням її за кордон – усе це стало однією з причин спаду економіки. НБУ перетворився з найважливішого державного центру підтримки комерційних банків, стабілізації їх роботи на гальмо розвитку всієї фінансової системи. Зросла недовіра населення до банків. У масовому порядку населення почало знімати свої вклади з банків і закуповувати валюту. Вартість кредитів зросла, що призвело до зниження активності підприємницької діяльності. Замість сприяння підвищенню ефективності банківського обслуговування шляхом регулювання взаємодії роботи комерційних банків з клієнтами, залучення й збереження грошей вкладників, розвитку системи кредитування вітчизняного виробника НБУ відіграв негативну роль у стабілізації роботи комерційних банків, сприяв їх банкрутству та закриттю, вимиванню з обігу валютних коштів, девальвації гривні, зростанню незадоволення населення українською банковою системою.

8. Неприятливий інвестиційний клімат.

Нестабільність економіки, високий рівень податків, непередбачувана внутрішня й зовнішня політика в поєднанні із жахливою корупцією, низький рівень антимонопольного регулювання, узурпація економічної та політичної влади зробили Україну мало привабливою для іноземних інвесторів. Їх скарги на відсутність нормальних умов вільного підприємництва, тиск з боку місцевих органів влади або навіть відверті погрози з боку криміналітету стали постійними в засобах масової інформації. Обсяг іноземних інвестицій щорічно знижується, що обмежує можливості розвитку багатьох галузей в ослабленій кризами економіці України.

9. Військовий конфлікт на Донбасі.

Спад економіки й зниження якості життя населення України спричинив також початок військових дій на території Донецької та Луганської областей. Істотну частину досить скромного державного бюджету (8,7%) доводиться витратити на військові потреби. Усього на оборону, охорону громадського порядку й судову владу припадає 19,2% з усіх витрат держбюджету за 2016 р. Для порівняння: на оплату праці з нарахуваннями на зарплату – 15,4%, на охорону здоров'я – 1,8%, на всі національні академії (наук, педагогічна, медична, сільськогосподарська) – 0,8%.

Безумовно, наведений перелік причин спаду української економіки можна продовжити, додавши багато політичних, організаційно-господарських, правових та інших причин. Чимало з них тісно пов'язані між со-

бою, мають як одновекторну, так і різновекторну спрямованість впливу на ефективність економіки. Тим не менше, не претендуючи на повне, всеосяжне розкриття теми, можна стверджувати, що зазначені причини суттєво вплинули на поглиблення економічної кризи України.

1.1.11. Напрями стабілізації та подальшого розвитку економіки України

1. Становлення України як незалежної держави можливе лише в умовах мирної обстановки. Подальша ескалація воєнних конфліктів призведе до розколу України як єдиної суверенної держави. Перші ознаки розколу вже чітко виявилися в Криму та на Сході України. Встановлення мирних відносин і виконання Мінських угод є необхідною умовою найближчим часом. Немає нічого дорожчого за життя людей. Усі інші проблеми економічного й політичного порядку можна вирішувати лише в умовах мирного існування держав, територій і груп населення.

2. За чверть століття правлячій еліті, керуючись інтересами і побажаннями населення, варто нарешті визначитися з політико-економічною спрямованістю розвитку України, сформулювати головну мету соціально-економічного розвитку та подальшу політику підпорядкувати реалізації цієї мети. На нашу думку, цією метою має стати досягнення високих стандартів якості життя населення, наближення їх до рівня найбільш розвинутих, благополучних країн, схожих за територією й ресурсним потенціалом з Україною (Франція, Німеччина, деякі Скандинавські країни).

3. Визначившись з головною метою, варто розробити генеральну стратегію підвищення національної конкурентоспроможності, поліпшення якості життя українців шляхом реалізації економічних, правових, валютно-фінансових, фіскальних та інших реформ, спрямованих на досягнення високих темпів економічного зростання, системну модернізацію економіки, макроекономічну стабільність, раціоналізацію механізму самоорганізації ринкової економіки з принципами державного управління.

4. Створення базових передумов збереження та розвитку людського й соціального капіталу, забезпечення стабільності та якості життя можливо лише при якісно новому підході до економічного зростання держави. Розробляючи генеральну стратегію, необхідно виділити пріоритетні, взаємопов'язані в просторовому й часовому аспектах програми реалізації поставлених цілей з обов'язковим призначенням відповідальних за їх виконання.

5. Експертами підраховано, що для того, щоб Україна протягом 10–15 років могла зрівнятися за якісним показником рівня життя – ВВП на душу населення – з країнами Східної Європи, їй необхідне щорічне зростання ВВП мінімум у 7%. Найкращий же показник зростання ВВП України за останні 3 роки – 1,5%. Без зміни системи державного менеджменту Україна не має жодного шансу наздогнати не тільки провідні країни Європи, а й країни колишнього соціалістичного табору, а також багато постра-

дяньських республік. Тільки система державного менеджменту, перемігши корупцію, зможе створити умови для ефективного зростання економіки. Система державного управління, податкова політика мають перетворитися з провідника корупції на механізм підприємницького стимулювання й зростання добробуту населення. Для цього необхідно створення об'єднаної стратегії, поєднавши промислову, сільськогосподарську, торгіву, фінансову, правову, регіональну та інші взаємопов'язані стратегії в єдиному плані реформування. Країна без власної національної стратегії приречена стати жертвою чужої тактики, що ми особливо гостро відчували останні 3 роки.

6. Необхідний перехід від сировинної моделі економіки до високотехнологічного розвитку, виробництва конкурентоспроможної продукції з високою доданою вартістю. Стратегія економічного розвитку повинна бути спрямована на стимулювання підприємництва, залучення інвестиції, імпортозаміщення, розвиток зовнішньої торгівлі, випереджальне зростання високотехнологічних, експортоорієнтованих галузей. Розвиватися Україні на принципах радянської республіки, використовуючи організаційно морально й матеріально застарілу структуру виробництва, засновану на усталених кооперативних техніко-технологічних зв'язках у межах СРСР, уже неможливо й нерационально. Треба орієнтуватися на технології сучасного світу. Розвиток економіки шляхом екстенсивного розширення, відновлення морально застарілої техніки вимагає багато ресурсів, але належного ефекту не дасть. Якщо в структурі відтворення переважають витрати на капітальний ремонт і відновлення на шкоду модернізації та впровадження якісно нових технологій, то економіка будь-якої організаційної структури, починаючи від підприємства й закінчуючи державою загалом, приречена на провал.

7. В Україні як суверенної держави, незважаючи на всі її ресурсні переваги, при нинішній системі державного управління економікою є перспектива в кращому разі стати постійно наздоганяючою країною або в гіршому випадку – перетворитися на сировинний придаток розвинутих країн ЄС. Розвивати економіку на базі старої технології неможливо та безперспективно, та й не вистачить ресурсів. Потрібно відмовитися від фінансування більшості збиткових, неперспективних підприємств, зосередивши увагу на точкових, високотехнологічних виробництвах, яких більше ніж достатньо дісталось Україні в спадщину у вигляді численних підприємств і об'єднань, що обслуговують ВПК, суднобудування, авіа- та ракетобудування, радіоелектроніку, машинобудування з його численними підгалузями, особливо такими як тракторобудування й танкобудування, транспортне машинобудування та інші галузі, на підприємствах яких в Україні виробляли конкурентоспроможну продукцію. Є сенс продовжити розвиток галузей металургійного комплексу й хімічної промисловості, оскільки необхідна база для їх розвитку на новій, модернізованій основі в Україні є. Потрібно скласти обмежений перелік пріоритетних галузей, підприємств, розвиток яких у найкоротший час може забезпечити економічне зростання держави.

Сучасна промисловість України повинна бути відновлена за обов'язкової умови – здійснення державою протекціоністської політики. Це підтверджує позитивний досвід Японії, Південної Кореї, Китаю й ряду інших країн, які на перших етапах відновлення зруйнованої економіки під протекціонізмом держави створювали сучасну вітчизняну промисловість, захищаючи національних виробників від імпоротної інтервенції, а потім уже лібералізували економіку для зовнішніх партнерів, знизивши митні обмеження. Але побудова сучасної національної конкурентоспроможної економіки в зруйнованому постійними кризами й військовими конфліктами багатогалузевому господарстві України в умовах хронічного дефіциту фінансових ресурсів, зростання внутрішнього й зовнішнього державного боргу неможлива.

8. Щоб уникнути долі постійно наздоганяючої країни, не пасти задніх у науково-технічному прогресі, необхідно провести якісні перетворення в управлінні інноваційною економікою, при якій стійке економічне зростання має супроводжуватися підвищенням якості життя населення. Позитивний досвід провідних країн вказує на необхідність і доцільність переходу від галузевої до кооперативної системи управління, посилення приватно-державних підходів, за яких можна об'єднати інтереси й ресурси установчо роз'єднаних організацій на найбільш перспективних конкурентоспроможних напрямках. Експортно-орієнтовані корпоративні структури, побудовані на інноваційних технологічних і організаційних схемах управління, дають змогу збільшити масштабність виробництва, розширити асортимент, підвищити якість і конкурентоспроможність продукції. Експерт з питань інноваційної політики М. Фрейдлін навів красномовні приклади переваги корпоративного управління. Для довідки: сьогодні ВВП України (близько 100 млрд дол. США). Порівняємо з обсягами виробництва відомих транснаціональних корпорацій. Сукупний середньорічний валовий обсяг продажів (у млрд дол.): «Тойота Моторс» – 263, «Дженерал Електрик» – 182, «Каргіл» – 120, «Луїс Дрейфус Груп» – 120, «Нестле» – 110. А вартість виробленої продукції й наданих послуг, додаткового продукту та інші показники в розрахунку на одного працюючого в цих корпораціях і на одного працюючого в Україні не просто різняться, а відрізняються майже на два порядки (!) – звичайно ж, не на нашу користь.

Корпоративна ідеологія в поєднанні з проектними принципами, а також неодмінне «грошове зрошення» економічного зростання особливо затребувані для швидкої реалізації національних стратегічних переваг. Це позначиться не тільки на нарощуванні матеріальних і грошових корпоративних активів, а й зростанні людського капіталу (матеріальний достаток, соціальне забезпечення, освітній і культурний рівні працюючих). Працівники корпорацій мотивовані на підвищення рівня знань і збагачення досвіду, виявлення творчої ініціативи. Такі корпорації – потужні податкові донори територій і країни, де вони прописані.

9. Розрив кооперованих зв'язків України з Росією в більшості високотехнологічних виробництв призвів до повної деградації, руйнування

підприємств цих галузей. Так, виробниче об'єднання Антонова випускало 200–250 літаків на рік, зараз – жодного. Завод «Південмаш», що спеціалізується на ракетобудуванні, працює по одній зміні на тиждень, і тільки по троху підтримує поріділий кадровий персонал. Миколаївський суднобудівний завод виробляє великотоннажні кораблі, авіаносці – практично припинив випуск профільної продукції. Цей список можна продовжувати й далі, але результат один: немає продукції – немає доходів від реалізації, немає заробітної плати, немає інвестицій на підтримку, не кажучи вже про інноваційний розвиток. Європейські союзники не компенсують Україні збитків від розриву кооперованих зв'язків з республіками пострадянського простору. Вони відверто не зацікавлені отримати Україну як додаткового конкурента, пропонують як альтернативу високим технологіям розвиток сировинної бази. Зрозуміло, що з такою стратегією помітного економічного зростання не відбудеться, не кажучи вже про економічний прорив, досягнення Україною лідерства в європейській співдружності.

Результатом усіх реформ, що проводяться в Україні під контролем консультантів і спостерігачів ЄС та США, стала масова деіндустріалізація, втрата високопродуктивних робочих місць, руйнування науково-виробничого й освітнього комплексу, експортно-сировинна орієнтація економіки, зубожіння населення і, як наслідок, соціальна та духовна деградація суспільства. Без налагодження зруйнованих кооперованих технологічних зв'язків, що забезпечують відродження зруйнованої економіки, Україні не обійтися. Якщо західним партнерам не потрібні послуги України, то треба шукати нового економічного партнера або відновлювати відносини зі старим. Суспільство не пробачить розвалу України.

Соціально-економічний прогрес України неможливий без переходу до інноваційного науково-виробничого розвитку, повних циклів відтворення кінцевої продукції, що інтегрують технологічні зв'язки. У великих корпораціях ЄС і США, як правило, задіяні сотні й навіть тисячі агентів, зав'язаних на випуску складної кінцевої продукції. Економічна система, заснована на створенні науково-виробничих комплексів, аналогічних вертикально інтегрованим корпораціям, підпорядкована системі загальнодержавного управління, орієнтована на накопичення наукомісткого, високотехнологічного промислового капіталу, підвищення продуктивності праці та створення автоматизованих робочих місць, зниження витрат виробництва й підвищення купівельної спроможності та добробуту населення. Тільки на базі централізовано керованої й науково-виробничої технологічної системи, широкого розвитку кооперованих зв'язків з вигідними партнерами Україна зможе домогтися випуску конкурентоспроможної продукції з високим рівнем доданої вартості, забезпечити реальне економічне зростання, посісти гідне місце у світовому економічному просторі.

10. Відновлена на новій інноваційній основі промисловість стане базою для розвитку всіх галузей економіки, насамперед, сільського госпо-

дарства й транспорту. У сільському господарстві необхідно докорінно змінити структуру аграрного сектора, збільшивши частку виробництв, які займаються переробкою сільськогосподарської сировини, до рівня кінцевого споживання. Переорієнтування аграрного сектора економіки неможливо без низки організаційних заходів. У жодному разі не можна допустити прийняття закону про вільний продаж сільськогосподарських земель, який люблять західні консультанти та підтримує багато українських олігархів. При скасуванні мораторію на продаж сільськогосподарських земель Україна може втратити один з основних життєво необхідних національних ресурсів. Вітчизняні власники, підприємці не зможуть на вільному земельному ринку перемогти багатих іноземних конкурентів. Земля – це остання опора під ногами українського населення. До речі, у такій розвинутій сільськогосподарській країні, як Канада, 90% земель належить державі, а в США – 50%. Основу організації сільськогосподарського виробництва цих та багатьох інших країн становлять фермерські господарства, які й виробляють більшу частину продукції.

Державі потрібно лише створити законодавчу базу для оренди земель, збереження її родючості, упорядкувати систему державних закупівель та оподаткування. У більшості розвинутих країн світу держава проводить в аграрному секторі протекціоністську політику (дешеві кредити, дотації, низькі податки та інші преференції). Потрібно використовувати цей досвід, а не наражати себе на ризик втрати такого важливого елемента національного багатства України, як земля. Негативний вітчизняний досвід роздержавлення шляхом приватизації практично в усіх галузях економіки є, на одні й ті самі граблі не варто ставати двічі. Вважаємо, що земля – це останній рубіж збереження незалежності України.

11. З інтенсифікацією світових процесів інтеграції та глобалізації в Україні відкриваються широкі можливості отримання додаткових валютних доходів завдяки використанню надзвичайно вдалого географічного розташування. За рівнем транзитності Україна посідає перше місце в Європі. Через неї повинен проходити 4-й транзитний коридор (має статус «міжнародний»). Через територію України можна найкоротшим шляхом здійснювати транзитні зв'язки країн Європи та Азії, країн Північної Європи з країнами Близького й Південного Сходу, з виходом через Чорноморські порти на Африканський континент. З давніх історичних часів відома істина, що країнам, які стоять на караванних шляхах, забезпечено благополуччя, якщо з різних причин транзитні шляхи обходили країни, які раніше процвітали, то їх економіка занепадала. Схоже, для сучасної України характерний другий варіант. З огляду на необхідність дотримання пріоритетності національних інтересів у політиці, можна впевнено заявити, що політику потрібно змінити в напрямі всебічного розвитку міжнародних торгово-економічних зв'язків, у тому числі з Росією. Одним з головних напрямів розвитку цих зв'язків, що не вимагає великих власних інвестицій, але зда-

тний швидко принести додаткову валютну виручку, можна по праву назвати нову транзитну політику. На користь цієї тези свідчать такі аргументи.

В Україні, з її вдалим географічним розташуванням, уже є, хоча й зношена, але досить розвинута транспортна мережа, що об'єднує різні види транспорту в головних транзитних напрямках. Перевага використання транспортної мережі України для міжнародних перевезень полягає в можливості збільшення обсягів і швидкості продуктообміну завдяки оптимізації відстаней перевезень, зниженню транспортних витрат. При сприятливих політичних рішеннях в Україні відкривається перспектива тільки за рахунок залучення додаткових транзитних вантажів збільшити річну валютну виручку на 25–30 млрд дол. США. Як приклад, можна навести Голландію, щорічна виручка якої перевищує 25 млрд дол. США, по 30–40 млрд дол. США отримують за транзит Франція й Німеччина. Але хіба можна порівнювати Голландію з її двома морськими портами з транзитною мережею України, її потенціалом, можливостями використання географічного розташування? Звичайно, ні, перевага України безперечна. Крім політичних рішень, необхідно привести транспортну інфраструктуру України у відповідність до економічних, техніко-технологічних, екологічних, законодавчо-правових та інших стандартів ЄС. Україні власних коштів на реконструкцію й модернізацію транспортної інфраструктури не вистачить. Проте, транснаціональні компанії, фінансові структури, інші країни та організації, які беруть участь у глобальних схемах обміну продуктами, самі зацікавлені у відродженні та розвитку стійкої транспортної системи України, її фінансуванні, сподіваючись отримати додаткові прибутки від міжнародного обміну продуктами за рахунок здешевлення транспортної складової.

12. Перебудова, реформування всієї економіки неможливі без реформування банківського сектора. Основні напрями реформування банківської та фінансової систем найбільш ёмко сформульовані керуючим партнером «Фінансової студії» Е. Невміржицьким. На його думку, рекомендації зводяться до такого:

- комплексні заходи з відновлення довіри до банківської системи, що в обов'язковому порядку повинні включати реструктуризацію заборгованості перед клієнтами, які втратили кошти в збанкрутілих банках, відновлення кредитних портфелів банків, недопущення подальшого виведення з ринку банків за старою схемою, коли на права клієнтів ніхто не звертає уваги;

- комплексні заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату, фактичний захист інвесторів (як зарубіжних, так і внутрішніх);

- спрощення податкової системи, недопущення сплати податків наперед, що суперечить економічній суті оподаткування. Податкові пільги малому та середньому бізнесу, зниження податкових ставок або повне скасування податків для малозабезпечених і стратегічних галузей, таким як ІТ-індустрія;

– реформування судової системи й фактична децентралізація управління з можливістю територіальних громад самостійно формувати місцевий бюджет і оплачувати свої витрати.

Однак, комплексні заходи можна проводити тільки при консолідації політичних сил і суспільства, що зараз життєво необхідно для нашої держави.

1.2. Передумови, сучасний стан та перспективи розвитку альтернативної енергетики

За останні 150 років енергетика світу виросла в 35 разів і пройшла три етапи розвитку так, що тривалість етапів послідовно зменшувалася (70, 50 і 30 років), подвоювалися ціни палива і сповільнювалося зростання енергоспоживання (у 4,8, 4,2 і 1,6 рази), а в кінці кожного етапу спостерігався кризовий спад попиту на енергію (рис. 1).

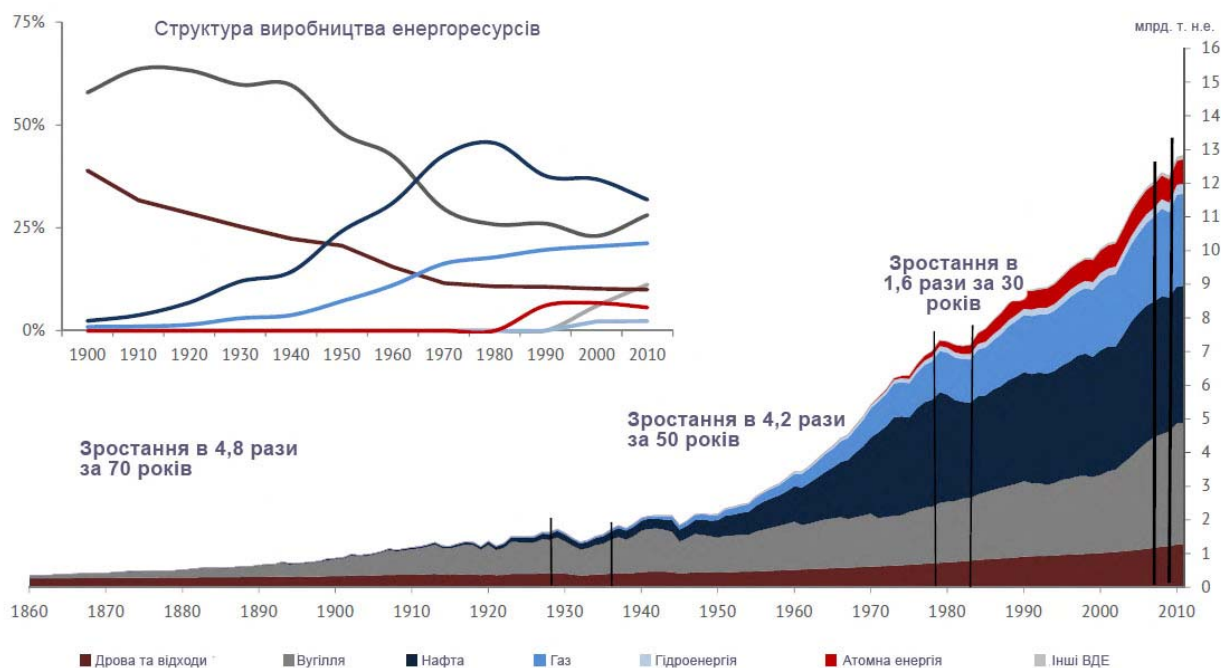


Рис. 1. Етапи розвитку світової економіки [10]

Кожна економічна криза викликала зміну динаміки світової енергетики, яка сходила зі стійкої траєкторії експоненціального зростання, характерного для докризового періоду (1945–1970, 1980–2005 рр.). В ході кризи темпи зростання світового енергоспоживання знижувалися і могли ставати негативними, а після кризи формувалася нова стійка траєкторія експоненціального зростання. Ключовим наслідком криз індустріальної фази 1970-х рр. і постіндустріальної фази 2000-х рр. для енергетики була зміна пріоритетних джерел енергії, хоча динаміка ПЕБ через інерційність змінювалася вельми повільно. Криза 1970-х рр. призвела до зсуву від викорис-

тання нафти до використання природного газу, атомної енергії і тимчасово – вугілля (табл. 1). Криза 2000-х рр. призвела до зсуву від використання паливних джерел енергії до відновлюваної енергетики.

Таблиця 1

Зв'язок економічного та енергетичного зростання [3]

Стадія розвитку	Енергоємність ВВП	Приріст споживання ПЕР, % за рік	Еластичність ВВП за споживанням ПЕР	Домінуючі джерела енергії
Доіндустріальна	низькі темпи росту	низький	-	некомерційна енергія біомаси
Індустріальна	середні темпи росту	4–5	0,8–2,2	Вугілля, нафта
Розвинуте індустріальне суспільство	високі темпи росту	2	0,4–0,8	Нафта, електроенергія
Перехід до пост-індустріального	середні темпи росту	0–1	0,0–0,3	Диверсифікація ПЕР, природний газ, атом, початок переходу до ВДЕ
Постіндустріальне	низькі темпи росту	<0	<0,0	Невичерпні ДЕ

Поточне уповільнення глобального енергоспоживання може сигналізувати про те, що світова енергетика знаходиться в черговій перехідній точці. Аналіз наукових досліджень з даної тематики укріплює думку про настання наступного (четвертого) етапу розвитку світової енергетики, енергоспоживання, що характеризується помірним зростанням [10].

Згідно базовому сценарію Міжнародного енергетичного агентства, запаси основних енергоресурсів великі, але безмежні. Об'єми доведених резервів нафти коливаються від 1,2 до 1,3 трлн барр. (163–176 млрд т) (табл. 2).

Таблиця 2

Доказані запаси нафти [7]

Місце	Країна	Млрд т	Доля від загальної кількості	Термін виснаження, роки
1	Саудівська Аравія	36,3	21,3%	69,5
2	Іран	19,0	11,2%	86,5
3	Ірак	15,5	9,3%	>100
4	Кувейт	14,0	8,2%	>100
5	ОАЕ	13,0	7,9%	91,9
6	Венесуела	12,5	7,0%	91,3
7	Росія	10,9	6,4%	21,8
8	Лівія	5,4	3,3%	61,5
9	Казахстан	5,3	3,2%	73,2
10	Нігерія	4,9	2,9%	42,1
-	Інші	31,8	19,3%	-
-	Всього в світі	168,6	100%	41,6

Запаси природного газу оцінюються на рівні 180 трлн м³, вони цілком покривають світові потреби протягом наступних 60 років (при існуючих темпах приросту видобутку) (табл. 3).

Таблиця 3

Доказані запаси природного газу [7]

Місце	Країна	Трлн м ³	Млрд т.н.е.	Доля від загальної кількості	Термін виснаження, роки
1	Росія	44,65	40,19	25,2%	73,5
2	Іран	27,8	25,02	15,7%	>100
3	Катар	25,6	23,04	14,4%	>100
4	Саудівська Аравія	7,17	6,45	4,0%	94,4
5	ОАЕ	6,09	5,48	3,4%	>100
6	США	5,98	5,38	3,4%	10,9
7	Нігерія	5,3	4,77	3,0%	>100
8	Венесуела	5,15	4,63	2,9%	>100
9	Алжир	4,52	4,07	2,5%	54,4
10	Ірак	3,17	2,85	1,8%	>100
-	Інші	41,93	37,74	23,7%	-
-	Всього в світі	177,36	159,62	100%	60,3

Положення із запасами вугілля набагато сприятливіше, чим із запасами нафти і газу (табл. 4).

Таблиця 4

Доказані запаси природного вугілля [7]

Місце	Країна	Млн т		Млрд т.н.е.	Доля від загальної кількості	Термін виснаження, роки
		А	Б			
1	США	42261	130460	106,5	27,8%	234
2	Росія	49088	107922	61,8	16,1%	500
3	Китай	62200	52300	53,0	13,8%	45
4	Австралія	37100	39500	34,1	8,9%	194
5	Індія	52240	4258	32,6	8,5%	118
6	Південна Африка	48000	-	28,8	7,5%	178
7	Казахстан	28170	3130	17,8	3,8%	332
8	Україна	15351	18522	14,7	4,6%	444
9	Польща	6012	1498	4,1	1,1%	51
10	Бразилія	-	7068	2,1	0,6%	>500
-	Інші	20474	51934	27,9	7,2%	-
-	Всього в світі	430896	416592	383,4	100%	133

А – антрацит і бітумінозне вугілля; Б – полубітумінозне та буре вугілля.

Опубліковані у відкритому друці дані по запасах урану вельми суперечливі. Оцінка запасів урану в різних країнах весь час міняється із-за розвідки нових родовищ та із-за відробітку старих. Крім того, міняється оцінка доступних для розробки запасів. В. В. Елістратов наводить наступні доказані запаси природного урану (табл. 5).

Доказані запаси природного урану [7]

Місце	Країна	Тис. т	Млрд т.н.е.		Доля від загальної кількості	Термін виснаження, роки
			ЛВР	РБН		
1	Австралія	460	5,11	153,3	23,0	-
2	Канада	426	4,73	142,0	21,3	-
3	Казахстан	254	2,85	84,6	12,7	-
4	Південна Африка	186	2,06	55,8	8,4	-
5	Бразилія	112	1,24	37,2	5,6	-
6	Намібія	110	1,22	36,6	5,5	-
7	Узбекистан	109	1,21	36,3	5,4	-
8	США	102	1,13	33,9	5,1	-
9	Нігерія	94	1,04	31,2	4,7	-
10	Росія	75	0,83	24,9	3,7	-
-	Інші	72	0,80	24	3,6	-
-	Всього в світі	2000	22,2	667	100	-

Структура світового енергоспоживання ставатиме все більш диверсифікованою і збалансованою: до 2040 р. відбувається поступове вирівнювання доль викопних видів палива (нафта – 27%, газ – 25%, вугілля – 25%) і невикопних (в сумі 23%), що свідчить про розвиток міжпаливної конкуренції і підвищення стійкості енергопостачання [10].

При цьому в тридцятирічній перспективі не очікується радикальних змін глобальної паливної корзини – світ як і раніше не готовий понизити залежність від викопних видів палива (рис. 2 і 3).

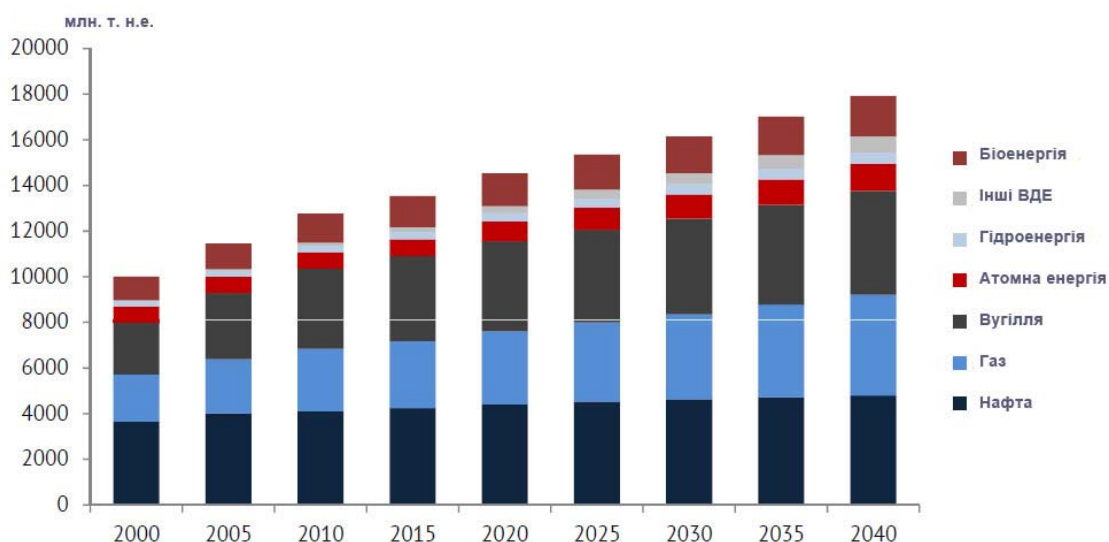


Рис. 2. Споживання первинної енергії в світі за видами палива [10]

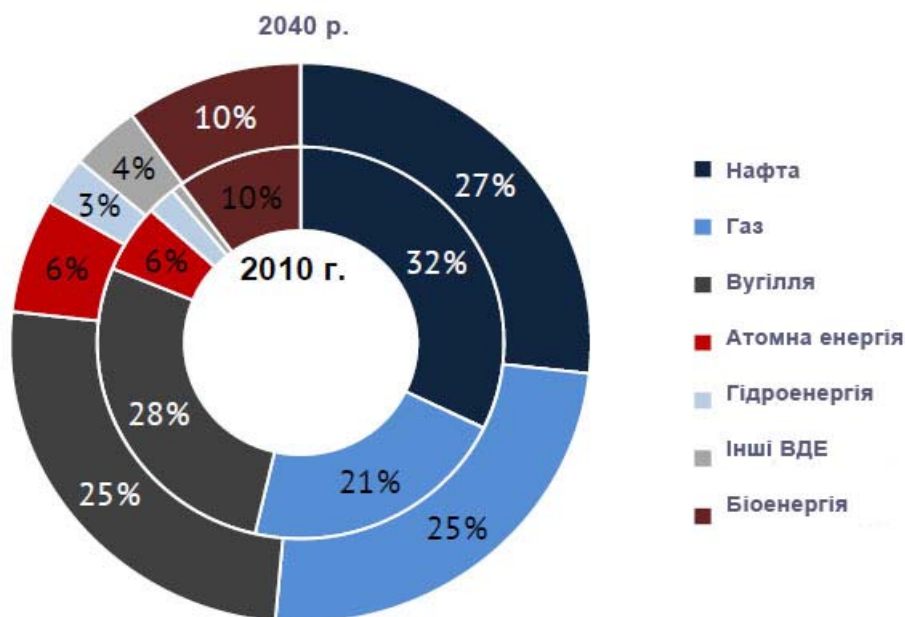


Рис. 3. Структура споживання первинної енергії за видами палива за 2010 та 2040 рр. [10]

Вуглеводні збережуть безумовне домінування в паливній корзині – їх частка в 2040 р. складатиме 51,4%, що практично відповідає 53,6% в 2010 р. Проте при цьому по окремих видах вуглеводневої сировини відбудуться серйозні зміни. Найбільш сильні пов’язані з нафтою – її частка в споживанні первинної енергії за цей період скоротиться з 32% до 27% [10].

Колишній виконавчий директор Міжнародного енергетичного агентства Нобуо Танака вважає, що для того, щоб людству позбавитися паливної залежності потрібна буде «енергетична революція». Це можливо тільки за умови, що світ інвестуватиме значні кошти в відновлювальні джерела енергії (ВДЕ), скорочувати викиди вуглекислого газу і почне економити [21]. Якщо нічого цього не робити, то людству доведеться розплачуватися за це щорічними сумами, за підрахунками деяких експертів, рівними 20% світового ВВП [9].

Одним з можливих варіантів рішення цієї проблеми є альтернативна енергетика. Під альтернативною енергетикою в цілому розуміють наступне. По-перше, використання нетрадиційних джерел енергії. По-друге, це можливість використання технологій, які не ведуть до забруднення навколишнього середовища і наростання кліматичних змін.

Розглянемо еволюцію етапів створення і використання альтернативних джерел енергії (табл. 6). На сьогодні ключовими тенденціями розвитку альтернативних джерел енергії є масштабні технологічні інновації. Інноваційний процес щодо створення і використання альтернативних джерел енергії є комплексом заходів зі створення, освоєння, поширення і застосування масштабних технологічних інновацій.

**Еволюція створення і використання альтернативних
джерел енергії [17]**

Роки, країни	Назва події	Зміст події	Етап, роки, ознаки
1774 р., Франція	наукова праця «Гідравлічна архітектура»	висвітлює основні принципи гідротехнічного будівництва	1 етап (1774–1930): поява перших енергетичних установок виробництва енергії на основі нетрадиційних джерел
1839 р., Франція	явище фотоефекту	явище фотоефекту, які відбуваються в електроліті	
1861 р., Італія	вилучення електричної енергії з сонячного світла	радикальний науковий прорив	
1881 р., США	перша гідроелектростанція	встановлена на Ніагарському водоспаді, виробляла електроенергію для освітлення міських вулиць	
90-ті рр. XIX, Данія	перші вітряні електростанції	розроблені перші вітряні електростанції, у 1910 р. через кілька років датська промисловість отримувала від вітряних генераторів чверть необхідної електроенергії	
Рубіж XIX–XX ст.	перші сонячні батареї	прототипи перших сонячних батарей сконструйовані фотохіміком Джакомо Луїджі Чамічаном (Італія)	
1910-і рр.	поява бутилового спирту (першого біопалива)	виробництво бутанолу в промислових масштабах	
1913 р., Італія	геотермальна електростанція	вироблення електричної енергії з теплової енергії підземних джерел	2 етап (1931–2000): промислове розвиток використання нетрадиційних джерел для вироблення електроенергії
1931 р., СРСР	перша промислова електростанція Д-30	перша вітряна промислова електростанція	
1954 р., США	сонячна кремнієва комірка	перші «сонячні комірки» на основі кристалів кремнію	
1957 р., Нідерланди	вітротурбіна потужністю в 200 кВт	виробляла електроенергію з підключенням до державної електромережу, родоначальниця сучасної вітроенергетики	
1958 р., США	сонячні батареї	на американському космічному супутнику Vanguard 1 вперше стали використовуватися сонячні батареї	
1966 р., Франція	перша електростанція, яка використовує енергію приливних хвиль	запущена перша в історії електростанція, яка використовує енергію приливних хвиль	
1986 р., СРСР	включення генератора сонячної електростанції в мережу	потужність станції становила 5 МВт, (світова потужність електростанцій 21 МВт)	
2009 р., Ізраїль	перша гібридна сонячно-газова електростанція	для збереження потужності системи 24 години на добу, вона може переключитися на газову турбіну під час настання темряви	3 етап (2000 – по н.ч.): комбінування використання не традиційних та традиційних джерел енергії

Загалом, альтернативні джерела енергії – це відновлювані джерела енергії (ВДЕ), до яких відносять енергію сонячного випромінювання, вітру, морів, річок, біомаси, тепло Землі та вторинні енергетичні ресурси, які існують постійно або виникають періодично у довкіллі [16].

Даючи визначення поняттю «альтернативне паливо» слід відмітити, що воно вважається альтернативним за таких умов:

– якщо паливо виготовлене (видобуте) повністю з нетрадиційних джерел і видів енергетичної сировини або є сумішшю альтернативного і традиційного видів палива у пропорціях, встановлених відповідно до державних стандартів;

– якщо паливо виготовлене (видобуте) з нафтових, газових, нафтогазоконденсатних родовищ непромислового значення, вичерпаних родовищ, з важких сортів нафти і за своїми ознаками відрізняється від вимог до традиційного виду палива;

– якщо нормативи екологічної безпеки та наслідки застосування альтернативних видів палива для довкілля і здоров'я людини відповідають вимогам, встановленим законодавством України для традиційних видів палива [2, 6].

Україна має значний технічний потенціал для використання відновлюваних джерел енергії. Розглянемо характеристики відновлювальних джерел енергії, їх переваги та недоліки.

Вітроенергетика – галузь відновлюваної енергетики, яка спеціалізується на використанні кінетичної енергії вітру. Цей вид джерела енергії є непрямою формою сонячної енергії, і, тому, належить до відновлюваних джерел енергії [15].

Переваги: невичерпність джерела енергії; екологічність виробництва електроенергії; швидке введення потужностей; можливість оперативного нарощування вітроелектростанції по модульній системі; відсутність впливу на тепловий баланс атмосфери Землі, відсутність споживання кисню, викидів вуглекислого газу і інших забруднювачів; можливість перетворення в різні види енергії (механічну, теплову, електричну).

Недоліки: низька щільність енергії, що доводиться на одиницю площі вітрового колеса; непередбачувані зміни швидкості вітру в перебігу доби; ВЕС, як правило, тягнуться на обширні території і знаходяться на віддалі від споживача, що створює додаткові витрати на транспортування енергії; збереження надмірної енергії, виробленої вітряними турбінами, вимагають додаткових рішень: акумуляторів або перетворювачів в інші види енергії; негативний вплив на середовище незаселеного людини і тварин, на телевізійний зв'язок і шляхи сезонної міграції птахів [8].

В Україні налічується вісім вітрових електростанцій: чотири у Криму та по одній на узбережжі Азовського моря, біля Маріуполя, біля Миколаєва та біля Трускавця у Карпатах. Сумарна потужність цих електростанцій становить більше 70 МВт [5]. До 2006 р. вітрова енергетика фінансувалась

за рахунок відчислення 0,75% виручки від загального об'єму продаж електроенергії у спеціальний фонд. На початку 2006 р. цю схему було скасовано та встановлено нову: відчислення у розмірі 0,75% продажу електроенергії ідуть до спеціальної статті Державного бюджету (близько 80 млн гривень/рік) на підтримку розвитку вітроенергетики. Вітер є найбільш дорогим джерелом енергії на оптовому ринку.

Оцінений технічний потенціал потужності вітроенергетики становить 16000 МВт, що може виробити до 30 ТВт·год/рік. Енергетична стратегія України 2006 р. планує, вітрова енергетика генеруватиме 2 ТВт·год/рік у 2030 р., що замінить 0,7 млн т. у. п./рік.

Сонячна енергетика – використання сонячної енергії для отримання енергії в будь-якому зручному для її використання вигляді. Сонячна енергетика використовує поновлюване джерело енергії і в перспективі може стати екологічно чистою, тобто такою, що не виробляє шкідливих відходів [15].

Переваги: невичерпність джерела енергії; відсутність забруднення навколишнього середовища; дешева енергія;

Недоліки: дорожняча сонячних фотоелементів; недостатній КПД фотоелементів; у виготовленні сонячних батарей застосовуються небезпечні для навколишнього середовища речовини; непостійність надходження сонячної енергії протягом дня.

Україна володіє потенціалом для розвитку сонячного опалення, особливо у південних областях, де інтенсивність сонячного випромінювання досягає 1,450 кВт·год/м²/рік (середній показник по країні складає 1,200 кВт·год/м²/рік). Сонячне опалення могло б бути привабливим для районів з невеликою густиною населення, де застосування централізованого теплопостачання не є економічно виправданим. За планами українських екологічних організацій, у 2050 р. сонячні колектори зможуть забезпечити до 23 ТВт·год/рік теплоти. Фотоелектричні системи практично не використовуються в Україні через їх високу вартість. Більшість ФЕ панелей, що виготовляються в Україні, експортуються.

Мала гідроенергетика є технологічно освоєним способом виробництва електроенергії, що має досить гарантований поновлюваний енергоресурс та найменшу собівартість виробництва електроенергії серед традиційних паливних і більшості нетрадиційних технологій її виробництва.

Освоєння потенціалу малих річок з використанням малих та мікро-ГЕС допомагає вирішити проблему покращення енергозабезпечення споживачів. Найбільш ефективними є малі ГЕС, що створюються на існуючих гідротехнічних спорудах [15].

Переваги: невичерпність джерела енергії; економія палива; зниження забруднення навколишнього середовища; дешева енергія

Недоліки: будівництво займає дуже тривалий період; дорожняча будівництва ГЕС; можливість ефективного будівництва гідроелектричних станцій тільки в щодо небагатьох районах; створення крупних водосховищ веде до затоп-

лення цінних земель (наприклад, водосховищами затоплено величезні площі най родючіших земель в Європі: Київським – 922 квадратних кілометрів, Канівським – 675, Кременчуцьким – 2250, Дніпродзержинським – 567, Дністровським – 410, Каховським – 2155 кілометрів квадратних [15]); будівництво дамб перешкоджає природній міграції риби; вода, використана в турбінах гідроелектростанцій, стає «мертвою».

Гідроенергетика сьогодні є найбільш розвиненим відновлюваним джерелом в Україні. Великі ГЕС є відпрацьованою технологією, а гідроенергія зараз є найдешевшим джерелом на оптовому ринку. З 4,700 МВт потужності, виробленої за рахунок гідроенергетики в державі, більшість належить великим ГЕС. Сумарна потужність 8 ГЕС на р. Дніпро складає 3907 МВт та додаткові 700 МВт дає Дністровська ГЕС на р. Дністер. Спільно ці електростанції виробляють 11–13 ТВт·год/рік. В Україні налічується близько 70 діючих малих гідроелектростанцій, 50 з яких працюють та виробляють 0,25 ТВт·год/рік. Додатково, налічується ще приблизно 100 малих гідроелектростанцій, які зараз не діють, але зрештою можуть бути реконструйовані. Україна також планує будівництво 5 додаткових гідроелектростанцій з сумарною потужністю 8,143 МВт (ЄБРР 2005). Українські екологічні організації планують, що виробництво гідроенергії досягне 15,1 ТВт·год/рік на 2030 (включаючи 3,7 ТВт·год/рік малих гідроелектростанцій) та до 25 ТВт·год/рік у 2050.

Біопаливо або біологічне паливо – органічні матеріали, такі як деревина, відходи та спирти, що використовуються для виробництва енергії. Офіційне визначення біопалива – будь-яке паливо мінімум з 80% вмістом (за об'ємом) матеріалів, отриманих від живих організмів, зібраних в межах десяти років перед виробництвом.

До біомаси входять не тільки рослинна органічна речовина (зернові культури, кукурудза, соняшник, відходи деревини), але й гній, газ звалищ. При цьому установки анаеробної переробки біомаси з отримання біогазу, тобто біогазові установки виконують також роль очисних споруд, бо переробляють органічні відходи у нейтральні мінеральні продукти. Якщо установки для використання вітрової, сонячної енергії є пасивно чистими, то біогазові установки є активно чистими, бо усувають екологічну небезпеку тих продуктів, які й використовують у якості джерела енергії.

Наприклад, технологія метанового зброджування гною дозволяє отримувати біогаз і усуває бактеріальне, хімічне забруднення ґрунту, води, повітря, що відбувається у накопичувачах гною. При цьому виробляються високоякісні добрива, білково-вітамінні кормові добавки, тому вона є безвідходною.

Переваги: відновлювальність джерел енергії; різноманітність біологічної маси, придатної до переробки; дешевизна енергії; екологічність енергії; просте і легке транспортування; просте і дешеве зберігання; доступність (на 80% території суші, за винятком пустель і полярних ділянок); не

вимагається великих інвестицій; великий об'єм біомас доступний у відходах від виробництва (тріски, солома, зерно, тощо)

Недоліки: може стати джерелом парникових газів; масове вирощування рослин, призначених для виробництва біопалива, здатне виснажити – родючі землі і послужити причиною голоду в багатьох країнах третього світу [8].

Біоенергетика є, ймовірно, найбільш перспективною у секторі відновлюваної енергетики в Україні. На сьогоднішній день виробництво енергії з біомаси в Україні становить близько 38 ПДж/рік (або 10,6 ТВт·год/рік, тільки тепла енергія) що відповідає 0,65% загального споживання первинної енергії. Більша частина енергії виробляється за рахунок спалення відходів з деревини.

В Україні є різноманітні джерела біомаси, включаючи сільськогосподарські відходи, цільове вирощування енергетичних культур, деревину та відходи деревини. Щорічні відходи сільського господарства (солома, стебло, качани кукурудзи, стебло та лушпиння соняшника) становлять 49 млн т, з яких на власні потреби сільських господарств використовується приблизно 34 млн т. Решта потенційно може бути використана для виробництва енергії. В Україні для енергетичних цілей також можна використовувати деревину. 16% території України вкрито лісами, більшість з них розташовані в Карпатах та на Поліссі. За оцінками українських фахівців для енергетичних цілей в Україні щорічно можна використовувати до 1,4 млн м³ відходів лісовиробки, 1,1 млн м³ відходів деревообробки, та 3,8 млн м³ дров. Енергетичний потенціал біомаси в Україні представлено на рис. 4.



Рис. 4. Енергетичний потенціал біомаси України

Геотермальна енергія (природне тепло Землі), акумульована в перших десятих кілометрах Земної кори, за оцінкою вчених досягає 137 трлн тонн умовного палива (т у. п.), що в 10 разів перевищує геологічні ресурси усіх видів палива разом узятих.

З усіх видів геотермальної енергії мають найкращі економічні показники гідро геотермальні ресурси – термальні води, пароводяні суміші і природна пара.

В Україні прогностичні експлуатаційні ресурси термальних вод за запасами тепла еквівалентні використанню близько 10 млн т. у. п. на рік. Серед перспективних районів для пошуків і розвідки геотермальних ресурсів знаходиться Донецький басейн.

Переваги: невичерпність джерела енергії; незалежність від умов навколишнього середовища, часу доби і року; екологічність виробництва енергії; компактність устаткування для управління і перетворення енергії; питомі капіталовкладення і собівартість енергії, що виробляється на ГеоТЕС, нижче в порівнянні з електроенергією, що виробляється на основі інших поновлюваних джерел енергії.

Недоліки: необхідність зворотного закачування відпрацьованої води в підземний водоносний горизонт (із-за високої мінералізації термальних вод більшості родовищ); значні капітальні витрати на буріння свердловин, зворотне закачування відпрацьованої геотермальної води, а також на створення корозійно-стійкого теплотехнічного устаткування; одержати значні об'єми енергії Землі можна тільки у вулканічних районах планети [8].

Україна має 13 МВтт встановленої потужності геотермальних джерел; планується на 2010 р. підвищити їх використання для централізованого тепlopостачання до 250 МВтт. Також існує потенціал для малих геотермальних електростанцій, що використовують існуючі свердловини покинутих нафтових та газових родовищ; у 2005 р. була встановлена 1,5 МВт пілотна установка у м. Полтава. Найкращі умови для розвитку геотермальної енергетики знаходяться в Карпатах, Криму, Харківській, Полтавській, Донецькій, Луганській та Чернігівській областях. Міністерство екології оцінює запаси термальних вод у розмірі 27,3 млн м³/день. Технічний потенціал оцінено у 53,5–97,7 ТВт·год/рік, але за оцінками фахівців не більше 8 ТВт·год/рік може бути використано до 2030 р. та 14 ТВт·год/рік у 2050.

Основними причинами розвитку інноваційної енергетики в світі є як забезпечення енергетичної безпеки, так і гостра необхідність зниження екологічного навантаження (зокрема, зниження викиду парникових газів від традиційної паливної енергетики), що знайшло своє відображення в Кіотських протоколах. У таблиці 7 наведені фактори соціально-економічної ефективності від використання ВДЕ.

Бар'єри для інформації і обізнаності включають брак даних про природні ресурси, яка часто пояснюється специфікою даного місця (наприклад, місцеві режими вітру), брак кваліфікованих людських ресурсів (потенціалу), особливо в сільських районах країн, що розвиваються, а також брак суспільної і інституційної обізнаності. Соціально-культурні бар'єри нерозривно пов'язані з цінностями і нормами суспільства і особи, які негативно впливають на сприйняття і прийнятність поновлюваної енергії і зміну яких відбува-

ється повільними темпами. Інституційні і політичні бар'єри включають існуючу промисловість, інфраструктуру і регулювання енергетичного ринку [20].

Не дивлячись на лібералізацію енергетичних ринків в багатьох країнах, існуючі промислові структури як і раніше характеризуються високою концентрацією, а нормативно-правові положення, регулюючі діяльність енергетичних підприємств в багатьох країнах, як і раніше складаються з урахуванням монопольних або практично монопольних постачальників.

Технічні правила і стандарти мінялися виходячи з припущення про те, що енергетичні системи є крупними і централізованими, а також характеризуються високою енергоємністю та/або високою електричною напругою. Додаткові бар'єри можуть обумовлюватися правами на інтелектуальну власність, тарифами у сфері міжнародної торгівлі і наданням недостатньої державної фінансової підтримки.

Таблиця 7

Соціально-економічний ефект від використання ВДЕ [13]

Складові соціально-економічного ефекту ВДЕ	Результати використання ВДЕ	Завдання, в рішенні яких використовуються ВДЕ					
		Екологічні	Соціальні	Економічні	Безпечні	Міжнародні	Наукові
Зниження шкідливих викидів і парникового ефекту	Зниження рівня захворювань	+	+	+	+		
	Зниження втрат продовольства і сировини		+	+	+		
	Отримання квот за Кіотському угодою	+		+		+	
Економія традиційного палива	Зниження об'ємів північних завезень органічного палива	+	+	+			
	Розширення сировинного бізнесу			+			
ВДЕ як об'єкт проектування і виробництва	Створення нової галузі промисловості з великою кількістю робочих місць		+	+			
	Розширення малого і середнього бізнесу		+	+			
	Нові технології в ВДЕ і інших обл. науки і техніки			+			+
	Розвиток конкурентоспроможної галузі вітчизняної промисловості		+	+			+
Морально-етичний аспект ВДЕ	Міжнародна співпраця у області ВДЕ					+	+
	Інтелектуальна мобілізація суспільства			+			+
	Одна з складових національної енергетичної безпеки	+			+		

Україна має великий потенціал для розвитку відновлюваних джерел енергії, зокрема біоенергетики, але зараз використання ВДЕ є незначним: 2,8% ЗСПЕ з урахуванням великої гідроенергетики і 0,8% без неї. Для розвитку відновлюваної енергетики в Україні вирішальне значення має вплив ряду політичних, ринкових і технічних факторів. Серед рушійних сил подальшого розвитку ВДЕ можна виділити такі (табл. 8) [14].

Таблиця 8

Основні рушійних сил та бар'єри для ефективного розвитку відновлюваної енергетики в Україні

Рушійні сили	Бар'єри
Необхідність подальших реформ енергетичного ринку під впливом міжнародної ситуації	Відсутність ясної державної політики у цій сфері та відсутність реальної політичної волі розвивати цей сектор
Постійне зростання цін на традиційні енергоносії	Відсутність Міністерства / Агентства, відповідального за розвиток ВЕ в Україні
Можливість підвищити надійність енергопостачання	Відсутність фінансових стимулів для реалізації проектів по ВЕ
Додаткові можливості для розвитку місцевої економіки, в першу чергу у сільській місцевості (гроші за газ і нафтопродукти ідуть не у країни-експортери, а залишаються у регіонах)	Відсутність дієвої (а не декларативної) державної програми розвитку ВДЕ
Зростаючі можливості для експорту біомаси і біопалив	Інформаційні бар'єри
Можливість реалізації механізму Спільного Впровадження в рамках Кіотського протоколу, направлено на зниження викидів парникових газів до атмосфери	Технологічні бар'єри: брак «ноу-хау» на місцевому рівні, брак постачальників відповідного обладнання, брак реалізованих демонстраційних проектів і технічної інформації; слабка інфраструктура для здійснення операцій по завантаженню-розвантаженню, транспортуванню та зберіганню біомаси
Можливість створення нових робочих місць	
Постійне підсилення вимог екологічних норм	Фінансові бар'єри: брак власних коштів українських компаній та висока вартість банківського кредитування

Основними факторами, що негативно впливають на можливість широкого застосування ВДЕ є субсидювання викопних палив та інші цінові перекося. Але завдяки зростанню цін на природний газ та нафтопродукти ВДЕ становляться все більш конкурентоспроможними з економічної точки зору. Швидкість розвитку ВДЕ на енергетичному ринку залежить від можливостей доступу до довгострокового фінансування для впровадження відновлюваних технологій. Перспективи розвитку ВДЕ в Україні сильно залежать від курсу державної політики. Досвід зарубіжних країн з високим рівнем використання ВДЕ (наприклад, Німеччина, Бразилія) свідчить про те, що значну роль в цьому питанні зіграла цільова підтримка з боку держави.

За останні роки в Україні було прийнято чимало законів і програм, пов'язаних з розвитком ВДЕ. На жаль, виконуються вони дуже повільно а іноді взагалі залишаються тільки на папері. Якщо Україна ставить собі за мету підвищити рівень енергетичної безпеки за рахунок ВДЕ, необхідно визначити чітку стратегію розвитку цього напрямку і прикласти зусилля для повного втілення цієї стратегії.

Мета щодо зростання використання ВДЕ в Україні, поставлена в офіційній Енергетичній Стратегії (6% ЗСПЕ до 2030 р.) видається заниженою у порівнянні з цифрами, вже зараз досягнутими у ряді країн світу (Швеція – 25%, Фінляндія – 23%, Австрія – 21%, Канада – 16% і т. д.). Прогноз, зроблений в альтернативній енергетичній стратегії, видається більш реалістичним: 16,5% ЗСПЕ до 2030 р. [14].

Прогноз та тенденції розвитку альтернативної енергетики у світі. В цілому країни світу за рахунок ВДЕ за рік економлять близько 358 млн тонн нафтового еквівалента. Це близько 7 млн бар. нафти в день. Щодо використання ВДЕ в 2015 р. трійка країн-лідерів США, Китай і Німеччина рухаються в істотному відриві від інших. Україна за цим показником знаходиться на 46-му місці. США в 2015 р. займали перше місце. Але темп нарощування встановленої потужності відновлюваних джерел в Китаї дуже великий і вже за підсумками 2016 р. Китай випередить США. На сучасному етапі розвитку простежується гостра зацікавленість країн в енергетичній безпеці і захисту навколишнього середовища. Так, за станом на початок 2016 р. 173 держави поставили цілі щодо розвитку ВДЕ, а 146 країн проводили політику підтримки сектора.

У світі налічується понад 20 країн, частка відновлюваних джерел енергії, в загальному енергетичному балансі яких перевищує 20%. Серед них: Ісландія, Норвегія, Шотландія, Данія, Німеччина та інші. Згідно з енергетичною стратегією, прийнятою в ЄС, вже до 2020 р. країни-члени Співдружності повинні забезпечити 20%-ве скорочення викидів парникових газів, збільшення до 20% частки відновлюваної енергії та 20% -е підвищення енергоефективності. У більш віддаленій перспективі багато країн йдуть значно далі. Зокрема, Німеччина планує досягти до 2050 р. 60%-ї частки ВДЕ в загальному енергобалансі країни і 80%-й – у виробництві електроенергії.

За 10 років – з 2006 по 2015 г. – ВДЕ показали вражаючу динаміку розвитку: потужності берегової вітроенергетики продемонстрували приріст майже в 6 разів – до 416,6 ГВт, а сонячної (PV) енергетики – в 37 разів, до 223,9 ГВт. Відновлювана енергетика світу успішно розвивається в супереч кризовим явищам в світовій економіці.

Науковці А. А. Макаров, Л. М. Григор'єв, Т. А. Митрова в своїх роботах [11; 12] запропонували три сценарії розвитку альтернативної енергетики до 2040 р.: «вірогідний», «сприятливий» і «критичний». Розглянемо їх більш детально.

У перспективі до 2040 р ВДЕ продемонструють найвищі темпи зростання серед усіх енергоресурсів, в вірогідному сценарії – близько 5% що-

річно. Такі високі темпи пояснюються пріоритетами цього напрямку в енергополітики багатьох держав світу, швидким розвитком технологій, що забезпечують здешевлення виробництва, а також «ефектом низької бази».

Гідроелектростанції залишатимуться одним з найдешевших способів отримання електроенергії, але для багатьох країн потенціал подальшого нарощування потужностей ГЕС обмежений наявними водними ресурсами. Тому, якщо в цілому по світу приріст виробництва електроенергії з використанням гідро складе 40% за вірогідним сценарієм з 2015 по 2040 р., то в країнах ОЕСД це буде тільки 6%.

Біоенергія залишиться найдоступнішим енергоресурсом для бідних країн, а у вигляді нових технологічних рішень (паливні гранули та ін.) зможе розширити своє застосування і на розвинених енергетичних ринках. Це дозволить біоенергії збільшити обсяги використання на 32% в «ймовірному» сценарії і залишитися найбільш затребуваним енергоресурсом серед ВДЕ.

У вірогідному сценарії за період 2015–2040 рр. тверда біомаса і відходи залишаються ключовим за обсягами ресурсом ВДЕ, але приріст буде мінімальний в порівнянні з іншими видами – тільки 1,3 рази. При цьому використання рідких біопалив збільшиться в 2,3 рази, вітрової енергії – в 3,1 рази, сонячної – в 4 рази (рис. 5). В цілому частка всіх ВДЕ в світовому енергобалансі виростає в цьому сценарії з 15% в 2015 р до 18% в 2040 р. в т. ч. ВДЕ з 1,5 до 3,7%. У сприятливому сценарії приріст використання ВДЕ буде більш динамічним, ніж в ймовірному, що перш за все пов'язано з активним трансфером технологій між країнами. У критичному сценарії, навпаки, зростання використання ВДЕ сповільниться через обмежені фінансові можливості і численні бар'єри на шляху поширення технологій. Різниця між показниками «сприятливого» і «критичного» сценаріїв на 2040 р. складає для сонячних установок 50%, а для вітряних – 35%.

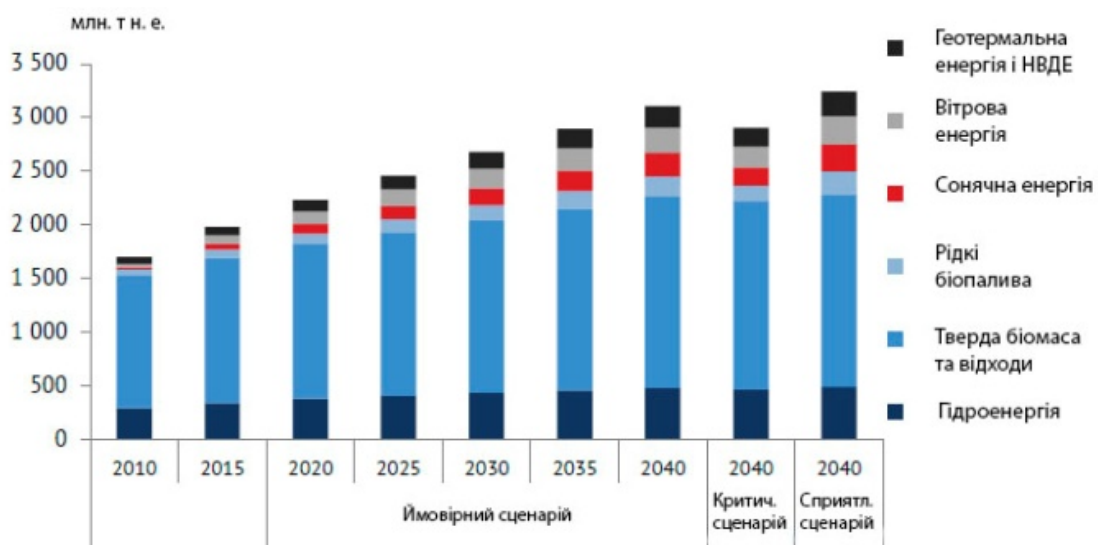


Рис. 5. Прогноз споживання ВДЕ за видами [11]

У регіональному розрізі основний приріст обсягів використання ВДЕ очікується в країнах Азії, що розвиваються – на 58% за 2015–2040 рр. (рис. 6). Однак в цьому регіоні, незважаючи на найбільший абсолютний приріст споживання ВДЕ, їх частка в енергобалансі збільшиться тільки на 1% – до 17%. Це пов'язано зі значним розширенням енергоспоживання і використання інших палив.

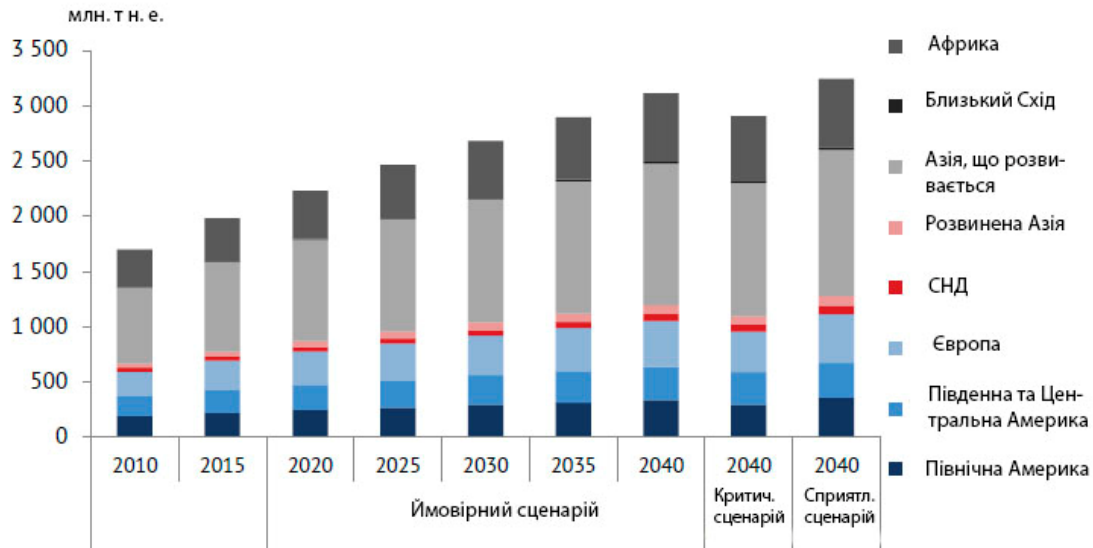


Рис. 6. Прогноз споживання ВДЕ по регіонах світу [11]

У Європі приріст обсягів споживання ВДЕ складе 56%, при цьому саме в Європі швидше за все буде рости частка ВДЕ в енергобалансі.

Це пов'язано з політикою активної підтримки відновлюваної енергетики на тлі проходження піку енергоспоживання.

Якщо в 2015 р в структурі світового споживання ВДЕ домінує традиційна біомаса, то до 2040 р. в розвинених країнах Європи і Північної Америки вона, безумовно, поступиться своїми позиціями іншим ВДЕ, які збільшать свою частку с 18 до 37% в Північній Америці і з 22 до 35% в Європі.

У країнах Азії, що розвиваються ВДЕ не випередять за часткою біоенергію, але приріст буде високий – з 10 до 22%. І тільки в Африці збережеться безумовне домінування традиційної біомаси (рис. 7).

У країнах Азії, що розвиваються безумовним лідером у сфері відновлювальних джерел енергії стане Китай, США перемістяться на 2-е місце, а на 3-ю позицію вийде Індія, випередивши Німеччину і Японію.

Значущим драйвером, здатним підштовхнути альтернативну енергетику до прискореного розвитку, стали рішення кліматичної конференції ООН COP-21 в грудні 2015 р. З 162 прийнятих національних планів 106 особливу увагу акцентують на прискореному розвитку відновлюваної енергетики, 74 містять в собі конкретні цілі в області застосування ВДЕ для потреб генерації, опалення, охолодження, а також в транспортному секторі.

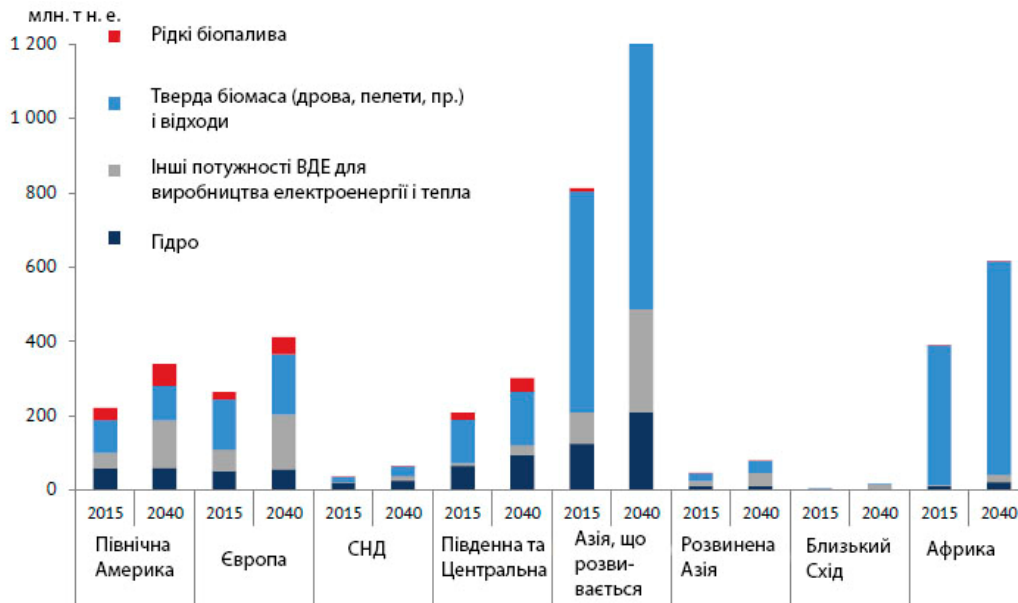


Рис. 7. Домінуючі види ВДЕ по регіонах світу і показники приросту споживання [11]

Для досягнення зазначених цілей багатонаціональні плани визначають спеціальні механізми підтримки відновлюваної енергетики (пільгові тарифи (ФІТ) або інші схеми фінансування), оскільки за відсутності таких заходів розвиток сектора виявляється недостатнім.

Однак найбільш значимим фактором підвищення конкурентоспроможності нових відновлюваних джерел стане розвиток економічно привабливих технологій зберігання енергії. В перспективі прогрес в цих технологіях може радикально підвищити коефіцієнт використання цих потужностей і зробити таку генерацію конкурентоспроможною без будь-якої додаткової підтримки.

Список використаних джерел

1. Альтернативні палива та інші нетрадиційні джерела енергії: монографія / О. Адаменко, В. Височанський, В. Лютко, М. Михайлів. – Івано-Франківськ: ІМЕ, 2001. – 432 с.
2. Бабієв Г. М. Перспективи впровадження нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії в Україні / Г. М. Бабієв, Д. В. Дероган, А. Р. Щокін // Електричний журнал. – 1998. – № 1. – С. 63–64.
3. Белогорьев А. М. Тренды и сценарии развития мировой энергетики в первой половине XXI века / А. М. Белогорьев, В. В. Бушуев, А. И. Громов, Н. К. Куричев. – М.: ЭНЕРГИЯ, 2011. – 68 с.
4. Бокалдерс В. Экологические аспекты строительных технологий. Проблемы и решения / В. Бокалдерс, М. Блок. – Москва: АСВ, 2014. – 480 с.
5. Гелетуша Г. Г. Оцінка енергетичного потенціалу біомаси в Україні. Ч. 1. Відходи сільського господарства та деревинна біомаса / Г. Г. Гелетуша, Т. А. Железна, М. М. Жовмір та ін. // Промислова теплотехніка. – 2010. – Т. 32. – № 5. – С. 58–65.

6. Дероган Д. В. Перспективы использования энергии та топлива в Украине с нетрадиционных та возобновляемых джерел / Д. В. Дероган, А. Р. Щокін // Новітні технології в сфері нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії : бюлетень. – 1999. – № 2. – С. 30–38.
7. Елистратов В. В. Использование возобновляемой энергии / В. В. Елистратов. – Спб. : Изд-во Политех. ун-та, 2008. – 224 с.
8. Емельянов А. Биоэнергетический потенциал Алтайского края [Электронный ресурс] / А. Емельянов // Экономическая политика. – 2011. – № 1-эл. – Режим доступа: http://www.ep.ane.ru/pdf/online/EPonline_1-2011_emelianov.pdf.
9. Ершов Ю. А. Мировая энергетика в 2030-м и роль, которую будут играть в ней страны Азии и Африки / Ю. А. Ершов // Азия и Африка сегодня. – 2009. – № 6. – С. 9–13.
10. Макаров А. А. Прогноз развития энергетики мира и России до 2040 года / А. А. Макаров. – М. : ИНЭИ РАН – АЦ при Правительстве РФ, 2013. – 110 с.
11. Макаров А. А. Прогноз развития энергетики мира и России 2016 / А. А. Макаров, Л. М. Григорьев, Т. А. Митрова. – М. : ИНЭИ РАН – АЦ при Правительстве РФ, 2016. – 196 с.
12. Макаров А. А. Эволюция мировых энергетических рынков и ее последствия для России / А. А. Макарова, Л. М. Григорьев, Т. А. Митрова. – М. : ИНЭИ РАН – АЦ при Правительстве РФ, 2015. – 400 с.
13. Никольский О. К. Состояние и перспективы развития инновационной энергетики в России // О. К. Никольский, В. Т. Тайсаева, Л. Р. Мазаев // Ползуновский вестник. – 2012. – № 4. – С. 8–13
14. Огляд відновлюваних джерел енергії в сільському та лісовому господарстві України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.esco-ecosys.narod.ru/2007_3/-art83.pdf.
15. Петрук В. Г. Аналіз сучасного стану альтернативної енергетики та рекомендації по екологізації паливно-енергетичного комплексу України [Електронний ресурс] / В. Г. Петрук, С. С. Коцюбинська, Д. В. Мацюк // Збірник матеріалів II-го Всеукраїнського з'їзду екологів з міжнародною участю. – Режим доступу: <http://eco.com.ua/>
16. Про альтернативні види рідкого та газового палива : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 12. – С. 94.
17. Титова Е. С. Тенденции в создании и использовании альтернативных источников энергии / Е. С. Титова, Н. В. Бондарчук // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 53. – С. 46–52.
18. Шайтанов В. Я. Экологические аспекты использования возобновляемых источников энергии [Электронный ресурс] / В. Я. Шайтанов, Л. А. Золотов. – Режим доступа: http://solex-un.ru/sites/solex-un/files/energo_files/shaytanov_zolotov_vie_0.doc.
19. Шеина С. Г. Тенденции развития альтернативной энергетики в странах мира и России [Электронный ресурс] / С. Г. Шеина, А. П. Пирожникова // Инженерный вестник Дона. – 2016. – № 3. – Режим доступа: <http://ivdon.ru/ru/magazine/archive/n3y2016/3720>.
20. Эденхофер О. Возобновляемые источники энергии и смягчение воздействий на изменение климата / О. Эденхофер. Межправительственная группа экспертов по изменению климата, 2011. – С. 247.
21. Эссик П. Сложная задача / П. Эссик // Новая энергия для планеты: специальное приложение. – 2009. – С. 7.

1.3. Інтеграція внутрішніх інформаційних систем підприємства з ЕТП у металургійному секторі

Складовою зростання і розвитку інформаційної інфраструктури бізнесу є процес розвитку інформаційних систем, і, насамперед, інформаційних систем управління підприємствами. Розвиток методології управління підприємствами, загальних можливостей комп'ютерних систем і підходів до технічної і програмної реалізації інформаційних систем стали основними напрямками в цій області.

Стрімкий розвиток електронного обміну даними, електронної пошти та Інтернету радикально змінило способи здійснення торгових операцій, які, в свою чергу, ще більше спростили процедуру зовнішньоторговельної угоди, і, як результат, в економічній практиці з'явилося нове поняття – електронна комерція. Переваги електронної комерції в тому, що вона дозволяє знизити витрати обігу на 20–30%, а в окремих випадках – на порядок. У 2015 р. ринок електронної комерції в Україні значно виріс. Кількість замовлень товарів з допомогою інтернет-ресурсів виріс на 30% у порівнянні з минулим роком [1].

За даними групи компаній EVO (Prom.ua, Bigl.ua, Crafta.ua), протягом останніх місяців, спостерігається постійне зростання попиту на товари українського виробництва (рис. 1). Частіше за все замовляють одяг, особливо для жінок та дітей.



Рис. 1. Динаміка замовлень товарів українського виробництва

Також очікується, що частка електронної комерції в Україні в наступному році зросте до 2,5–3% і продовжить рости [2].

Електронна комерція починає відвойовувати свою частку ринку у традиційних бізнес-угод, що має спричинити фундаментальні зміни у всіх,

пов'язаних з торгівлею, галузях економіки. Залежно від особливостей регулювання середовища їх можна розділити на дві групи:

1) особливості, незмінні по відношенню до чинних механізмів правового регулювання угод;

2) особливості, які такими механізмами регулюватися не можуть і потребують створення нового механізму. До першої групи відноситься все, що, власне, визначає зміст угоди. Стосовно до електронної комерції в другу групу входять ті властивості «електронної» угоди, які роблять можливим визнання її законною в рамках чинного правового механізму (підтвердження самого факту укладання угоди, підтвердження волі сторін, підтвердження добровільності укладення угоди і т. п. [3].

Як було відзначено раніше, наша країна на кілька років відстає від провідних країн за темпами впровадження електронних торговельних майданчиків. Виною тому є як «відкати» і корупція, так і об'єктивні причини – політичні події 2014, 2015 рр., зниження купівельної спроможності на Сході України, а також проблеми співробітництва з АР Крим. Окрім того, треба зауважити, що електронні торговельні майданчики підходять далеко не для всіх підприємців. І все ж, в сегменті масових стандартних товарів майданчики чекає велике майбутнє.

Корупція – одна з найболючіших тем в Україні, у тому числі в електронній комерції. Найбільш ефективним способом боротьби з нею вважається переведення торгів і закупівель через інтернет. Основні порушення відбуваються на етапі закупівель в одного виконавця або недопуску «чужих» компаній до участі в тендері. Однак 21 січня 2016 р. Міністерство інформаційної політики України презентувало систему електронних державних закупівель ProZorro співробітникам відомства, ІА «Укрінформ» та державної телерадіокомпанії «УТР», яка, відповідно до Закону «Про систему іномовлення України», невдовзі утворить Мультимедійну платформу іномовлення України.

ProZorro – це електронна система взаємодії державного замовника товарів та послуг і постачальника. Вона створена волонтерами за власний кошт і направлена на подолання корупції в системі державних закупівель. ProZorro допомагає зробити державні тендери доступними для будь-якого бізнесу. Всі закупівлі, що проводяться в системі, можна простежити в режимі реального часу. А для участі не потрібно збирати безліч паперових документів – необхідні матеріали подає тільки компанія-переможець. Всі умови закупівель відкриті і будь-хто може зайти на портал і подивитися як відбуваються закупівлі.

Міністерство інформаційної політики України ще у травні минулого року одне з перших приєдналося до зазначеної системи на добровільних засадах. Відомством було проведено 48 закупівель на суму понад 3 млн гривень. За допомогою зазначеної системи зекономлено понад 50 тис. гривень.

Нагадаємо, що у грудні 2015 р. був ухвалений Закон «Про публічні закупівлі». Тепер ProZorro стає обов'язковою для здійснення державних закупівель. З квітня 2016 р., в обов'язковому порядку, до системи перейдуть міністерства, відомства, великі державні компанії та інші.

Система електронних держзакупівель уже пройшла кілька етапів тестування і готова до експлуатації. Натепер вона дозволяє оголосити закупівлю, прийняти перші пропозиції від постачальників, провести аукціон і визначити переможця тендера. Аукціон відбудеться у три раунди і реалізується таким чином, щоб максимально знизити початкові ціни.

В Адміністрації президента ухвалили рішення. Що на пілотному етапі через цю систему здійснюватимуться так звані «допорогові» державні закупівлі: товарів – до 100 тис. грн, послуг – до 1 млн грн.

Сьогодні, те, що називається електронним торгівельним майданчиком, – не більше, ніж сайти комерційних оголошень і майданчики для проведення аукціонів. Метою ж створення системи ProZorro є також і торгівля з європейськими компаніями на наших майданчиках. Але поки не буде ідентичності це неможливо. В Україні повинні використовуватись ті ж самі технології і стандарти, що й на Заході. Достатньо лише скопіювати і створити аналогічну законодавчу базу. Тоді нам відкриється величезний ринок у B2B-сегменті. Ринок потенційних контрактів, який може збільшити експорт з України у три рази, і як наслідок, стабілізувати курс гривні щодо євро і долара. Зараз у бізнес-середовищі існує певне упередження щодо електронних торгівельних майданчиків, більш поширені тендери, що проводяться персоналом на внутрішніх ресурсах чи у форматі електронного листування. Однак економію яку можна досягти використовуючи ЕТП в комерційному секторі складе до 5%, у держсекторі – до 20%. Але головною перевагою є розширення бізнес-зв'язків. В електронному форматі підприємство починає швидше функціонувати. Маючи розвинену інфраструктуру торгів і досвідчену команду продавців, підприємство може торгувати з усім світом. Особливо це важливо для малого та середнього бізнесу. На існуючих майданчиках обороти таких підприємств зростали з 3 млн грн до 7–10 млн грн за рік.

Компанія Quintagroup розробила і реалізувала електронну систему для держзакупівель в Україні, яка відповідає вимогам нового підходу до узгодженості процедур закупівлі, оцінки цінових пропозицій, прозорості і відкритості процесів та інформації (рис. 2). Система складається з двох основних компонентів: Майданчиків та серверної частини, що включає в себе Центральну базу даних (ЦБД) і API. Майданчик – це апаратно-програмний компонент, який взаємодіє з ЦБД за допомогою API і надає користувачам тимчасовий прямиий доступ до інтерфейсу модуля Аукціон для участі в торгах.

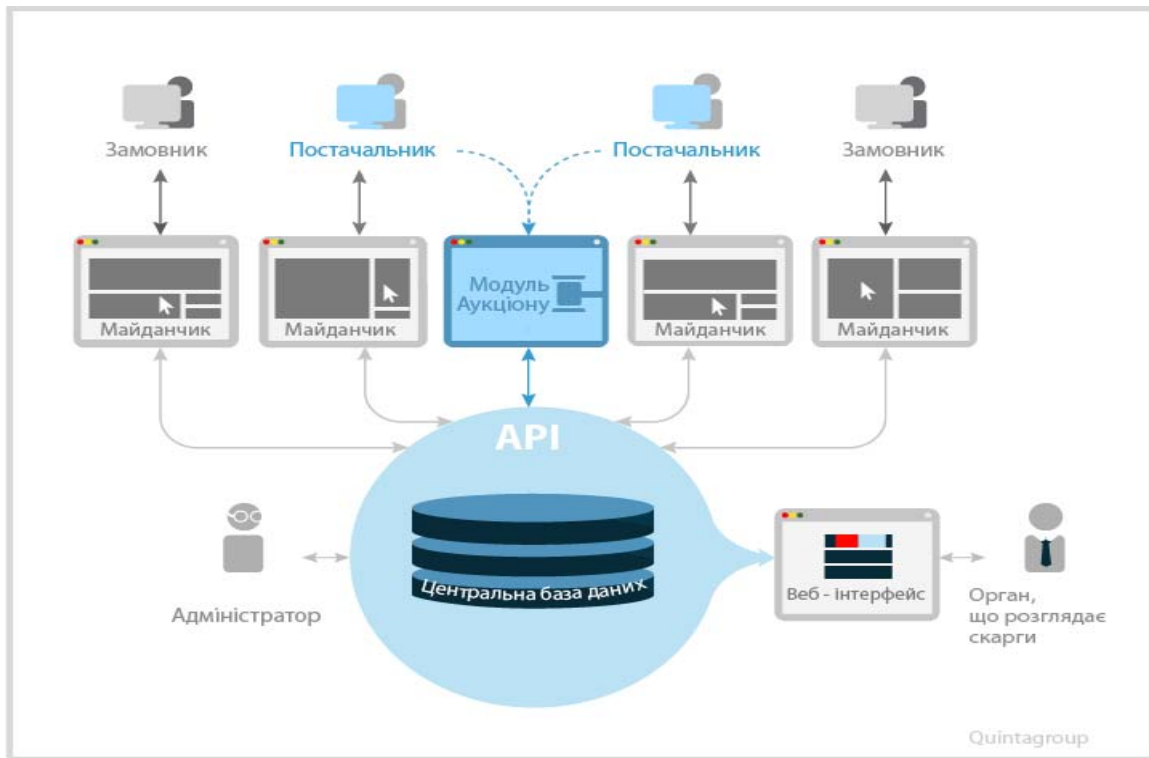


Рис. 2. Система електронних закупівель в державному секторі

Кінцеві користувачі можуть отримати доступ до системи тільки через сервіси Майданчика. Адміністратор має безпосередній доступ до ЦБД і сервісів, що надаються серверною частиною. Орган, що розглядає скарги, користується системою через спеціалізований веб-інтерфейс для розгляду та врегулювання скарг. Взаємодія Майданчиків і ЦБД виконується через API – веб-інтерфейс. Додатки (вкладені документи), наприклад, бінарні файли зберігаються на файловому сервері.

Запровадження системи електронних закупівель стає сьогодні пріоритетом номер один у системі державних закупівель. Для малого бізнесу це шанс отримати нові ринки збуту. Сьогодні ЕТП у європейських країнах впроваджені навіть на ринку держзакупівель. У багатьох випадках там покупець не бачить назв фірм, які подали свої заявки на участь у тендері. На даний момент там функціонує близько 150 ЕТП. На державному рівні розвивається ринок електронної торгівлі в Білорусії та Казахстані. Деякі українські компанії вважали за краще торгувати на білоруських майданчиках. Тіньовий сектор і «відкати» при закупівлях приватних компаній – це інший випадок, коли прозорість і здешевлення не потрібні. Крім того, є величезна кількість досить чесних бізнесів, для яких використання ЕТП не підходить за технологією [4].

Але все одно ринок, який потенційно можуть охопити електронні системи, дуже великий. Власники тисяч підприємств зацікавлені впроваджувати закупівлі чи збут за допомогою ЕТП. Продавцям перехід на електронні схеми може дати різкий приріст оборотів, і в кінцевому рахунку збіль-

шення капіталізації своїх компаній. Покупцям же електронні торги дають максимальну економію, якщо вони реально мають змогу знати, який саме товар або послугу придбають.

Процес залучення бізнесу до ЕТП відбувається за тими ж законами, що й у всьому світі. Передові менеджери вже почали використовувати електронні торги. Вони розуміють, наскільки цей інструмент зручний для управління процесом закупівель на підприємстві

Отже, переваги використання електронних майданчиків для замовників:

- Сприяють підвищенню прозорості та відкритості закупівель;
- Підвищують ефективність закупівель і економію бюджетів закупівель;
- Знижують тимчасові, фінансові та трудові витрати на організацію і проведення торгово-закупівельної діяльності;
- Об'єднують в єдиному інформаційному просторі всіх закупівельників і постачальників / підрядників;
- Дозволяють проводити оперативний контроль в режимі online, без необхідності виїзних ревізійних заходів;
- Дозволяють збільшити капіталізацію компанії і створити позитивний публічний образ компанії для інвесторів.

Середній показник економії закупівель товарів становить, за різними оцінками, 15–20%, а в деяких випадках і 30%. При закупівлі послуг з наведеними механізмами економія може досягати 20–50%.

Переваги використання електронних майданчиків для постачальників:

- Величезний ринок платоспроможних замовників – можливість взяти участь у торгах будь-якого замовника;
- Поставки товарів і послуг підприємствам різних галузей промисловості;
- Широкі можливості для реклами своєї компанії і своєї продукції;
- Переваги сучасних інтернет-технологій (електронний документообіг, оперативний зв'язок, висока швидкість обміну інформацією);
- Оперативна інформація про проведені торгових процедурах і проходженні торгів;
- Мінімізація фінансових, трудових і тимчасових витрат на участь у торгах;
- Відкритість і прозорість торгів.

Перевагою використання ЕТП є простота роботи цієї системи. Для роботи на багатьох майданчиках не вимагається спеціальне обладнання або програмне забезпечення, необхідний лише доступ в інтернет [5].

Процедура проведення торгів повністю прозора, і гарантує безпеку процесу. Крім цього, використання електронних торговельних майданчиків дозволяє розширювати ринки збуту, брати участь у торгах великих замовників на умовах недискримінаційного доступу. Також можливе працю-

вати з надійними контрагентами – великі ЕТП проводять перевірку всіх учасників системи, і гарантують добросовісність своїх клієнтів.

Чим більше площа, тим ширше можливості, які вона забезпечує. Це на руку тим підприємствам, які хочуть максимально наростити доходи за рахунок збільшення числа залучених партнерів.

Використовуючи джерела ЕТП, організатор закупівель може знайти куди більшу кількість учасників за меншу кількість часу, тим самим визначивши для себе вигіднішу пропозицію, витрачаючи на це менше ресурсів. Представники різних систем кажуть, що вони гарантують повну прозорість як процедур, так і репутації компаній, що важливо для інвесторів, особливо закордонних. Відсутність корупційної складової, прозорість процедур і рішень забезпечують максимально ефективне використання коштів в рамках виділених бюджетів. Щоб зрозуміти, приєднуватись до ЕТП чи ні, потрібно тверезо оцінити свої можливості. Вартість підключення до ЕТП коливається від 300 грн і вище. Все залежить від обраного тарифу: одноразової закупівлі та повноцінного безлімітного пакета. Якщо для великого бізнесу це дрібниці, то приватним підприємцям і малим компаніям подібні суми можуть бути тягарем. Що стосується безпеки, використовується технологія подвійного ключа дозволяє шифрувати дані на шляху клієнт-сервер, захищаючи тим самим критичну інформацію (паролі, цінові пропозиції, конкурентні листи). Така ж система застосовується в інтернет-банкінгу [6]. Для додаткового захисту використовують фільтрацію IP-адрес.

Зараз електронна комерція регулюється лише законами «Про електронні документи та електронний документообіг» та «Про електронний цифровий підпис», але викладені там норми використовуються зазвичай для звітності до податкових служб.

У зв'язку з тим, що електронна система закупівель мінімізує можливість людського (чиновницького) впливу на визначення переможця, дуже складно спрогнозувати строки, коли в нашій країні будуть проводити прозорі та ефективні електронні державні закупівлі.

Масове впровадження ЕТП здатне зробити процес закупівель більш прозорим, і привести на ринок більш незалежних постачальників. А це вже прямий шлях до зменшення корупції.

Однак ЕТП в Україні має ряд недоліків. Всього 20% підприємств в Україні дійсно проводять тендер за всіма правилами. Ще менша кількість компаній користується тендерними торгами за для зменшення ціни. Інколи це працює. Усі інші ставляться до цього процесу формально, і розуміють у кого і за якими цінами будуть купувати ресурси.

ЕТП це пасивний інструмент продажу. Це інструмент пошуку недовідченого покупця. Він може бути корисний для залучення нового клієнта. Але досвідчені компанії вже знають ринок, і уявляють собі де и в кого можна купувати. Особливо, якщо ці компанії працюють на ринку стабільно довго [7].

В теорії та практиці електронних форумів знаходимо ще один суттєвий недолік ЕТП: вони не дозволяють покупцю оцінити якість ресурсу, який купують. Або, дуже часто, система працює на визначення переможця за ціновим фактором.

Електронна торгівля також характеризується деякими технологічними обмеженнями, яким притаманне обмежувати кількість клієнтів, що користуються цією системою. Одним із суттєвих недоліків електронної торгівлі є те, що інтернет все ще не торкнувся життєдіяльності більшості приватних та особливо державних підприємств. Велика кількість споживачів не використовують інтернет для будь яких фінансових операцій. Деякі підприємства побоюються вимог щодо до розкриття приватної інформації з метою безпеки, а також багато разів законність і достовірність різних гравців торгових майданчиків піддавалися сумніву.

Таким чином, за оцінкою недоліків та переваг електронної комерції можна дійти висновків, що перевагою електронної комерції є потенціал, який перевищує будь-які недоліки. Для вирішення технічних питань, добра стратегія і створення довіри системних клієнтів може змінити теперішній сценарій і допомогти електронній комерції адаптуватись к потребам України, що постійно змінюються. Отже, приведемо шляхи удосконалення діяльності ЕТП для промислових підприємств.

Для зниження корупції серед власних співробітників підприємствам-покупцям можна, як вихід, передати повноваження по збору передтендерної інформації незацікавленій службі підприємства (службі безпеки, службі автоматизованої системи управління). Це дасть змогу уникнути втручання и коригування інформації в момент її надходження до комерційної служби. Або проводити збір передтендерної інформації на окремому сервері без права доступу будь-яким співробітникам компанії. По завершенні строку надання комерційних пропозицій конкурсна таблиця може бути сформована тільки головою тендерного комітету, чи уповноваженої комісії, яка приймає рішення про оголошення переможця торгів [8].

З метою можливості якісної оцінки якості продукції необхідно заручитись референц-листами від інших покупців товару чи послуг, яким довіряє підприємство-покупець. Також треба в розділі обов'язкових умов щодо прийняття участі в тендері включити додаткові застереження: надання гарантійних зобов'язань, пред'явлення штрафів, відповідність ДСТУ та інш.

В умовах виключення ризику відмови постачальникам альтернативного ресурсу, покупцям необхідно викласти до вимог відбору інформацію про конкретні технічні якості ресурсу (тип, марка, хімічний склад, стійкість металів, тощо), місце застосування ресурсу (послуги) і очікувань щодо результатів від використання того чи іншого ресурсу (послуги). Чим більше в запиті на закупку буде інформації про технічні якості ресурсу, де і як його будуть використовувати, тим більше постачальників альтернативного ресурсу зможуть ідентифікувати свій ресурс. Таж сама картина може

вплинути на освоєння нових ринків збуту для нестандартних і немасових ресурсів чи послуг з боку постачальників [9].

Що ж стосується витрат на під'єднання к ЕТП, то для підприємств прибуток яких перевищує 500 тис. грн на рік, це не може привести до зниження витрат на комерційну діяльність в декілька разів. Це, як правило, стосується середник і великих підприємств.

Також можна казати про перспективу зростання ЕТП на базі соціальних мереж. Інтернет-торгівля дає безліч переваг у здешевленні маркетингових витрат на рекламу і просування свого продукту на базі ЕТП.

У своїй діяльності ЕТП вимагають активного високоякісного менеджменту. Для того щоб швидко створити вертикальні та горизонтальні зв'язки за допомогою ЕТП, менеджерам потрібно глибоке розуміння регіональних, галузевих і міжгалузевих ланцюжків постачальник – споживач. Можливості ринку спираються на здатність підприємства запропонувати таку технологічну платформу, яка дозволить йому взаємодіяти з багатьма зовнішніми системами і в той же час забезпечувати інтеграцію із системами споживачів і постачальників.

Провідну роль у цьому процесі відіграють засоби автоматизації бізнес-завдань підприємства.

Відповідно до загальновизнаної де-факто термінології, яка міститься у Словнику Американської асоціації з управління запасами й виробництвом (APICS – American Production and Inventory Control Society), поняття «ERP-система» (Enterprise Resource Planning – Управління ресурсами підприємства) може вживатися у двох значеннях [10].

По-перше, ним позначається інформаційна система для ідентифікації і планування усіх ресурсів підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку в процесі виконання клієнтських замовлень.

По-друге (у більш загальному контексті), ним позначають методологію ефективного планування і управління всіма ресурсами підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку у процесі виконання замовлень клієнтів у сферах виробництва, дистрибуції та надання послуг. ERP-системи будуються за модульним принципом і охоплюють усі ключові процеси діяльності компанії. При цьому фінансовий модуль (ним найчастіше і обмежується автоматизація вітчизняних підприємств) являє собою лише одну з найпростіших складових системи [11, с. 20].

Дійсне призначення ERP – інтеграція всіх відділів і функцій компанії в єдину комп'ютерну систему, яка зможе обслуговувати усі специфічні потреби окремих підрозділів. Історично концепція ERP стала розвитком більш простих концепцій MRP (Material Requirement Planning – планування матеріальних потреб) і MRP II (Manufacturing Resource Planning – планування виробничих ресурсів). Програмний інструментарій, який використовується в ERP-системах, дозволяє проводити виробниче планування, мо-

делювати потік замовлень і оцінювати можливість їх реалізації у службах і підрозділах підприємства, погоджуючи його зі збутом.

Підставами для впровадження ERP-систем на підприємствах є необхідність:

1. Інтегрувати фінансову інформацію. Різні підрозділи підприємства надають менеджменту розрізнену інформацію. Використання єдиної ERP-системи дозволяє створити остаточну незаперечну базу даних.

2. Інтегрувати інформацію про запаси. Можливість використання інформації єдиної системи дозволяє компанії відслідковувати замовлення й координувати виробництво, складування й відвантаження по всіх підрозділах одночасно.

3. Стандартизувати й прискорити процес виробництва. ERP-системи стандартизують методи автоматизації виробничого процесу, допомагаючи уникнути дублювання дій підрозділів компанії. Стандартизація цих процесів і використання єдиної інтегрованої системи заощаджує час, а також збільшує продуктивність.

4. Зменшити складські запаси. ERP-системи сприяють поліпшенню виробничого процесу, а також процесу виконання замовлення усередині компанії. Отже, відбувається зменшення складських запасів сировини, необхідної для виробництва продукту й готової продукції.

5. Стандартизувати інформацію з персоналу. ERP-системи дозволяють уніфікувати методикку відстеження робочого часу персоналу й роботи з ним у різних підрозділах підприємства.

В основі ERP-систем лежить принцип створення єдиного сховища даних, що містить усю корпоративну бізнес-інформацію, яка й забезпечує одночасний доступ до неї будь-якої необхідної кількості співробітників підприємства, наділених відповідними повноваженнями. Зміна даних проводиться через функціональні можливості системи.

Основними функціями ERP-систем є:

– ведення конструкторських і технологічних специфікацій, що визначають склад вироблених виробів, а також матеріальні ресурси й операції, необхідні для їхнього виготовлення;

– формування планів продажів і виробництва;

– планування потреб у матеріалах і комплектуючих, термінів і обсягів поставок для виконання плану виробництва продукції;

– управління запасами й закупівлями: ведення договорів, реалізація централізованих закупівель, забезпечення обліку й оптимізації складських і цехових запасів;

– планування виробничих потужностей від укрупненого планування до використання окремих верстатів і устаткування;

– оперативне управління фінансами, включаючи складання фінансового плану і здійснення контролю його виконання, фінансовий і управлінський облік;

– управління проектами, включаючи планування етапів і ресурсів.

На етапі впровадження ERP-систем виникають різні складнощі, основними причинами яких є:

- невідповідність між загальною стратегією розвитку підприємства і стратегією інформаційних технологій;
- недовіра власників підприємств до високотехнологічних рішень, у підсумку це відбивається на слабкій підтримці проекту з їхнього боку, внаслідок чого здійснення проекту стає дуже важким для реалізації;
- спротив менеджменту у наданні конфіденційної інформації, що веде до зниження ефективності системи;
- недостатнє інвестування у навчання персоналу.

Крім цього, існує ряд обмежень, які не дозволяють невеликим підприємствам інвестувати достатньо коштів у розвиток ERP-систем і адекватно навчати ним своїх співробітників. Впровадження ERP-систем є досить дорогою справою, але відмова від них або неповноцінне їх використання можуть викликати так званий ефект «слабкої ланки». Це означає, що успішне й ефективне функціонування підприємства може бути порушено однією ланкою в управлінні або контрагентом. Певною перешкодою для використання ERP-систем може стати проблема сумісності з попередніми системами.

Експерти фірми IMESCO виділили основні причини невдач впровадження на конкретному підприємстві ERP-систем з погляду постачальників готових рішень [12, с. 125]:

- відсутність стратегії розвитку інформаційних технологій;
- відсутність формалізованих бізнес-процесів (у т. ч. схеми інформаційних потоків);
- відсутність розуміння того, що створення автоматизованих систем є промисловим виробництвом, а не мистецтвом, доступним одиницям;
- слабке освоєння методики оцінки вартості володіння автоматизованими й інформаційними системами.

В сучасних умовах господарювання і розвитку інтернет-технологій, з'явилася необхідність виходу за рамки завдань з оптимізації внутрішніх процесів організації [13, с. 53]. Сполучення традиційної ERP-системи підприємства з Internet-рішеннями для електронного бізнесу призвели до створення нового організаційного й управлінського середовища і нової якості системи. Внаслідок цього з'явилася ще одна концепція систем нового покоління – ERP II – Enterprise Resource and Relationship Processing. Дослідницька група Gartner Group визначає її як бізнес-стратегію і набір специфічних для галузі додатків, які дозволяють здійснювати внутрішні та зовнішні бізнес-процеси, спільні операційні та фінансові ініціативи, і дають можливість їх оптимізувати [14]. Традиційний внутрішній контур управління прийнято називати back-office (внутрішня система), а функції взаємодії з контрагентами і замовниками – front-office (зовнішня система).

Система ERP II, крім виконання функцій ERP-систем дозволяє управляти взаєминами з клієнтами, ланцюжками поставок, дає можливість

підключити інформаційні ресурси підприємства до сервісів електронної комерції.

Таким чином, ERP II система – це методології ERP-системи з можливістю більш тісної взаємодії підприємства з клієнтами і контрагентами за допомогою інформаційних каналів, які надаються інтернет-технологіями.

Практичну вигоду використання ERP-систем на промислових підприємствах наочно демонструють наступні цифри, які характеризують можливості інформаційних технологій з управління ресурсами підприємства. Впровадження ERP-системи дозволяє [12, с. 125]:

- скоротити час виходу на ринок від 15 до 30%;
- знизити виробничі витрати від 5 до 15%;
- збільшити прибуток від 5 до 15%;
- зменшити вартість і час обробки замовлення від 20 до 40%;
- скоротити закупівельні витрати від 5 до 15%;
- знизити складські запаси від 20 до 40%.

Аналіз використання ERP-систем на українських підприємствах металургійного комплексу показує, що переважна більшість із них користуються програмними комплексами сторонніх розроблювачів, таких як Oracle Applications, SAP R/3, BAAN, IT-Підприємство та інших. При цьому власні ERP-розробки практично не використовуються. Останній фактор забезпечує відносну простоту й універсальність, а також експлуатацію стандартизованих де-факто у світовому масштабі програмних рішень від відомих світових розроблювачів систем управління ресурсами підприємства.

Більшість українських компаній металургійного сектору повільно пристосовуються до швидко мінливих умов ринку. Це не може не позначатися на швидкості розвитку того чи іншого проекту. Крім того, існує проблема підтримки і розвитку устаткування, а також проблема знаходження загальної мови для електронної взаємодії як усередині галузі, так і з суміжниками.

Для планування підприємств у західних країнах найбільш широко використовують систему i2, однак вона потребує доопрацювання, щоб успішно застосовуватися в металургії. Попри це, гостро стоїть питання про освоєння найбільш складних для металургів модулів планування і управління виробництвом.

Існує хибна думка, що іноді ERP складно або й зовсім неможливо адаптувати під документообіг компанії та її специфічні бізнес-процеси. Насправді ж, будь-якому впровадженню ERP-системи передує етап опису бізнес-процесів компанії. Фактично, ERP-система являє віртуальну проекцію компанії.

Особливу увагу слід приділити необхідності зміни способів і принципів ведення бізнесу, оскільки проста установка нового програмного забезпечення може не тільки не дати економічного ефекту, але й загальмувати весь процес діяльності підприємства.

Концепція прийняття різноманітних збутових рішень на основі вивчення інформації про клієнта будується на персоналізації взаємин із клієнтами. Абсолютно очевидно, що за великої кількості клієнтів і наявності розгалуженої мережі філій підприємства збирати, обробляти і практично використовувати інформацію про індивідуальні переваги контрагентів можна тільки завдяки використанню інформаційних технологій (ІТ).

Для підвищення рівня продажів, оптимізації збутової діяльності й поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про контрагентів і історії стосунків з ними, у процесі встановлення і покращення бізнес-процедур і здійснення наступного аналізу результатів використовується система управління взаємодією із клієнтами або CRM-система (скор. від англ. Customer Relationship Management System).

CRM-система – це корпоративна інформаційна система, призначена для автоматизації компанії на основі:

- наявності єдиного сховища доступної в будь-який момент інформації про попередню і плановану взаємодію із клієнтами;
- використання всіх каналів взаємодії. Раніше до подібних каналів взаємодії відносили тільки телефонні дзвінки, електронну пошту, події/зустрічі. З активним розвитком веб-технологій з'явилися інші канали взаємодії – реєстраційні форми на веб-сайтах, рекламні посилання, системи корпоративного веб-чату тощо;
- постійного аналізу зібраної інформації про клієнтів і підготовка даних для прийняття відповідних організаційних рішень (наприклад, сегментація клієнтів на основі їх значимості для підприємства).

Сутністю CRM-системи є те, що за будь-якої взаємодії із клієнтом і будь-яким каналом, співробітнику компанії доступна повна інформація про всі взаємини із цим клієнтом і рішення ухвалюється на основі цієї інформації (у свою чергу, інформація про рішення також зберігається).

Функціональні можливості CRM-додатка досить великі. Це, у першу чергу, ведення бази клієнтів, де містяться хронологічно розташовані відомості про кожне звертання клієнта до компанії. Крім цього система включає алгоритм підготовки певних дій при взаємодії з клієнтом (сценарій відповіді на телефонний дзвінок, реакція на звертання клієнта, створення комерційної пропозиції, схема програми лояльності, пропозиції щодо придбання суміжних продуктів тощо), а також контроль над їх виконанням. Дані про клієнтів, що містяться в системі, дозволяють вивчати закономірності попиту на товари/послуги груп клієнтів у певних обставинах (обумовлених територіальними, кліматичними, віковими й іншими особливостями), планувати програми зі збуту тощо

Необхідність підприємств в ефективних CRM-системах була підтримана ІТ-компаніями, які почали створювати відповідні апаратно-програмні комплекси для тих підприємств, які не могли самостійно розробити й впровадити CRM-системи. У зв'язку з цим поняття «CRM» набуло двояко-

го значення. З технологічної точки зору CRM – це інформаційна технологія збору й обробки інформації про клієнтів. Імовірно, подібне розуміння CRM-системи підприємства склалося внаслідок того, що їх просуванням займаються переважно виробники програмного забезпечення.

Однак CRM не слід розглядати тільки як складний і дорогий програмний продукт. У широкому розумінні CRM являє собою філософію спілкування з клієнтом, метою якої є налагодження інтерактивної взаємодії з ним для задоволення його ж потреб.

В економічній літературі можна зустріти велику кількість визначень поняття «Customer Relationship Management». Усі вони характеризують окремі аспекти цього явища, але мають один спільний момент: CRM – це не технологія і не програмне забезпечення, а, головним чином, стратегія бізнесу, у центрі якої перебуває клієнт.

Впровадження CRM-систем на більшості підприємств продиктовано не стільки прагненням використовувати сучасні методи управління маркетинговою діяльністю підприємства, скільки необхідністю стимулювання збуту своєї продукції в умовах твердої конкуренції шляхом поліпшення якості обслуговування і впровадження різних маркетингових програм. На підтримку такої думки свідчать результати досліджень, які показують, що [15, с. 53–54]:

- залучення нового клієнта коштує компанії від 7 до 10 раз дорожче, ніж утримання існуючого;
- більша частина клієнтів окупується тільки через рік роботи з ними (відповідно, якщо клієнт був втрачений до цього строку, то він приніс збитки);
- збільшення відсотка втримання клієнтів на 5%, збільшує прибуток від 25% до 125%;
- задоволений клієнт ділиться своїм удалим досвідом максимум з 5 знайомими, незадоволений – мінімум з 10.

Необхідність утримання клієнтів ще кілька десятиліть назад поставила перед західними компаніями завдання щодо створення CRM-систем. Створювані системи були покликані автоматизувати, у першу чергу, роботу front-office – тобто тих підрозділів компанії, які безпосередньо працюють із кінцевим споживачем. Для цих відділів вирішальну роль відіграє наявність автоматизованої і централізованої бази даних про споживачів, доступної для всіх співробітників, оскільки дозволяє проводити погоджену політику роботи зі споживачами в цілому і з кожним споживачем окремо. Також наявність централізованої бази надає маркетинговому відділу можливість аналізувати інформацію про клієнтів, вивчати сегментацію ринку, розробляти напрямки вдосконалювання збутової діяльності, контролювати процес збуту продукції.

Висновки та пропозиції. Металургія України є лідером серед галузей промисловості із впровадження CRM-систем у збутову діяльність. Основ-

ний мотив побудови CRM-систем на металургійних підприємствах – це посилення конкуренції. Крім цього лідерство металургійної промисловості у сфері впровадження інформаційних технологій обумовлюється рядом інших специфічних особливостей:

- облік товарів тут відбувається у двох незалежних одиницях вимірів – кілограмах і штуках, а також у розрізі характеристик і серій товару;
- можливість формування кінцевої вимоги на підставі декількох заявок покупця;
- облік поворотної і безповоротної тари;
- динамічно мінливий електронний прайс-лист, у якому повинні відображатися залишки, резерви товарів по складах, ціни компанії;
- наявність можливості передбачити в замовленні покупця перевезення, тобто здійснення замовлення товарів, розміщених на різних складах, з наступним переміщенням на той склад, з якого буде здійснено відвантаження;
- облік часткового перевезення товарів;
- інші функції.

Паралельно з розвитком мережних технологій і зростанням мережі Інтернет, удосконалюванням корпоративних інформаційних систем, що забезпечують автоматизацію бізнес процесів підприємств, відбувається процес створення стандартів, які дозволяють цим системам обмінюватися між собою інформацією.

Для уніфікації процедур обміну розроблені стандарти електронного обміну даними між організаціями (Electronic Data Interchange, EDI). Такі стандарти включають набори правил електронного оформлення типових ділових документів: замовлень, накладних, митних декларацій, страхових форм, рахунків тощо.

Сучасні інформаційні технології управління підприємством реалізують систему розмежування доступу до інформації, яка призначена (у комплексі з іншими заходами інформаційної безпеки підприємства) для протидії як зовнішнім погрозам (наприклад, промислового шпигунству), так і внутрішнім (наприклад, розкраданням). Впроваджені в сукупності з CRM-системою і системою контролю якості ERP-системи націлені на максимальне задоволення потреб компаній у засобах керування бізнесом.

У майбутньому особливо затребуваними стануть технології управління витратами, які будуть дозволяти виявляти не тільки місця виникнення витрат, але й зв'язок їх із імовірними прибутками підприємства.

Таким чином, впровадження засобів автоматизації бізнес-завдань підприємства на металургійних підприємствах України формує необхідну технологічну базу для створення електронних торговельних площадок. Основне завдання в цьому процесі – зробити зв'язування систем управління внутрішніми інформаційними, товарними і фінансовими потоками підприємства з рухом інформації, товарів і фінансів у зовнішньому середовищі, частиною якого є функціонуюча ЕТП. Такий висновок випливає з того,

що доставка металургійної продукції конкретному покупцеві займає найбільшу за часовими і фінансовими витратами частину торговельної операції з купівлі/продажу металопродукції через електронну торговельну площадку. Також цей висновок враховує і той факт, що електронна торгівля робить економічно вигідним укладання угод на покупку металу невеликими партіями (менше 60 т, що становить один залізничний вагон). У зв'язку із цим організація своєчасного транспортування, складської переробки і митне оформлення транспортування металопродукції перетворюється з допоміжної функції, яку здійснюють виробничі й торговельні металургійні підприємства, на головний спосіб підвищення їх конкурентоспроможності на ринку електронної комерції.

Незважаючи на те, що багато великих виробників уже вибрали ERP-систему і частина функціонала вже запущена, створення єдиної інформаційної системи все ще залишається однією з найактуальніших проблем для підприємств.

На сьогоднішній день електронні торговельні площадки мають досить слабку інтеграцію із внутрішньокорпоративними інформаційними системами підприємств металургійного сектору (у першу чергу ERP-системами), що ускладнює повну інтеграцію підприємства в торговельну систему ЕТП. А між тим електронні торговельні площадки сприяють оптимізації на рівні всієї мережі учасників подібно до того, як це відбувається на рівні окремого підприємства, коли воно впроваджує ERP-систему. Інтеграція сучасних інформаційних технологій управління підприємством і ЕТП в металургії підвищує швидкість перетворень на підприємстві, забезпечує ефективність і прозорість його діяльності.

Найбільші переваги у конкурентній боротьбі мають ті ЕТП, які створюються і підтримуються великими, фінансово міцними суб'єктами підприємництва, насамперед виробниками металопродукції, а також продавцями. Останні здатні підтримувати обороти реалізованої продукції через ЕТП, які достатні для збереження прибутковості їх діяльності. Існуючі ЕТП, крім торговельних функцій, пропонують своїм користувачам додаткові послуги, обсяг яких варіюється в межах кожної площадки.

Недосконалість бізнес-моделей, що використовуються; втрата довіри інвесторів; опір з боку постачальників і торговців металопродукцією; збільшення конкуренції і значні втрати частини ринку; технологічна незрілість інтернет-проектів; відсутність достатніх фінансових ресурсів; недостатня прозорість каналів поставок – все це перешкоджає нормальному розвитку ЕТП і приводять до їх закриття.

Стратегія розвитку підприємств металургійного комплексу України повинна переслідувати таку мету – випуск конкурентоспроможної продукції для внутрішнього споживання і для реалізації на зовнішніх ринках, а також широкомасштабну модернізацію засобів виробництва на основі використання інноваційних технологій. Найважливішою умовою для її дося-

гнення є розвиток інфраструктури внутрішнього ринку металопродукції і більш активна участь українських металургійних підприємств у міжнародній торговельній діяльності з використанням засобів телекомунікацій.

Список використаних джерел

1. Инновации в технологиях и бизнесе: Бизнес в паутине социальных сетей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.01.ibm.com/-software/ru/mag/5/article.html/>.
2. Інтернет засіб електронної комерції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-428.html>.
3. Jeff Kagan «How Industry Analysts View the Changing Tech Marketplace». E-Commerce times, Trands, Apr 19, 2012.
4. Новомлинский Л. М. С чего начать создание системы электронной коммерции [Электронный ресурс] / Л. М. Новомлинский. – Режим доступа: <http://e-commerce.ru/articles/index.73.html>.
5. Особливості електронної комерції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance-dom.ru/marketing/81/404>.
6. John Anagnost «B2B Sales Enablement: Driving Strategic Efficiencies Along the Path to Purchase». June 13, 2016, Retail & Ecommerce, Marketing Technology – Режим доступу: <http://www.emarketer.com/Article/Sales-Enablement-Account-Based-Marketing-Spur-Sales-Opportunities-Rocket-Fuel/1014202>.
7. ЭТП как эффективный метод оптимизации закупочного процесса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aeaer.com.ua>.
8. Andrew K. Burger. «The B2B Renaissance, Part 2: Solutions in a Global Economy. Leading B2B Platform Vendors». Inside E-Commerce Times. Режим доступу: <http://www.ecommercetimes.com/story/54069.html>.
9. «Why rational investors should eye entrepreneurs from the B2B e-commerce industry» July 17, 2015, Dearton Thomas Hector, ET Bureau, The Economic Times.
10. «Sales Enablement Starts Where Marketing Content Leaves Off». Peter Mollins. July 27, 2016 | Advertising & Marketing | B2B – Режим доступу: <http://www.emarketer.com/Article/Sales-Enablement-Starts-Where-Marketing-Content-Leaves-Off/1014260#sthash.IBt5Qqx.dpufeMarketer>.
11. Кобелев О. А. Электронная коммерция : учеб. пособие / под ред. проф. С. В. Пирогова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006. – 684 с.
12. Дехканов Д. Развитие информационных технологий в металлоторговле / Д. Дехканов, В. Нелидов // Металлоснабжение и сбыт. – 2011. – № 6–7. – С. 122–125.
13. Ежков И. ERP II – новые возможности для среднего рынка / И. Ежков // Управление компанией. – 2012. – № 1. – С. 53–55.
14. ERP умер – да здравствует ERP II [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.e-commerce.ru/biz_tech/implementation/management/gg_erp.html.
15. Адлер Ю. П. Что век грядущий нам готовит? / Ю. П. Адлер, И. З. Аронов, В. Л. Шпер // Стандарты и качество. – 2009. – № 3. – С. 52–60.

1.4. Роль і місце курортних рекреацій в економічному розвитку України

Реформування національної економіки пов'язане з глибокими структурними перетвореннями у всіх сферах суспільного життя, трансформацією господарського комплексу України, здійсненню ефективної регіональної політики. Не менш важливим завданням залишається пошук раціональних методів і способів активізації розвитку тих видів діяльності, для яких існують всі необхідні умови і які по своїй соціальній результативності і економічній віддачі можуть скласти гідну конкуренцію традиційним галузям господарства. Серед таких своєрідних «ядер зростання» пріоритетне місце займає курортно-рекреаційна сфера і курортно-рекреаційна економіка, що виникає в результаті її діяльності [1].

Сутність курортно-рекреаційної економіки (рекреаноміки) визначається як система виробничих стосунків, які мають місце між суб'єктами в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання курортно-рекреаційних продуктів з метою задоволення потреби цільових ринків і відновлення середовища природної екосистеми. По своїй структурі рекреаноміка представлена рекреаційними комплексами та виробництвами, які забезпечують відтворення природного довкілля, відтворення фізичної і духовної сили людини (курортна, туристична, соціальна рекреаційна послуга), відтворення виробничих стосунків, які проявляються в господарському рекреаційному комплексі.

У сучасній світовій економіці курортні рекреації – одна з високодохідних сфер господарства, що найдинамічніше розвиваються. Багато країн мають в їх особі не лише постійно зростаюче джерело валютних надходжень, але і за рахунок залучення мільйонів туристів активно розвивають інфраструктуру територій, створюють додаткові робочі місця. За даними Всесвітньої туристської організації (UNWTO) [2] на частку курортів і пов'язаних з ним галузей нині припадає 9,7% робочих місць світу, 11,1% міжнародних інвестицій, 14% експорту та 9–15% світового валового внутрішнього продукту. Туристи витрачають 12,8% всіх коштів, які витрачаються світовими споживачами. У 2016 р. країни світу заробили за рахунок прийому споживачів туристично-рекреаційних послуг \$1,3 трлн. Наприклад, у 2010 р. цей показник складав \$820 млрд, а у 2000 – \$481 млрд. Середньостатистичний рекреатурист, який відвідав Європу, приніс місцевій економіці дохід у розмірі \$910, а для країн Східної Європи і європейських республік колишнього СРСР цей показник склав \$420.

Кількість міжнародних туристично-рекреаційних подорожей безперервно зростає, збільшившись з 40 мільйонів у 1960 р., до приблизно 800 мільйонів осіб у 2016 р. За прогнозами Всесвітньої туристської організації у 2020 р., кількість таких поїздок збільшиться втричі та досягне 1,5 мільярдів чоловік, а доходи від курортно-туристичної діяльності зрос-

туть до приблизно 2 трильйонів доларів. На рис. 1 представлені доходи країн світу від курортів і туризму по відношенню до їхнього ВВП.



Рис. 1. Доходи від туризму у ВВП країни
Джерело: Розраховано та побудовано автором самостійно

Аналіз досвіду країн Європейського Союзу показує, що доходи від курортно-туристичної діяльності зазвичай коливаються в межах 11–15% від ВВП. Туризм і рекреації посідають все більш помітне місце в економіках цих країн, це передусім зумовлено такими показниками як: швидкість обороту капіталу, обсяг експорту послуг та кількістю зайнятого населення. В той час, рівень споживання курортно-туристичних послуг, є одним із найважливіших індикаторів якості життя. У той час, цей показник для України значно менший і знаходиться на рівні 2,7%. Це свідчить про потенційні можливості збільшення доходів від такої діяльності в декілька разів [3].

Розглядаючи стан курортно-рекреаційного потенціалу України, перш за все, необхідно відзначити наявність сприятливих кліматичних умов і всіляких рекреаційних та бальнеологічних ресурсів, що створює передумови для формування високорозвиненого, конкурентоспроможного рекреаційного комплексу. Загальна площа придатних для курортно-туристичної діяльності природних ландшафтів становить приблизно 9 мільйонів гектарів. Також треба зазначити, що на території нашої держави налічується понад 125 тис. пам'яток археології, архітектури, містобудування, працюють сотні музеїв. Крім того, Україна розташована на перехресті шляхів між Європою та Азією: важливі залізничні та автомобільні магістралі, порти Чорного та Азовського морів, різнобічні зв'язки з багатьма країнами тощо [4].

Розвиток рекреаційно-туристичного комплексу України є важливим фактором підвищення міжнародного престижу країни, джерелом соціально-економічного розвитку регіонів, важливою умовою збереження історико-культурної спадщини.

Слід зазначити, що Світовим економічним форумом (WEF). розробляється індекс конкурентоспроможності подорожей і туризму. Він призначається для вимірювання факторів і тих економічних дій, які роблять туризм і курорти привабливими в певній країні [5]. Україна за величиною цього індексу займає лише 86 місце серед 140 країн світу, перебуваючи на рівні Македонії, Албанії та Азербайджану (рис. 2). Сфера туризму і курортів не грає значної ролі в економічному розвитку нашої країни і створенні позитивного міжнародного іміджу.

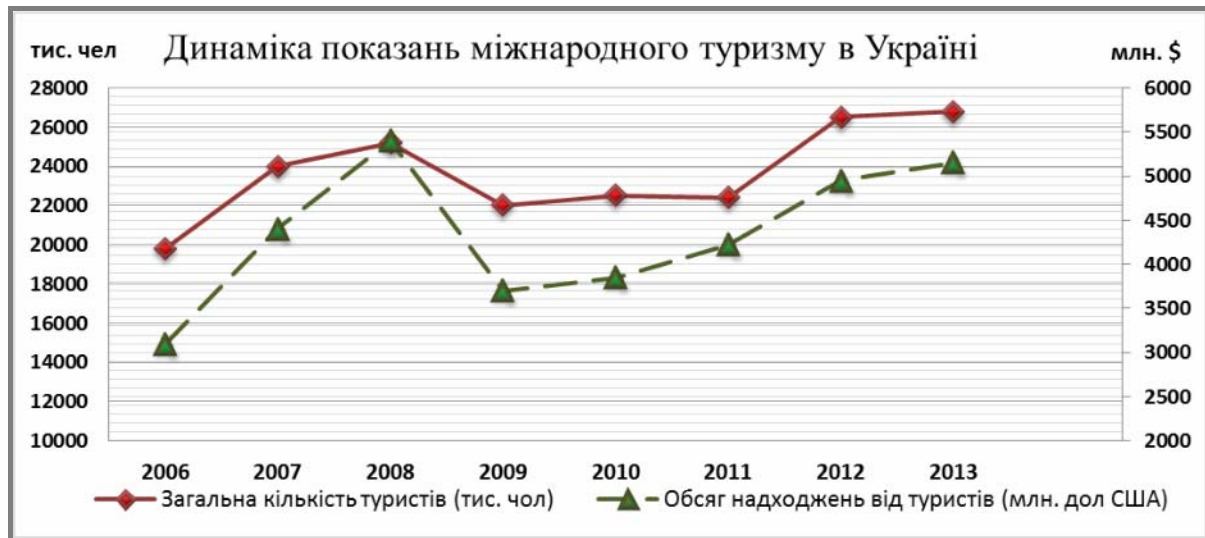


Рис. 2. Динаміка міжнародних відвідувань України
Джерело: Розраховано та побудовано автором самостійно

Ситуація, що склалася, пояснюється неконкурентоспроможністю більшості українських підприємств і організацій курортно-рекреаційної сфери, яка все більшою мірою проявляється на тлі процесів глобалізації і пов'язаної з нею лібералізації, а також фінансовою кризою. За даними 2016 р. з 1254 готельних комплексів у країні тільки незначна частина відповідає сучасним нормам, 80% готельних підприємств потребують ремонту, номери – реконструкції та переоснащення, технологія обслуговування – автоматизації та комп'ютеризації. Назріла необхідність розвивати мережу комфортабельних готелів і кемпінгів, насамперед уздовж міжнародних транспортних коридорів, що проходять через територію України. Українська туристична галузь потребує раціонального поєднання загальнодержавних і регіональних інтересів, усебічного використання ресурсів регіонів і на їх основі вже проводити формування раціональної територіальної структури і просторової організації рекреаційно-туристичного комплексу України.

Як показано на рис. 2, кількість рекреативістів, які в'їжджають в Україну значно збільшилась. Якщо порівняти 2004 р., коли кількість іноземних туристів складала трохи більше 10 млн осіб, з 2016 р., коли їх кількість досягла майже 25 мільйонів, то видно суттєве зростання більше ніж в 2 рази.

Проте наявний ресурсний потенціал використовується недостатньо, а стан і результативність розвитку рекреацій не лише відстає від провідних країн світу, але і не відповідає вимогам сучасного споживача. У табл. 1 представлені показники діяльності регіональних комплексів за 2016 р.

Таблиця 1

**Показники діяльності регіональних
курортно-рекреаційних комплексів**

Назва області	Всього оздоровлено, чол.	Кількість оздоровлених на одного працівника, чол.	Загальна місткість курортних організацій, місць	Коефіцієнт використання місткості
В цілому по Україні	3 695 137	31	549 670	0,30
Запорізька	256 892	47	33 978	0,27
Херсонська	235 887	56	43 514	0,18
Одеська	340 880	29	63 284	0,23
Київська	83 291	28	17 331	0,31
Львівська	314 426	28	29 284	0,58
Закарпатська	88 954	30	7410	0,56
Івано-Франківська	55 826	29	4403	0,48

Джерело: розраховано автором на підставі аналітичних даних Державного комітету статистики України.

На сьогодні для розміщення відпочивальників свої послуги пропонують більше 1400 готелів, мотелів, кемпінгів, туристичних центрів і близько 3000 рекреаційних об'єктів. Стратегія розвитку курортно-рекреаційної сфери передбачає, що ці рекреаційні центри (санаторії, морські курорти та ін.) в першу чергу позиціонуються в якості туристичних об'єктів, а вже потім – як лікувально-профілактичні установи, тоді як світова практика свідчить про зворотне [6]. Хоча обсяг українського ринку більш ніж на 50% більше, ніж в Угорщині, Чехії і Словаччині разом взятих, індикатор туристичної відвідуваності залишається стабільно низьким. Середній рівень рентабельності в 2016 р. склав 6,8%, знизившись на 1,5% в порівнянні з 2015 р.

Сучасна економічна ситуація в Україні вимагає різкого підвищення економічної ролі курортів. В світі таку роль грають приморські кліматичні курорти, переважно за рахунок рекреаційно-профілактичних і супутніх видів діяльності. Це обумовлено тією ситуацією, що набагато більша кількість людей потребує рекреації в порівнянні з тими, які потребують курортної реабілітації і відпочинку.

Розглянемо процеси зайнятості населення у курортно-туристичній сфері України. Внаслідок інтенсифікації розвитку цієї сфери чисельність зайнятих зросла на 10,4% порівняно з 2015 р. Це пов'язано як зі збільшенням кількості курортних закладів та інших складових туристичної інфраструктури, так і зі збільшенням кількості туристичних об'єктів, які є атрактивними для вітчизняних та іноземних туристів.

Для визначення значимості зайнятих у курортно-туристичній сфері обрахуємо частку зайнятих за регіонами в загальній зайнятості у регіонах на 2016 р. [7]. На рис. 3 представлена частка зайнятих у курортно-туристичній сфері в загальній чисельності зайнятих у регіоні.

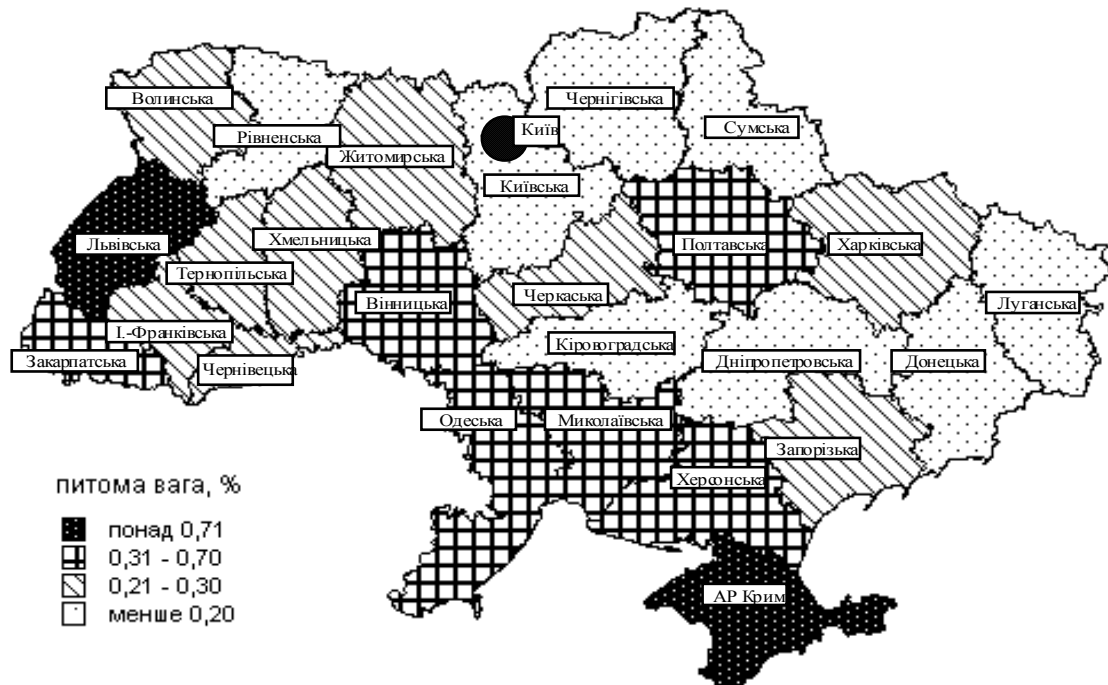


Рис. 3. Частка зайнятих у курортно-туристичній сфері в загальній чисельності зайнятих у регіонах
Джерело: Розраховано та побудовано автором самостійно

Згідно динаміці середньооблікової чисельності працюючих на підприємствах курортно-туристичної сфери України всі регіони України можна об'єднати в чотири групи: дві основні – постійного збільшення чисельності зайнятих і постійного зменшення чисельності зайнятих та дві перехідні – від збільшення чисельності зайнятих до зменшення, від зменшення чисельності зайнятих до збільшення. Постійне збільшення чисельності зайнятих характерне для Вінницької, Дніпропетровської, Житомирської, Закарпатської, Луганської, Сумської, Харківської, Херсонської, Хмельницької, Чернівецької, Чернігівської областей та м. Києва, постійне зменшення – для Волинської, Кіровоградської, Одеської та Рівненської областей.

Структура зайнятості у курортно-туристичній сфері має такі особливості. Частка зайнятих у курортних закладах переважає у Вінницькій, Волинській, Житомирській, Закарпатській, Запорізькій, Львівській, Полтавській, Хмельницькій областях; у готелях та інших місцях для короткотермінового відпочинку – у Донецькій, Дніпропетровській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Миколаївській, Луганській, Рівненській, Сумській, Херсонській, Чернівецькій, Чернігівській областях та м. Київ. Приблизно однакові значення частки зайнятих у цих секторах курортно-туристичної

сфери характерні для Київської, Харківської та Черкаської областей. В усіх регіонах України частка зайнятих на підприємствах, що надають послуги з організації подорожувань, є меншою, порівняно з іншими секторами, за виключенням Одеської та Тернопільської областей, де всі три сектори мають приблизно однакову частку.

Як показав проведений аналіз, регіони України істотно різняться за забезпеченістю курортно-туристичними ресурсами, підприємствами туристичної інфраструктури, кількістю вищих навчальних закладів, що готують фахівців для даної сфери, та чисельністю зайнятих в курортно-туристичній сфері. Тому з метою обґрунтування стратегічних заходів щодо оптимізації процесів формування і використання працересурсного потенціалу курортно-туристичної сфери здійснимо інтегральну типізацію регіонів України з виділенням п'яти типів (рис. 3).

Перший тип – регіони з високим рівнем забезпеченості курортно-туристичними ресурсами та відповідно високим рівнем підготовки та використання працересурсного потенціалу курортно-туристичної сфери (м. Київ, Львівська та Одеська області).

Другий тип – регіони із середнім рівнем забезпеченості курортно-туристичними ресурсами, підготовки кадрів та використання працересурсного потенціалу у курортно-туристичній сфері, але нижчим рівнем розвитку туристичної інфраструктури (Волинська, Хмельницька, Чернівецька, Івано-Франківська, Тернопільська, Миколаївська, Херсонська, Полтавська та Закарпатська області).

Третій тип – регіони із середнім та вище середнього рівнем забезпеченості курортно-туристичною інфраструктурою, підготовки кадрів, але нижчим рівнем використання працересурсного потенціалу у курортно-туристичній сфері (Дніпропетровська, Донецька, Луганська, Запорізька та Харківська області).

Четвертий тип – регіони із низьким рівнем забезпеченості курортно-туристичною інфраструктурою, використання працересурсного потенціалу у туристичній сфері, але середнім рівнем підготовки кадрів (Житомирська, Рівненська, Сумська, Черкаська та Чернігівська області).

П'ятий тип – регіони з дуже низьким рівнем підготовки кадрів, низьким рівнем використання працересурсного потенціалу в курортно-туристичній сфері, але середнім рівнем забезпеченості туристичними ресурсами та інфраструктурою (Вінницька, Київська та Кіровоградська області).

Для удосконалення формування та використання працересурсного потенціалу курортно-туристичної сфери України необхідно враховувати специфіку кожного регіону та вживати запропоновані для цих регіонів заходи. В зв'язку зі зростаючою міжнародною конкуренцією між курортно-туристичними напрямками, ефективне позиціонування регіону або держави, має вирішальне значення для залучення інвесторів у цю сферу.

На основі всього перерахованого вище, можна стверджувати, що курортно-туристичний потенціал України є величезним. Цей потенціал реалізується тільки в обмеженій мірі, оскільки курортно-туристична інфраструктура не розвинена досить добре, оскільки на даний час Україна не володіє достатньою кількістю сучасних готелів, туристичних баз і розважальних центрів. На території України вже існує кілька туристичних кластерів і на їх основі має розпочатися розвиток та модернізація всієї курортно-туристичної індустрії України.

Світова практика демонструє декілька моделей курортно-рекреаційної діяльності. Перша модель характерна для Німеччини і колишнього СРСР. Тут курорти використовуються переважно для потреб національної охорони здоров'я і, відповідно, значне місце в курортній практиці займає лікувально-реабілітаційна діяльність. Це стосується як бальнеологічних природних факторів, так і кліматичних, зокрема, приморських кліматичних. Іншу модель використовують країни, які мають приморські курорти з достатньо сприятливим кліматом (Туреччина, Кіпр та ін.). Тут в курортній мережі переважають приморські курорти, орієнтовані на рекреаційно-профілактичну діяльність з обслуговуванням переважно іноземців (внутрішній експорт). В цьому випадку проявляється орієнтація на потреби не стільки охорони здоров'я, скільки національної економіки. Для багатьох країн (США, Франція, Японія та ін.) характерна проміжна модель з переважно рекреаційно-профілактичним використанням приморських кліматичних курортів.

Згідно з поглядами багатьох управлінців, курорт – це проста сукупність розрізнених готелів, баз відпочинку, пансіонатів і туристичних фірм. Проблема курорту для них – перш за все проблема окремої здравниці. Але, в реальності, курортно-рекреаційний комплекс – це складна система правових і господарських стосунків, яка до цих пір залишається своєрідною «терра інкогніта», а сама курортно-рекреаційна сфера як об'єкт господарювання і сьогодні багатьма не сприймається як об'єкт централізації зусиль всіх управлінських ланок.

Соціально-економічні процеси в курортно-рекреаційній економіці активно взаємодіють з процесами охорони природи і довкілля. Саме рекреаноміка є місцем системного зв'язку між економічною діяльністю та екологією. Будучи однією з найбільших і перспективних підсистем економічної системи, вона повинна враховувати як потреби людини, так і можливості природи і, відповідно, приводити їх в рівноважний стан. Таким чином, можна розглядати курортно-рекреаційну діяльність як економічну категорію, яка відображає сукупність економічних стосунків, властивих суспільному виробництву [8]. Ці стосунки обумовлені виробництвом і споживанням курортно-рекреаційного продукту. На галузевому ринку такий продукт виступає у вигляді набору товарів і послуг рекреаційного характеру, що мають кількісну і якісну визначеність і підготовлених для реалізації їх

споживачам. У виробництві курортно-рекреаційного продукту беруть участь багато підприємств і організацій, зв'язаних між собою в процесі створення такого продукту. Поступаючи в ринкове середовище, курортно-рекреаційний продукт випробовує вплив попиту. Формування платоспроможного попиту передбачає, що споживач вступає у економічні відносини з його виробником. Таким чином, результат рекреаційного виробництва знаходить суспільне визнання, а само виробництво отримує розвиток, оскільки знов відтворюється пропозиція курортно-рекреаційного продукту. Отже, курортно-рекреаційна економіка повинна розглядається як взаємозв'язаний процес виробництва і споживання, який включає складну систему економічних стосунків потрійного характеру: по-перше, між учасниками виробництва курортно-рекреаційного продукту, по-друге, між виробником і споживачем при пропозиції продукту і, по-третє, між споживачем і виробником рекреаційного продукту при його споживанні.

До цього слід додати ще один вид економічних стосунків у сфері розподілу створюваного в курортній сфері продукту, коли в їх системі присутня держава, що претендує на здобуття частини прибутку від діяльності виробників. Держава в особі органів державного регулювання курортно-рекреаційною діяльністю покликана сприяти її розвитку, що передбачає участь в інвестиційній, страховій, правовій та іншій діяльності в цілях зміцнення економічних основ курортних рекреацій. Таким чином, курортно-рекреаційна економіка постає в системі економічних стосунків суспільства як рівноправна підсистема, що формує спільно з економіками інших галузей структуру національної економіки.

До особливостей курортно-рекреаційного комплексу слід віднести специфіку формування рекреаційних потреб. У цій динамічній системі можна виділити чотири основні підсистеми: виробництво курортно-рекреаційних послуг, формування рекреаційного продукту; його реалізацію і споживання.

Курортно-рекреаційні потреби в загальноекономічному аспекті формують інтереси рекреативістів. З погляду ринкових відношень ці потреби лежать в основі споживчого попиту на рекреаційний продукт. Виробництво послуг формує курортна індустрія. З погляду ринку це виробництво формує пропозицію курортно-рекреаційних продуктів. Досить складними і специфічними сферами є процес формування курортно-рекреаційного продукту і його подальша реалізація на галузевому ринку.

Споживання курортно-рекреаційного продукту характеризується наступними особливостями:

– витрати рекреативістів, як правило, кількісно перевищують звичайні їх витрати при мешканні в постійному місці існування. Це пов'язано з підвищеними витратами на транспорт, житло, харчування, а також на культурні та ділові заходи. Частина додаткових витрат пов'язана з чинни-

ком престижності рекреаційного споживання. Ця особливість істотно загострює проблему обліку доходів і витрат в рекреаноміці;

– гранична корисність продукту з погляду самого рекреатуриста, країни його постійного мешкання, країни, в яку він приїхав, і з погляду ринку різна. Граничні корисності у всіх цих суб'єктів відрізняються і якісно, і кількісно. Ця особливість курортно-рекреаційного споживання витікає з того положення, що рекреаційний ринок стикається із зовнішніми ефектами (екстерналіями). Характерна риса екстерналій такого ринку полягає в тому, що виробництво, формування, реалізація і споживання курортно-рекреаційного продукту об'єктивно народжують і додаткові витрати, і додаткові вигоди. При цьому кожен учасник ринку прагне витрати перекласти на інших, а вигоди привласнити собі. Звідси і відбувається назва цього явища – зовнішні ефекти, або екстерналії. За своєю природою зовнішні ефекти можуть бути позитивними і негативними. Позитивні ефекти – це доходи не рекреаційних організацій у зв'язку із збільшенням реалізованих послуг, які безпосередньо не входять в пакет курортно-рекреаційного продукту; розвиток інфраструктури регіону; збільшення числа робочих місць; зростання державних доходів за рахунок податків і т. п. До негативних зовнішніх ефектів відносяться: забруднення навколишнього середовища; вилучення території, придатної для цілей не пов'язаних з рекреаціями, і т. д.;

– споживання має «кредитний» характер, тобто воно обмежене в часі, строго обумовлене по термінах і умовах юридично та економічно оформленої операції при купівлі-продажі курортно-рекреаційного продукту. Ця особливість туристичного споживання народжує своєрідну інтенсифікацію всіх дій рекреатуриста, що ставить перед курортно-рекреаційними комплексами особливі труднощі і підсилює роль менеджменту.

Становище, яке існувало аж до кінця ХХ сторіччя, породило ситуацію, коли курортний «конвеєр» практично не мав стимулів для свого розвитку. Перед керівниками окремих здравниць і сфери в цілому не стояло питання, як заповнити здравницю. Попит на рекреації розподілявся за рознарядкою серед громадян по відрегульованих цінах, які не знали рівня сервісу світових курортів. Вже з середини 90-х рр. налагоджена, але застаріла система втратила стійкість, і багато здравниць зіткнулися з класичними сценаріями теорії хаосу. Відсутність дотацій з боку традиційних інвесторів – держави, відомств, міністерств, – привело до того, що припинилося оновлення основних фондів. З того часу починається усвідомлення того, що сфера не може бути прибутковою, якщо її не трансформувати згідно новим ринковим умовам. Починає формуватися нова стратегія розвитку курортно-рекреаційної економіки, йдуть пошуки альтернативних і перспективних шляхів розвитку цієї сфери.

Розвиток складних соціально-економічних систем як впорядкованого простору вимагає необхідного рівня управління, системи прийняття рішень на основі відповідних методологій. Оскільки підсумком формування

регіональних економічних просторів виступає їх системна структура, то її можна досліджувати на основі економіко-математичного моделювання. Такий підхід дозволяє обґрунтувати механізми поведінки та трансформування курортно-рекреаційних систем, визначити параметри їх стійкого функціонування, а також здійснювати визначення і моніторинг кількісних і якісних оцінок впливу рекреації. У той же час з позицій системної методології це дозволяє досліджувати зв'язки між поточним станом об'єкту і умовами, що зумовили цей стан, а також виявляти міру досяжності розвитку об'єкту в системі поставленої кінцевої і проміжної мети.

Таким чином, вплив рекреацій на економічний простір носить характер прямих і зворотних зв'язків і взаємозалежностей. З одного боку, рекреаційна економіка впливає на розвиток економічного простору в частині курортно-рекреаційних територій шляхом дії на структурні елементи простору: природно-ресурсні, виробничі, соціально-економічні. В результаті економічний простір еволюціонує і якісно перетворюється під впливом досконаліших технологій використання природних ресурсів, екосистемних методик і підходів не лише в курортології, але і в регіональному господарстві курортів національного і місцевого масштабів, зростання рівня доходів населення рекреаційних територій і підвищення рівня сервісу. З іншого боку, курортно-рекреаційні території безпосередньо виступають чинником розвитку економіки регіону і країни в цілому. Через стратегічно обґрунтовану практику проектування бізнесу відбувається перехід до нової якості розвитку територій.

Сучасні курортно-рекреаційні системи є складними багатофакторними об'єктами. У свою чергу, вони занурені в ще складніше економічне середовище. Їх життєздатність, перш за все, залежить від їх стійкості до тих, що відбуваються, як в них, так і в зовнішньому середовищі всіляких змін. З іншого боку, сам процес розвитку такої системи є джерелом її нестійкості, але вже у відмінності від вказаних обставин, цілеспрямованою. Таким чином, курортно-рекреаційна система повинна володіти з одного боку стійкістю, а з іншого боку рухливістю. Поєднання цих властивостей в одному утворює певне діалектичне протиріччя, вирішення якого лежить в створенні принципів побудови рекреасистем і методів управління ними, що забезпечують вирішення цих протиріч в процесі функціонування курортно-рекреаційної системи.

Рухливість – одна з важливих властивостей курортно-рекреаційної системи, яка полягає в здатності швидко реагувати на зміни в довкіллі. Методи її діагностики включають прийоми визначення швидкості і легкості зміни всіляких процесів, характерних для курортних рекреацій, на процеси того ж або протилежного знаку, а також – швидкості виникнення і припинення процесу [9].

Особливість ознаки рухливості курортної рекреації як системи в даний час обумовлюється двома суперечливими тенденціями, характерними

для сучасного суспільства. З одного боку, спостерігається соціальна інтеграція, з іншої – прагнення до індивідуалізації. Ці чинники, разом з економічними процесами, можуть привести до виникнення нової властивості рекреасистем – елітаризму, тобто переходу від групового споживчого попиту до індивідуального споживання.

Слід також відзначити тенденцію, яка полягає в тому, що окрім наведених вище чинників, стійкість курортної системи також забезпечується такими елементами самоорганізації як диференціація і лабільність. Диференціація – це прагнення курортно-рекреаційної системи до структурної і функціональної різноманітності елементів, які забезпечують не тільки умови виникнення і вирішення протиріч, але і визначають здатність швидко пристосовуватися до змінних умов. Лабільність означає рухливість функцій елементів структури при збереженні стійкості системи в цілому. Ці параметри у поєднанні з ієрархічною структурою управління утворюють механізм адаптивності курортно-рекреаційної системи, який визначає її розвиток і стійкість.

Дослідження еволюційного розвитку курортно-рекреаційної економіки неодмінно натрапляє на проблему життєвого циклу курортно-рекреаційного продукту, який має багато спільного з поняттям «трансформаційний цикл». Найбільш відомим підходом в цьому напрямі є модель життєвого циклу туристичної дестинації Р. В. Батлера [10] з подальшими її модифікаціями. Спираючись на концепцію життєвого циклу продукту американського економіста Р. Вемона [11], він виділив шість послідовних стадій еволюції туристичної (курортно-рекреаційної) дестинації: розвідка, залучення, розвиток, зміцнення, стагнація, занепад або оновлення. Головним показником переходу від однієї стадії до іншої служить зміна кількості відвідувань (попиту) і, крім того, враховується стан природного середовища та курортної інфраструктури, а також відношення населення до рекреативістів (рис. 4).

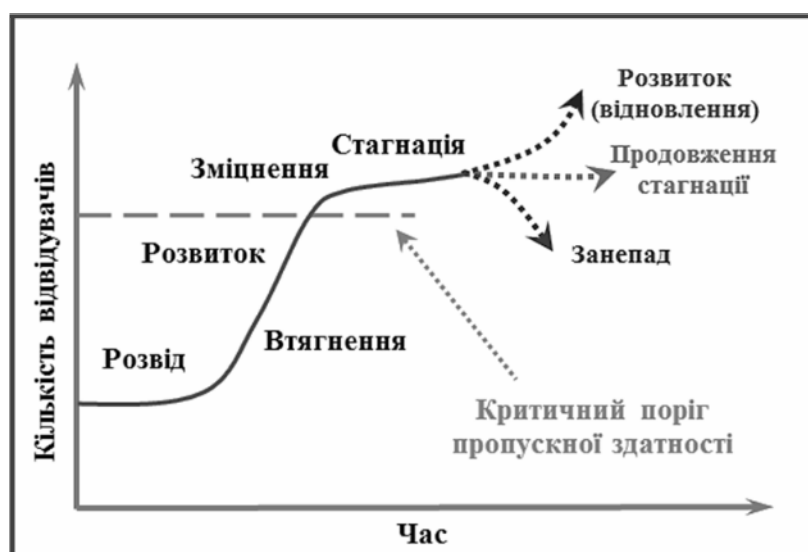


Рис. 4. ЖЦД на основі моделі Р. Батлера
Джерело: Побудовано автором самостійно

Стадія розвідки характеризується невеликим числом відвідувань. Приплив рекреативістів обмежений внаслідок поганої транспортної доступності місця призначення і відсутності в ньому необхідної інфраструктури. Дестинацію відвідують одиничні рекреанти. Курортна індустрія як така відсутня, оскільки розвиток інфраструктури для незначного числа туристів є нерентабельним. Чинник сезонності курортно-рекреаційного попиту доки не проявляє себе. На цій стадії курорт робить слабкий вплив на довколишню природу і економічне середовище.

Стадія залучення настає завдяки ініціативі територіальних органів влади і домогосподарств, які включаються в обслуговування рекреативістів. Число відвідувань починає зростати, що приводить до необхідності створення курортно-рекреаційної інфраструктури. У цей же період починають проявлятися чинники сезонності та формуватися ринок курортно-рекреаційного продукту. Проте масштаби такого бізнесу ще порівняно малі, як і незначний негативний ефект, що припадає на довкілля.

Стадія розвитку характеризується великим обсягом відвідувань. У піковий сезон число рекреативістів дорівнюється або перевершує число постійного населення. Курортна рекреація стає вигідною сферою вкладення капіталу, що залучає іноземні компанії. Вони інвестують кошти в сучасну інфраструктуру, але при цьому істотно змінюють вигляд дестинації. Із зростанням популярності та розширенням в'їзного потоку дестинація стикається з надмірним навантаженням на курортну територію і швидким зносом об'єктів інфраструктури, відтоком людських ресурсів в цей сектор економіки. Виникає необхідність в системі планування і контролю на регіональному і національному рівнях.

Стадія зміцнення характеризується уповільненням темпів зростання відвідувань хоча в абсолютному вигляді їх обсяг продовжує збільшуватися. Кількість туристів перевищує чисельність населення. Ринок курортно-рекреаційного продукту приймає сучасні форми за участю провідних корпорацій. Курорт починає грати визначальну роль в економічному розвитку і стає основним сектором економіки дестинації. На цій стадії дестинація повністю інтегрується в глобальну курортно-туристичну систему. В той же час, сезонність має значний вплив на регіональну економіку, разом з погіршенням якості рекреапродукту через перевантаженість та знос інфраструктури.

Стадія стагнації передуює занепаду дестинації. Пік відвідувань вже пройдено, курортна територія втрачає минулу привабливість. Вона існує за рахунок повторних візитів рекреативістів, прихильних даному курортно-рекреаційному центру. Цей період характеризується ціновими війнами, ведучими до подальшої деградації рекреапродукту та банкрутству. Перед дестинацією встають екологічні, соціальні та економічні проблеми.

Завершує життєвий цикл такого центру стадія занепаду або оновлення. Основна маса рекреативістів, переорієнтовувалася на інші курорти,

в'їзний потік скоротився і обмежується тепер відвідувачами на вихідні дні. Одночасно відмічається пошвавлення на ринку нерухомості. Відповідно до процесу самоорганізації туристичні і курортні об'єкти виставляються на продаж, купуються і перебудовуються новими власниками для використання в не курортно-рекреаційних цілях. Усвідомивши навіслю над дестинацією загрозу, органи управління прагнуть змінити спеціалізацію. Таким чином, на стадії занепаду і оновлення задається імпульс повторному циклу тобто процес економічної трансформації.

Саме тому, стадія оновлення рідко є спонтанним процесом. Як правило, вона є наслідком цілеспрямованих трансформаційних перетворень. Успіх досягнення оновлення пов'язаний із здатністю приватного і державного сектора до кооперації та фокусування на тому, що кожен з них робить краще. Державний сектор забезпечує маркетинг дестинації, обслуговування і управління муніципальними атракціями. Приватному сектору відводиться ключова роль в таких секторах індустрії як інфраструктурні проекти та деякі інші атракції.

Результати моделювання на основі моделі Батлера дозволяють сформулювати два підходи до управління ЖЦД.

Перший підхід, який задається пропозицією (рис. 5а), полягає в наступному: поріг пропускної спроможності залишається на колишньому рівні, підтримка кількості рекреативістів передбачається нижче за цей поріг за рахунок укороченої стадії розвитку. Таким чином, довга стадія залучення при повільному зростанні відвідувань переходить в стадію зміцнення, минуючи стадію розвитку.

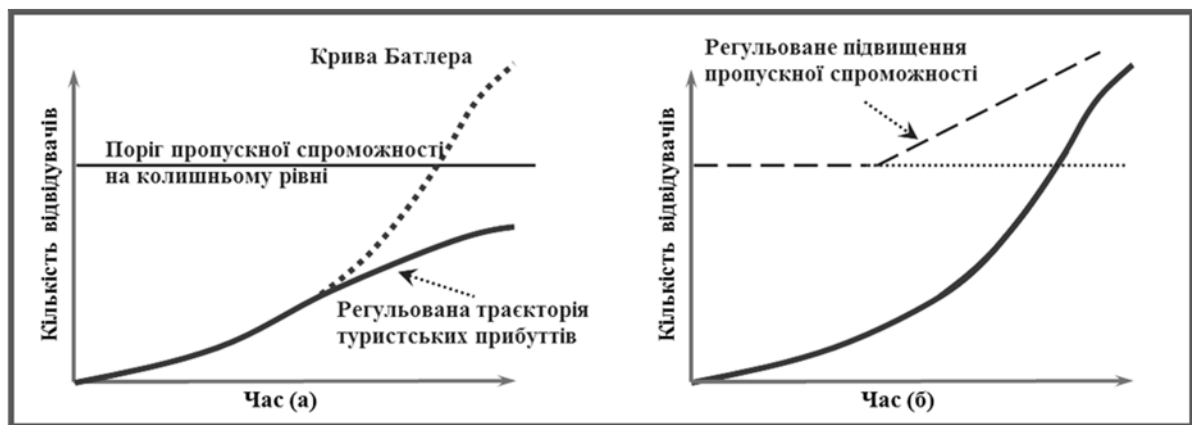


Рис. 5. Альтернативні сценарії ЖЦД на основі моделі Батлера
Джерело: Розраховано та побудовано автором самостійно

Стратегії для реалізації сценарію, що задаються пропозицією, передбачають: введення обмежень або квот на допустиму кількість відвідувачів; впровадження сучасних стандартів обслуговування; введення обмеження на розміри та кількість засобів розміщення; виділення окремих зон для

розвитку курортів; заборона експансії, розширення інфраструктури; підвищення плати за в'їзд в дестинацію, тим самим знизивши попит.

Інший підхід, що задається попитом (рис. 5б), передбачає традиційну послідовність стадій. Проте при цьому приймаються заходи по підвищенню порогу пропускнув спроможності разом із збільшенням числа відвідувань. Реалізувати такий сценарій можливо за допомогою роботи з соціально-культурним впливом курортних рекреацій та запуском освітньо-ознайомлювальних програм для рекреативістів і населення. Понизити вплив на довкілля допоможе посилення регулювання природоохоронної діяльності, впровадження «зеленого маркетингу». Економічний вимір рекреацій необхідно корегувати за допомогою активізації місцевого бізнесу та його експансії.

Таким чином, сценарій (рис. 5б) передбачає збільшення пропозиції для задоволення попиту, тоді як сценарій (рис. 5а) – стратегію управління зниженням попиту відповідно до існуючої пропозиції дестинації.

Недолік моделі Р. Батлера полягає в тому, що вона не враховує вплив інших секторів економіки на розвиток дестинації, тобто модель недостатньо враховує вплив зовнішнього середовища. Слід також зазначити, що курортно-рекреаційні центри є динамічними утвореннями. Тому тривалість їх життєвих циклів і кожної стадії окремо розрізняється в такій же мірі, як і самі дестинації. Транспортна доступність, державна політика в області курортів, наявність або відсутність дестинацій-конкурентів – ці і інші чинники можуть сприяти прискоренню або, навпаки, уповільненню проходження різних стадій циклу.

В процесі еволюційного розвитку курортно-рекреаційних систем просліджуються циклічно-хвилеві коливання. Дослідження коливальних процесів в таких системах спирається на чотири вихідні положення загальної теорії економічного циклу [12]:

- цикл трактується як коливання ділової активності, що постійно повторюються. При такому підході первинним об'єктом дослідження є все коливання в цілому, а не окремі його фази;

- економічна динаміка поліциклічна. Загальний коливальний рух ділової активності є синтезом ряду хвиль з різними періодами, амплітудою і механізмом коливань;

- циклічне коливання відбувається відносно положення рівноваги;

- циклічні коливання відбуваються незалежно від довготривалого економічного зростання. На основі методів моделювання в загальній динаміці курортно-рекреаційної системи можна вичленувати основний тренд і самостійні коливання довкола цієї трендової траєкторії зростання. При цьому механізми коливань будуть логічно незалежні не лише від чинників економічного зростання, але і від самої передумови його існування [13].

Функціонування курортно-рекреаційних систем передбачає наявність кон'юнктурних коливань, які носять закономірний характер. Ці зміни

відбуваються стихійно, але повторюються регулярно. Можна стверджувати, що розвиток таких систем визначається нелінійними процесами, з постійною зміною параметрів динаміки. Цикли в рекреасистемах відносяться до трансформаційного типу, коли коливання генеруються самою системою і в той же час часто є наслідком дії зовнішніх чинників. У динаміці функціонування особливо чітко виражені малі хвилі. Це пояснюється швидким обігом курортно-рекреаційного капіталу. Що ж до впливу зовнішніх чинників, то вони можуть прискорювати (уповільнювати) момент настання циклу, робити резонуючий, пом'якшувальний або деформуєчий вплив і тим самим спотворювати вигляд циклічних траєкторій.

Цикли курортної кон'юнктури також пов'язані з довгими хвилями. Аналіз їх взаємодії демонструє особливості розвитку курортно-рекреаційних систем на тому або іншому відрізку часу. Зокрема, кризи курортних рекреацій тим глибше, а підйоми значніші, ніж синхронніше дві хвилі досягають відповідно своїх нижчих і вищих точок. Іншими словами, амплітуда коливань залежить від ступеню, в якому виражений резонанс хвиль.

Циклічні коливання в курортно-рекреаційних системах мають закономірну просторово-часову організацію, в якій можна виділити центри локалізації імпульсу, периферію коливальних процесів і певну періодичність у виникненні імпульсів. Центри локалізації імпульсу циклічних коливань збігаються з ядрами просторової системи, де концентруються основні рекреаційні потоки і генеруються нові ефективніші технології ведення курортно-рекреаційного бізнесу, форми організації виробництва рекреаційного продукту. Циклічні коливання, що зароджуються в ядрах просторової системи потім поширюються на напівпериферію і периферію.

Однією з тенденцій, характерною для сучасного стану курортно-рекреаційних систем, є уповільнення динаміки зростання. В той же час, цей процес відбувається в різних сегментах просторової системи по-різному. З найбільшою силою він виражений на напівпериферії та периферії, де середньорічні темпи приросту туристських потоків скоротилися. В той же час, темпи приросту рекреапотоків в цих сегментах залишаються вищими, ніж в ядрах просторової структури. Таким чином, українські курортно-рекреаційні системи мають хорошу перспективу для трансформаційного розвитку та істотного збільшення прибутковості.

Висновки та пропозиції. На основі проведеного аналітичного дослідження можна зробити наступні висновки:

у сучасній світовій економіці курортні рекреації – одна з самих високоприбуткових сфер господарства, а також одна з тих, що найбільш динамічно розвивається. Функціонування таких систем передбачає існування постійно зростаючих джерел фінансових надходжень, за рахунок залучення мільйонів туристів активно розвивати інфраструктуру територій, створювати додаткові робочі місця;

запропоновано теоретико-методологічний підхід, який дозволяє досліджувати розвиток курортно-рекреаційних систем в умовах трансформаційних змін. У його основу покладений сценарій розвитку властивостей курортних систем і моделювання економічних процесів, які відбуваються під їх впливом;

на основі всього перерахованого вище, можна стверджувати, що курортно-туристичний потенціал України є величезним. Цей потенціал реалізується тільки в обмеженій мірі, що не дозволяє курортно-рекреаційній сфері зайняти гідне місце серед бюджетоформуючих галузей. Сучасна економічна ситуація в Україні вимагає різкого підвищення економічної ролі курортів.

Список використаних джерел

1. Торохтин О. М. Діагностика, реабілітація, ефективність / О. М. Торохтин. – Ужгород : Карпати, 2009. – 206 с.
2. Статистика UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.unwto.org/index.php>.
3. Про курорти : Закон України від 05.10.2000 р. № 2026-III // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 50. – Ст. 345.
4. Кифяк В. Сфера рекреации и туризма как составляющая региональной экономической системы / В. Кифяк // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2006. – № 11 (66). – С. 116–119.
5. Materials of the World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.weforum.org/en/index.htm>.
6. Ryan C. Recreational Tourism: A Social Science Perspectives / C. Ryan. – London, 2011. – 132 p.
7. Шевчук Л. Т. Розміщення продуктивних сил / Л. Т. Шевчук. – Львів : ЛНУ, 2011. – 150 с.
8. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу / Т. І. Ткаченко. – К. : КНТЕУ, 2006. – 537 с.
9. Лукинов И. И. Эволюция экономических систем / И. И. Лукинов. – М. : Экономика, 2012. – 568 с.
10. Butler R. The Concept of a Tourist Area Cycle of Evolution: Implications for Management of Resources / R. Butler // Canadian Geographer. – 1980. – V. 24. – P. 5–12.
11. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Life Cycle / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – № 5. – P. 21–29.
12. Гальчинский А. Цикличность как общая закономерность рыночной экономики / А. Гальчинский // Экономика Украины. – 1991. – № 8. – С. 7–15.
13. Веденин Ю. А. Динамика территориальных рекреационных систем / Ю. А. Веденин. – М. : Наука, 2012. – 190 с.

1.5. Фінансово-економічний механізм створення обслуговуючих кооперативів у курортно-рекреаційній сфері

В даний час в Україні спостерігається прискорений розвиток індустрії відпочинку і туризму – збільшується кількість господарюючих суб'єктів, що займаються наданням санаторних і курортно-рекреаційних послуг, розвивається інфраструктура галузі і тому подібне. Проте розвиток галузі в

значній мірі гальмуватися різким збільшенням вартості послуг, що надаються. Тому пошук доріг зниження вартості послуг що надаються підприємствами курортно-оздоровчої сфери в Україні є важливим і актуальним і рекреаційної сфери і тому подібне

Однією з найбільш істотних проблем, що гальмують розвиток курортно-рекреаційної сфери, є висока вартість послуг. За останні роки вартість одного ліжка-дня зросла на 70–100%. Значною мірою це зумовлено збільшенням вартості продуктів харчування і сільськогосподарської продукції, що купується санаторіями, будинками відпочинку, пансіонатами для організації харчування відпочиваючих.

В структурі собівартості 1 ліжка – дня вартість харчування складає 40–55%. Не дивлячись на збільшення інших статей витрат (заробітна плата персоналу, комунальні послуги), саме вартість харчування у вирішальній мірі визначає величину сумарних витрат підприємств курортної сфери.

Існують різні підходи до вирішення цієї проблеми. Деякі учені і практики бачать вирішення проблеми в створенні спеціалізованих торговельно-закупівельних підприємств типу «Курортторг», інші – в створенні курортно-рекреаційних кластерів об'єднуючих на принципах кооперації санаторно-курортні і торговельні підприємства., треті пропонують створення спеціалізованих структур кожним підприємством санаторно-курортної сфери.

Не зменшуючи достоїнств кожного з підходів, слід зазначити один загальний істотний недолік. В кожному випадку діяльність торговельних структур заснована на здобутті прибутку. А це в кінцевому разі веде до дорожчання продукції, що поставляється ними.

Для того, щоб цього не відбувалося існує можливість вирішення даної проблеми шляхом створення спеціалізованих торговельно-закупівельних підприємств, що функціонують на принципах обслуговуючого кооперативу.

Обслуговуючий кооператив – це специфічний тип підприємства, який орієнтований не на отримання прибутку, а на якнайповніше задоволення економічних потреб своїх членів, які одночасно є клієнтами і власниками свого підприємства. Такий кооператив (колективне підприємство, асоціація) створений підприємствами санаторно-курортної сфери займається постачанням продуктів харчування і сільськогосподарської продукції [1].

Обслуговуючі кооперативи справа не нова. Перші обслуговуючі кооперативи були створені в Західній Європі і США в кінці 19 століття. У багатьох країнах з розвинутою ринковою економікою широкого поширення набули сервісні, постачальницькі, заготівельно-збутові, багатофункціональні кооперативи [2].

Мета створення кооперативу – поліпшення забезпечення підприємств санаторно-курортної сфери продуктами харчування і сільськогосподарською продукцією за цінами підприємств переробної галузі і безпосе-

редніх виробників сільськогосподарської продукції. Таким чином, з ланцюжка що зв'язує виробників продуктів харчування і підприємства курортної сфери усуваються посередники і перекупники. Завдяки цьому досягається значне зниження рівня цін на більшість продуктів харчування і сільськогосподарських продуктів.

Для забезпечення створення кооперативу необхідно здійснити комплекс заходів на регіональному рівні:

- розробити регіональну програму розвитку кооперативу;
- відпрацювати економічний механізм діяльності кооперативу з врахуванням місцевих умов;
- залучити місцеві вищі і середні спеціальні учбові заклади до наукових консультацій і кадрового забезпечення;
- надавати допомогу кооперативу в питаннях матеріального забезпечення.

Вирішення відносно видів послуг, які надаватимуться кооперативом його учасникам, повинно бути прийнято з врахуванням фінансових можливостей кожного з його членів.

Якщо приймається позитивне рішення про доцільність створення кооперативу, то створюється організаційний комітет, на який покладаються наступні функції:

- вирішення питань пов'язаних з членством, внесення капіталу і підписання торгівельних контрактів з членами кооперативу;
- розробка і прийняття Статуту і вибори керівних органів;
- реєстрація об'єднання як формальній юридичній організації;
- організація перших зборів створеного об'єднання.

Організаційний комітет пропонує потенційним учасникам підписати угоду про створення кооперативу. Така угода є згодою стати членом кооперативу, вести через нього операції, вкласти в нього капітал в певному розмірі, що є підтвердженням серйозності намірів.

Загальні збори – це найвищий орган управління кооперативу. Збори затверджують Статут, засновницькі і робочі документи, вносять доповнення і зміни до них. До компетенції загальних зборів відноситься також вибори керівних органів кооперативу і контроль за їх діяльністю, а також формування стратегії і бюджету асоціації кооперативу.

Всі рішення приймаються членами асоціації кооперативу в процесі засудження і ставляться на голосування. При цьому всі дійсні члени мають право лише одного голосу, що позбавляє переваги одні над іншими.

За виконання вирішень загальних зборів відповідає правління кооперативу. У його склад входять голова і секретар, у разі потреби правління може вибрати заступника голови.

Правління вирішує найбільш важливі питання господарської діяльності. Очолює правління голова кооперативу. Він здійснює керівництво

кооперативом, реалізує політику, яка визначена загальними зборами і правлінням [3].

У зв'язку з тим, що голова і члени правління є керівниками різних санаторно-курортних підприємств, вони не можуть постійно займатися справами кооперативу. Тому для його успішного функціонування правління наймає на роботу виконавчого директора, укладає з ним контракт. Після цього він виконуватиме функції визначені правлінням і нести відповідальність і звітуватиме перед ним.

Набір персоналу слід почати з посади бухгалтера. Бухгалтер грає виключно важливу роль. Його головне завдання полягає в тому, аби вести запис всіх операцій і надавати повну і правдиву інформацію відносно фінансового і майнового стану підприємства. При цьому необхідно враховувати те, що кооперативу притаманні певні особливості, обумовлені специфікою економічних механізмів і неприбутковим характером його діяльності [3].

Потреба кооперативу в найманому персоналі на початковому етапі його існування залежить від виду діяльності і наявних ресурсів. Персонал наймається на роботу виконавчим директором відповідно до затвердженого бюджету кооперативу та штатного розкладу.

Як господарюючий суб'єкт будь-яке кооперативне підприємство, що діє на ринку та конкурує з іншими суб'єктами господарської діяльності, є, по суті, комерційною структурою. Проте обслуговуючі кооперативи принципово відрізняються від решти видів підприємництва.

Ці відмінності закладені в меті діяльності кооперативу, в стосунках між кооперативним підприємством і його власниками, в системі управління та механізмі розподілу вигод (прибутку або чистої економії). Крім того, обслуговуючі кооперативи націлені в своїй діяльності на обслуговування, як правило, тільки своїх членів. Але, в тій самий час, обслуговуючі кооперативи можуть надавати послуги іншим особам, які не є учасниками кооперативу і отримувати від цієї діяльності дохід. В той самий час, якщо створюється організація для надання послуг іншим особам, які не є її учасниками, то така діяльність не вважається кооперативною, а класифікується як колективне підприємництво [2].

Відповідно до класичних принципів кооперації, господарська діяльність обслуговуючих кооперативів повинна спрямовуватися не на отримання прибутку, а на задоволення потреб своїх членів, що вимагає відповідного вдосконалення використовуваних виробничих потужностей і системи маркетингової інфраструктури кооперативу.

Доходи обслуговуючого кооперативу, отримані ним за результатами діяльності в кінці року, підлягають розподілу між його членами. На практиці ці кошти розподіляються між учасниками пропорційно до їхньої участі в господарській діяльності як кооперативні виплати у вигляді знижок до ціни постачання чи послуг кооперативу або надбавок до реалізаційних цін

на продукцію, а також пасивних доходів членів і відрахувань до цільових фондів кооперативу [2].

Як наслідок, прибуток (остаточний результат) обслуговуючого кооперативу, який отримується ним в кінці року, завжди дорівнюватиме нулю. Для того, щоб отримати цей заздалегідь визначений результат, закупівельні ціни на продукцію і ціни продаж на засоби виробництва, техніку й послуги мають дорівнювати собівартості, зафіксованій кооперативом в процесі свого функціонування протягом року. Отже, головна мета діяльності будь-якого виду обслуговуючих кооперативів ніколи не націлена на отримання прибутку, а полягає в збільшенні доходів (зменшенні витрат) своїх членів шляхом надання їм послуг за собівартістю. Ця особливість є основною відмінною рисою кооперативного (обслуговуючого) підприємства від підприємницької організації, для якої головна мета – одержання прибутку для її власників.

Дохід кооперативу формується з надходжень від господарської діяльності після покриття матеріальних і прирівняних до них витрат та витрат на оплату праці найманих працівників.

Дохід обслуговуючого кооперативу витрачається на:

- сплату податків і зборів (обов'язкових платежів) до відповідних бюджетів;
- погашення кредитів;
- покриття збитків;
- проведення відрахувань до фондів кооперативу;
- кооперативні виплати;
- виплати на паї.

Доходи обслуговуючого кооперативу можуть бути використані і на інші цілі, зокрема – на впровадження заходів, які зменшують рівень господарських ризиків кожного з суб'єктів господарювання – учасників кооперативу. До таких заходів належить впровадження механізму взаємного страхування господарської діяльності.

Розвиток курортно-рекреаційної галузі в значній мірі пов'язаний з ризиками: природними, ринковими, господарськими та ін.. Несприятливі погодні умови зменшують кількість відпочиваючих в Північному Приазов'ї на 45–50%. М'яка тепла зима та відсутність снігу в Карпатах можуть перетворити зимовий гірськолижний сезон на катастрофу для власників баз відпочинку, пансіонатів, міні-отелів. Недобросовісна конкуренція з боку власників закладів курортно-рекреаційної галузі інших регіонів так само можуть суттєво вплинути на кількість відпочиваючих. Саме тому, одним з напрямів діяльності обслуговуючих кооперативів в курортно-рекреаційної галузі може стати впровадження механізму взаємного страхування. З цією метою, частина доходу кооперативу, яка отримана від продажу продукції суб'єктам господарювання, які не є членами кооперативу може бути спрямована на страхові виплати, тим членам кооперативу, які з певних причин

отримали незадовільні фінансові результати в своїй діяльності в поточному році.

Взаємне страхування (англ. Mutual insurance) є однією з організаційних форм страхового захисту. Взаємне страхування засновано на домовленості між собою групи фізичних, юридичних осіб, про відшкодування збитків, що виникли в результаті певних подій, за рахунок засобів страхового фонду. Страховий фонд формується з внесків учасників взаємного страхування. При взаємному страхуванні кожен страхувальник одночасно є членом страхового товариства [4].

Взаємне страхування є також одним з трьох методів створення страхових продуктів (разом з самострахуванням і комерційним страхуванням), які були вироблені в ході економічного розвитку людського суспільства.

Типовими ознаками методу взаємного страхування на сучасному етапі розвитку є наступні:

- об'єднання страхувальниками фінансових ресурсів в спеціально створюваній організації-страховику для страхування власних майнових інтересів шляхом розподілу збитку між собою (страхувальники є водночас членами обслуговуючого кооперативу а кооператив – є організацією, яка створена для задоволення власних майнових інтересів, зокрема зменшення рівня господарчих ризиків);

- формування страхового фонду за рахунок внесків кожного члена товариства зацікавлених страхувальників, як спільної власності всіх її членів (страховий фонд формується за рахунок доходу кооперативу, який є власністю усіх його учасників);

- відсутність у кожного страхувальника окремо одноосібного права на розпорядження цим фондом і на його використання (це правило обумовлене в Статуті кооперативу);

- наявність у страхувальників прав і обов'язків по участі в управлінні, розпорядженні цим фондом і використанні засобів фонду (це правило також обумовлене в Статуті кооперативу);

- наявність в кожного із страхувальників матеріальної відповідальності по зобов'язаннях, пов'язаних із створенням страхових продуктів за рахунок засобів цього фонду (кожен з учасників кооперативу зобов'язаний надавати достовірну фінансову звітність про свою діяльність);

- розподіл матеріальної відповідальності по зобов'язаннях, пов'язаних із створенням страхових продуктів, між страховиком і його страхувальниками (це правило також регулюється Статутом та іншими нормативними документами кооператив) [4].

При взаємному страхуванні кожна особа (юридична або фізична) для страхування майнових інтересів об'єднує свої матеріальні ресурси з ресурсами інших осіб, що мають аналогічний намір відносно власних майнових інтересів. Таке об'єднання відбувається на основі домовленості його учасників про те, що з метою створення страхових продуктів вони є співучас-

никами своїми засобами у формуванні страхового фонду. Створюючи кооператив, суб'єкти господарювання з самого початку об'єднують свої матеріальні ресурси на підставі спільної домовленості.

Право власності кожного страхувальника (тобто кожного учасника створеного співтовариства) на засоби, що вносяться до фонду, перетворюється в право спільної власності всього співтовариства страхувальників на засоби даного фонду. Це обумовлює право кожного страхувальника на участь в створенні страхових продуктів (тобто у формуванні страхового фонду, управлінні і розпорядженні ним) спільно з іншими страхувальниками. Наявність цих прав обумовлює наявність у кожного страхувальника відповідальності по страхових зобов'язаннях співтовариства, яку він несе солідарно з іншими страхувальниками (членами співтовариства). Таким чином, принцип взаємності виявляється через взаємні права на засоби страхового фонду і взаємну відповідальність по зобов'язаннях, зв'язаних з використанням даних засобів [5]. Ці принципи повністю відповідають принципам діяльності обслуговуючого кооперативу.

Особливість методу взаємного страхування полягає в тому, що страхувальник є одночасно і покупцем страхової послуги, і співвласником страхового фонду, створеного в рамках відособленого суб'єкта господарювання, що здійснює взаємне страхування. Ця особливість виявляється, зокрема, в тому, що умови взаємин між страховиком і страхувальниками можуть формалізуватися не в індивідуальних страхових договорах між страховиком і кожним із страхувальників, а в статуті страховика. Взаємовідносини між кооперативом та кожним з його учасників також побудовані не на окремих угодах а обумовлені його Статутом.

При використанні методу взаємного страхування управління процесом виробництва страхових продуктів відбувається на підставі рішень, що приймаються на загальних зборах страхувальників або їх представників (у даному випадку – загальних зборах членів кооперативу). Відповідальність за виконання зобов'язань по страхових виплатах несе в першу чергу страховик в особі обслуговуючого кооперативу. Суми страхових виплат визначаються виходячи з розміру страхового фонду та розміру отриманого збитку члена кооперативу. Але загальна сума страхових виплат не може перевищувати загальну суму страхового фонду.

Важливим фактом є те, що взаємне страхування є некомерційним тому що страхувальники (члени кооперативу), які є співвласниками фонду грошових коштів, беруть участь в його створенні не з метою здобуття прибутку на вкладений капітал, а з метою створення страхового продукту для себе.

При взаємному страхуванні страховий продукт створюється не одним страхувальником для власного використання, а співтовариством страхувальників для використання тими його членами, в яких виникне на це право відповідно до задалегідь досягнутих домовленостей. Страховиком є

взаємна страхова організація (обслуговуючий кооператив), зареєстрована в певній організаційно-правовій формі.

Створення кооперативу – це тривалий процес. Нарощування діяльності кооперативу і дотримання принципів кооперації відбувається одночасно. Необхідно зважено і досить швидко реалізувати перші етапи даного процесу, аби засновники могли відчутти переваги об'єднання установ санаторно-курортної сфери в кооператив.

Висновки. Одним з найбільш пріоритетних напрямів економіки України є сфера оздоровлення і туризму. Останніми роками розвиток даної галузі гальмується із-за високої вартості послуг, що надаються підприємствами санаторної і курортно-рекреаційної сфери. Вартість послуг, в значній мірі, визначається високою вартістю продуктів харчування. Одним з можливих шляхів зниження витрат, пов'язаних із закупівлею продуктів харчування є створення обслуговуючих кооперативів, діяльність яких може не лише забезпечити зниження вартості послуг що надаються підприємствами санаторної і курортно-рекреаційної сфери, але і забезпечити їм отримання додаткового прибутку та зменшення рівня господарських ризиків.

Список використаних джерел

1. Про кооперацію : Закон України від 10.07.2003 р. № 1087-IV.
2. Emelianoff Ivan V. Economic theory of cooperation / Ivan V. Emelianoff / Economic structure of cooperative organizations. – Washington : D. C., 1948. – 269 s.
3. Семчик В. І. Організаційно-правові засади діяльності сільськогосподарської кооперації / В. І. Семчик // Правова держава : щорічник наук. пр. – 1998. – Вип. 9. – С. 210.
4. Про затвердження Тимчасового положення про товариство взаємного страхування : Постанова Кабінету Міністрів України від 04.06.2003 р. № 132-97-п.
5. Адамов А. С. Історичні аспекти взаємного страхування / А. С. Адамов // Актуальні проблеми держави і права : зб. наук. пр. – 2009. – № 51. – С. 304–306.

1.6. Механізми державної підтримки національного агропродовольчого виробництва та забезпечення продовольчої безпеки України

В усьому світі держави впливають на агропродовольчий комплекс, ринок сільськогосподарської продукції і продовольства. Способи впливу і використовувані при цьому економічні інструменти розрізняються залежно від цілей, що повинні бути досягнуті шляхом процесу регулювання.

Актуальними є дослідження теоретичного підґрунтя процесів зміни ефективності та розроблення перспективної моделі розвитку сільського господарства, орієнтованого на сталий інтенсивний розвиток як безальтернативний шлях успішного здійснення аграрних реформ в країні та забезпечення її продовольчої безпеки.

Теоретичні і практичні питання державної підтримки національного агропродовольчого виробництва та забезпечення продовольчої безпеки

України в ринкових умовах отримали широке обговорення у науковій літературі. Разом з тим, вони є складними і потребують подальших досліджень. Питання організаційно-економічного механізму забезпечення продовольством, формування та функціонування ринків агропромислової продукції знайшли відображення в наукових працях Н. Й. Басюркіної, М. В. Гребенюка, Я. Л. Желай, О. О. Зеленської, Е. А. Кіреєвої, Л. Ф. Міляра, О. С. Резнікової, П. Т. Саблука, О. В. Скидана, Л. В. Страшинської, В. В. Юрчишина та ін., проте проблеми розвитку саме державних механізмів управління досліджені ще недостатньо.

У сучасній світовій практиці вже досягнутий консенсус щодо визначення основної мети аграрної політики. Її сутність – це продовольча безпека, під якою розуміють вибір такого способу виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, який би забезпечив достатнє постачання населення повноцінним продовольством. Існують різні підходи до визначення продовольчої безпеки. З точки зору одного з них, продовольча безпека визначається лише споживанням, тобто продовольча безпека – це гарантоване забезпечення населення продуктами харчування, що необхідні для активного та здорового способу життя. При такому підході неважливо, які джерела для досягнення даної продовольчої безпеки: імпорт або розвиток власного сільськогосподарського виробництва (самозабезпечення) [5].

Інший підхід заснований на подоланні залежності країни від імпорту, або за рахунок реалізації курсу на самозабезпечення, або за рахунок захисту інтересів виробників сільгосппродукції.

Правильним, на наш погляд, є підхід до продовольчої безпеки, що включає в себе не лише споживчий аспект (з урахуванням фізіологічних норм), але і виробничий – за рахунок розвитку власного виробництва, а лише потім закупівлі необхідного імпортного продовольства.

Неправомірно порівнювати як рівноцінні варіанти переваги зовнішньої торгівлі продовольством і розвиток власного виробництва. У короткостроковому періоді фінансові вкладення в зовнішню торгівлю можуть мати разові переваги, але в довгостроковому періоді вкладення у власну економіку, якщо природні умови дозволяють виробляти достатню кількість продовольства, забезпечують довгостроковий мультиплікативний ефект. Згідно оцінки фахівців, сучасна ситуація в Україні, коли потрібне переозброєння практично в усіх галузях виробництва, зумовлює високий рівень мультиплікації.

Ще одним аргументом на користь реалізації курсу на самозабезпечення, що полягає, головним чином, у фінансовій підтримці і захисті власних сільгосптоваровиробників, є позиція всіх розвинутих країн щодо вирішення національних і світових продовольчих проблем. Оскільки досягнення продовольчої безпеки у світовому масштабі поки залишається складним завданням, то окремі країни роблять усе можливе для забезпечення

продовольчої безпеки свого населення, створюючи для цього відповідні соціально-економічні і правові передумови.

Так, у Німеччині ще в 1955 р. був прийнятий Закон «Про сільське господарство Німеччини», у якому передбачено, що держава повинна розглядати проблему постачання населення продовольством як стратегічну, формувати продовольчі фонди, застосовувати всі можливі заходи підтримки національного агропродовольчого виробництва і не дозволяти продовольчому постачанню потрапити в залежність від третіх країн. Відповідно до іншого закону, пов'язаним із продовольчим забезпеченням, прийнятому у 1979 р., державі ще в більш жорсткій формі ставиться в обов'язок забезпечувати продовольчу незалежність країни.

У Франції в 1960 р. був прийнятий Закон «Про підтримку сільського господарства», що передбачає створення максимально сприятливих умов для вітчизняних сільгоспвиробників, недопущення ввозу в країну імпортного продовольства за демпінговими цінами. У цьому законі спеціально передбачається, що продовольча політика є складовою частиною державної політики із забезпечення економічної безпеки країни. Основними напрямками регулювання агропродовольчого комплексу Франції є: регулювання цін, обмеження імпорту продовольства і сировини для його виробництва, субсидування експорту і ліцензування імпорту, виплата дотацій і компенсацій фермерським господарствам для розвитку їх матеріально-технічної бази, надання податкових пільг та інші.

У Швеції держава проводить активну політику спрямовану на стабільне продовольче забезпечення і досягнення високого рівня продовольчої безпеки. Відповідно до прийнятих Законів «Про регулювання виробництва і збуту продукції сільського господарства» і «Про раціоналізацію сільського господарства» здійснюються заходи з підтримки конкурентоздатності національних сільгосптоваровиробників і обмеження імпорту продовольчої сировини шляхом встановлення квот і мита. Відповідно до законодавства, держава підтримує ціни на внутрішньому продовольчому ринку, субсидує експорт сільгосппродукції, фінансує науково-дослідні роботи і т. д.

Агропродовольчий комплекс США являє собою високорозвинену захищену систему, орієнтовану не лише на забезпечення власної продовольчої безпеки, але і на створення продовольчої залежності інших країн і досягнення власних політичних цілей. Такий курс був у Сполучених Штатах ще в 30-і рр., а в 1979 р. був прийнятий перший Закон «Про продовольчу безпеку». Закони «Про продовольчу безпеку» (1985 р.), «Про поліпшення продовольчої безпеки» (1986 р.) і «Про сільськогосподарську політику» (1990 р.) закріпили систему заходів з підтримки національного агропродовольчого виробництва. Реалізація цих законів супроводжувалася прийняттям спеціальних федеральних програм.

Закон «Про продовольчу безпеку» США містить чотири частини:

- 1) підтримку виробників найважливіших товарних груп (пшениця, молоко і молочні продукти, рис, бавовна, сої-боби тощо);
- 2) проведення структурної політики (скорочення посівів окремих культур, страхування сільськогосподарської діяльності, фінансування наукових досліджень, забезпечення національної системи сільськогосподарської інформації й ін. заходи);
- 3) фінансову підтримку агропродовольчого комплексу (безповоротні дотації фермерам для підтримки рівня їх доходів, пільгові кредити для них та ін.);
- 4) субсидування експорту агропродовольчої продукції як складова частина продовольчої «допомоги», що мала на меті, у тому числі, й політичні цілі.

Цей закон є найважливішим політичним документом, у якому зафіксовано, що агропродовольчий комплекс має визначальне стратегічне значення не лише для економіки США в цілому й оборони країни, але і для завоювання лідируючих міжнародних позицій.

За даними американських джерел, у сучасних умовах прийняття рішень в аграрному секторі США тільки на третину залежить від самих фермерів. Якщо сукупний дохід фермерів прийняти за 100%, то рішення уряду про рівень цін по програмах їх щорічного субсидування (програми стимулювання виробництва пшениці, бавовни, кукурудзи, цитрусових, тютюну тощо) і обмеження імпорту продовольства визначають доходи фермерів на рівні 30%. Урядові рішення з підтримки гарантованих цін на вироблені в США молоко, насіння бавовни, зернові й ін. визначають 20% доходів фермерів. Державні спеціальні замовлення на виробництво окремих видів сільгосппродукції мають 15-відсотковий вплив на доходи фермерів. Таким чином, державне регулювання агропродовольчого комплексу США сильно впливає на його розвиток і функціонування.

Досвід розвинутих країн свідчить про те, що регулювання агропродовольчого комплексу мотивується різними встановленими цілями, серед яких можна виокремити три основні. Насамперед, регулювання комплексу повинне враховувати інтереси і населення, і виробників сільськогосподарської продукції, тоді інтереси останніх будуть враховуватися лише в тому випадку, коли вони погоджуються з інтересами споживачів. Перша основна мета державного регулювання агропродовольчого комплексу – це забезпечення населення якісними продуктами харчування за соціально прийнятними цінами.

Друга основна мета регулювання агропродовольчого комплексу – гарантування визначеного рівня забезпечення країни продовольством. Найважливішим аргументом на користь визначення за пріоритет заходів самозабезпечення продовольством є те, що країна в разі потреби повинна мати змогу забезпечити мінімальні потреби населення в продовольстві за раху-

нок власних ресурсів. Підвищені витрати, пов'язані з цим, потрібно сприймати як страхові платежі, як гарантію від голоду навіть при повному розвалі світового ринку продовольства.

Стабілізація ринку продовольства і сільськогосподарської продукції, усунення різких коливань цін, що впливають на забезпечення доходів у сільському господарстві й залежних від нього переробних галузях, є третьою основною метою регулювання агропродовольчого комплексу.

В умовах нестабільної економіки необхідність державного регулювання зростає, тому що підсилюються економічні протиріччя, що були накопичені в докризовий період, і одночасно виникають і збільшуються проблеми, які виникають у процесі реформування соціально-економічних відносин в країні. Державне регулювання в умовах ринкової трансформації економіки поєднує в собі два моменти: регулювання формування ринкових відносин в агропродовольчому комплексі і регулювання власне виробництва і реалізації продовольчої продукції.

У економічно розвинутих країнах для здійснення впливу на діяльність агропродовольчого комплексу держава використовує такі інструменти, як: ціновий механізм регулювання; кредитне регулювання; податкове регулювання; регулювання інвестиційної діяльності; проведення антимонопольної політики; пряме регулювання виробництва і реалізації сільгосппродукції і продуктів харчування; регулювання експорту й імпорту продовольства; регулювання земельних відносин; стимулювання науково-технічного прогресу в агровиробничій сфері; підтримка господарств, що працюють у несприятливих природно-економічних умовах; соціальна підтримка сільгоспвиробників й інші.

Методи і форми впливу держави на агропродовольчий комплекс у країнах із розвинутою ринковою економікою відрізняються розмаїтістю, ті або інші заходи використовуються залежно від реальної ситуації в агропродовольчому комплексі і на ринку продовольства.

Державне регулювання повинне бути побудоване на використанні переважно економічних методів і спрямоване на захист вітчизняних товаровиробників, сприяння розвитку ринкової інфраструктури, підтримку державного сектора. Найважливішим принципом державного регулювання в умовах трансформації є забезпечення аграрного протекціонізму. Принцип аграрного протекціонізму має два аспекти: внутрішньоекономічний і зовнішньоекономічний.

Внутрішньоекономічний аспект пов'язаний із взаєминами аграрного сектора з іншими галузями. Сільське господарство має яскраво виражене сезонне виробництво, воно є більш відсталою в технологічному плані галуззю ніж промисловість. В умовах ринку позначається більш низький ступінь монополізації сільського господарства порівняно з іншими галузями економіки. Характерною рисою розвитку аграрного сектора є значне відставання рівня доходів сільськогосподарських виробників, що пов'язано з

відносною дешевизною кінцевої продукції при значній капітало- і трудомісткості. Для аграрного виробництва життєво важливим є захист державою його інтересів від високомонополізованої промисловості, особливо при лібералізації цін.

Зовнішньоекономічний аспект стосується експорту й імпорту сільськогосподарської продукції. В умовах кризи збуту придбання із зовнішніх джерел продуктів харчування ще більше обтяжує важке фінансове становище сільгоспвиробників.

Необхідно виокремити інший принцип державного регулювання – принцип поєднання економічної і соціальної мети. При здійсненні регулювання надзвичайно важливо враховувати сформовані ціннісні орієнтації населення, моделі поведінки його різних груп, соціально-психологічні фактори і національні особливості.

Для економіки в період реформування соціально-економічних відносин в країні характерною є нестаціонарність, а також спільне існування елементів різнорідних систем управління. Тому в умовах трансформації важливим є дотримання принципу поєднання індикативності і директивності. По мірі становлення ринку принцип індикативності стає домінуючим, а директивні методи регулювання можуть застосовуватися в межах державного сектора економіки.

Принцип програмного регулювання повною мірою відбиває форму проведення державного впливу на агропродовольчий сектор. Для країн з розвинутою ринковою економікою програми являють собою насамперед, метод впливу на механізм конкуренції, а, по-друге, метод узгодження інтересів, механізмів регулювання. В умовах трансформації економіки програми повинні бути способом формування економічних, соціальних, матеріально-технічних умов для становлення ринку.

Програми мікроекономічного характеру регулюють внутрішньогалузеві економічні відносини. Програми макроекономічного характеру впливають на основні пропорції розвитку країни й економіки в цілому. Цільові комплексні програми погоджують у єдину систему більшість напрямків державного регулювання, але в той же час не виключають самостійного використання інших важелів державного втручання, таких як фінансово-кредитна і податкова політика, товарні інтервенції тощо. Участь у цільових комплексних програмах державного регулювання є формально добровільним, але за допомогою різних пільг і санкцій перетворюється в систему переваг більшості товаровиробників.

Механізм регулювання включає цілий комплекс різноманітних інструментів впливу на товаровиробників, за допомогою яких держава намагається зупинити спад в аграрному секторі і стабілізувати ситуацію на продовольчому ринку. Однак дотепер в Україні застосовувалися лише окремі елементи цілісної системи регулювання. Впроваджувалася, хоча й в недостатніх обсягах, державна підтримка селу: регулювання через систему

податків (пільгове оподаткування сільськогосподарських підприємств), кредитне регулювання (шляхом пільгового кредитування сільгоспвиробників), вводилися і коректувалися мита.

Проте, в останні роки чітко простежується тенденція зниження загального рівня підтримки сільського господарства. Сільському господарству повертають приблизно десяту частину з того, що одержує від нього державний бюджет. За надзвичайно низького рівня державної підтримки підприємств АПК не відбувається системного, пропорційного розвитку, зростання ресурсного потенціалу більшості його галузей, з'явилися технологічна й економічна незбалансованість і дезінтеграція підприємств сільського господарства, переробки, обслуговування і торгівлі, через що вони в сформованих умовах не в змозі поодиноці вийти з економічної кризи.

Основні задачі стабілізації і зростання виробництва в агропродовольчій сфері необхідно вирішувати на основі підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів і збільшення приватних інвестицій. Вирішити цю задачу неможливо без створення ефективного інституціонального середовища, формування повного набору інститутів, що створюють можливість для розширення ринкового обміну й узгодження інтересів усіх суб'єктів продовольчого ринку.

За умов низької державної фінансової підтримки сільськогосподарські підприємства вимушені шукати шляхи підвищення ліквідності та рентабельності виробництва. Одним з таких є розвиток інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі, що дає можливість забезпечити технічну, технологічну, організаційно-управлінську й економічну єдність їх учасників [17].

Сьогодні інтегровані агропромислові формування (від простих до складних) одержують поширення в багатьох регіонах України і характеризуються великою розмаїтістю організаційно-правових форм, складу учасників, видів діяльності, форм власності.

На практиці інтегровані формування створюються у формі товариства, акціонерного товариства, асоціації, спілки, кооперативу, структур холдингового типу, промислово-фінансової групи тощо.

Одна зі складних форм агропромислової інтеграції – промислово-фінансова група (ПФГ), що поєднує юридично самостійні особи (обов'язково організації сфери виробництва і кредитних організацій) для реалізації інвестиційних або інших проектів (програм), що сприяє скороченню витрат, підвищенню конкурентоздатності і розширенню ринків збуту вироблених товарів і надаваних послуг, підвищенню ефективності виробництва, створенню нових робочих місць [11].

Вважаємо створення таких інтеграційних об'єднань на регіональному рівні дасть можливість повноцінно задіяти механізм державного регулювання економічних процесів в межах адміністративної території. Осно-

вними завданнями створення регіональної промислово-фінансової групи (РПФГ) є:

- кооперація і координація зусиль підприємств щодо відновлення виробництва, виходу з кризи, формування стійких ринків збуту продукції, підвищення доходів учасників РПФГ і реального рівня життя працівників в умовах ринку;

- формування великомасштабних інвестиційних, інноваційних, оборотних й інших фінансових фондів, концентрація матеріальних ресурсів з метою здійснення великомасштабних регіональних інвестиційних, інноваційних і комерційних програм, зменшення взаємних неплатежів між учасниками РПФГ;

- організація додаткових зовнішніх і внутрішніх ринків збуту продукції учасників РПФГ;

- розвиток міжрегіональної кооперації і координації взаємодоповнюючих виробництв, відновлення втрачених технологічних, інформаційних, постачальницько-збутових зв'язків на новій економічній основі;

- залучення вітчизняних й іноземних інвесторів для фінансування, відновлення й технічного переоснащення підприємств, цехів, виробництв;

- впровадження внутрішніх пільгових розрахунків на основі стабільних цін між учасниками РПФГ, пільгового кредитування; надійних гарантій інвесторам;

- захист інтересів учасників РПФГ у державних і регіональних органах влади.

У РПФГ необхідно залучити зацікавлених у підвищенні ефективності підприємства машинобудівної промисловості, сільського господарства, підприємства з переробки сільськогосподарської продукції, хімічної промисловості, енергетики, будівництва й будівельних матеріалів, транспорту, комунально-побутового обслуговування, відпочинку і туризму, рекреаційних й інших галузей.

Регіональна промислово-фінансова група повинна поєднувати підприємства й організації регіону, особливо з розвинутими зв'язками із кооперації праці, що складають єдиний технологічний ланцюжок. РПФГ повинна мати у своїй складі необхідний набір ланок циклу «дослідження – підготовка виробництва (включаючи маркетинг) – постачання і збут – транспортування і продаж споживачу – надання сервісних і фінансових послуг». Збереження самостійності кожного учасника ПФГ (концерну) і фінансових інститутів передбачає реалізацію ряду управлінських функцій центральним органам. Економічна основа реалізації таких функцій ПФГ – нерозривна цілісність і взаємозалежність підприємств виробничо-соціального комплексу регіону. Один з основних його інструментів – формування на обов'язковій основі регіонального інвестиційно-інноваційного фонду, кошти якого спрямовуються на реалізацію програм реконструкції і технічного переозброєння підприємств території.

За участю територіальних органів державного та місцевого управління у складі РПФГ доцільно створити: акціонерні товариства, асоціації, кооперативи із заготівлі, зберігання, переробки та збуту сільськогосподарської й кінцевої продукції переробної промисловості, агросервісного і транспортного обслуговування селянських, фермерських господарств тощо; компаній із страхування сільськогосподарських підприємств.

На базі підприємств споживчої кооперації доцільно створити якісно нову корпоративну структуру – акціонерне товариство споживачів продовольчих товарів першої необхідності, побутових послуг, будматеріалів, техніки. У такому акціонерному товаристві за внесками населення, замість дивідендів може гарантуватися забезпечення товарами й послугами за стабільними цінами. Стійкість цін може забезпечуватися договірними відносинами акціонерного товариства з постачальниками. Акціонерне товариство може ефективно функціонувати за умов наявності в його складі банку, що виплачує по депозитах встановлений відсоток і надає своїм акціонерам позики на придбання товарів тривалого користування.

Створення в складі ПФГ ефективної маркетингової структури забезпечить можливість просування продукції регіону на зовнішні ринки, сприяння підтримці конкурентоспроможності товаровиробників, розробки пропозицій і захисту інтересів товаровиробників від імпорту, який не відповідає інтересами регіону, прогнозування ринкових наслідків реалізації найбільш важливих програм його розвитку.

Особливу увагу слід приділити включенню в РПФГ науково-технічних центрів, інноваційних інкубаторів бізнесу, інших організаційних форм прискорення науково-технічного прогресу й практичного впровадження інновацій на підприємствах.

У склад РПФГ доцільно включити уповноважені регіональні банки, інвестиційні фонди й інші фінансові структури, зацікавлені в розширенні сфер діяльності, зміцненні фінансового стану. Консорціум банків РПФГ дасть змогу консолідувати більше коштів, активніше використовувати сучасні інструменти грошового обігу, у тому числі векселі, сертифікати, фінансові зобов'язання, інвестиційні, товарні та інші бони, облігації, електронні пластикові картки тощо.

При консорціумі банків доцільно створити розрахунково-кліринговий центр із використанням досвіду успішно працюючих подібних формувань у енергетиці й деяких інших галузях. У банках повинні розміщуватися контрольовані РПФГ фонди: інвестиційний для довгострокового кредитування розвитку і науково-технічного переозброєння виробництва; іпотечний заставний фонд; страховий виробничий фонд; інші необхідні фінансові фонди і структури.

У концепції РПФГ особливого значення набуває зацікавлена участь у підвищенні ефективності виробничої і соціальної сфер регіону адміністрацій усіх територіальних одиниць. Водночас РПФГ повинна максимально

зберігати і зміцнювати свободу ринкової діяльності й активності підприємств, усіх своїх учасників [18]. У цьому зв'язку участь у РПФґ доцільно формувати винятково на взаємовигідних умовах з Центральною компанією РПФґ на жорстко госпрозрахункових засадах. Наприклад, підприємства можуть брати участь у РПФґ лише своїми не завантаженими виробничими потужностями. Це дає можливість успішно пристосуватися до ринку підприємствам і окремим виробництвам, зберегти високий рівень господарської самостійності й незалежності. Водночас за погодженими планами і програмами використовуються вільні не завантажені виробничі потужності, матеріальні й трудові ресурси.

В середині системи ПФґ відносини між учасниками мають будуватися на умовах субсидіарної відповідальності в міру їх зацікавленості у підвищенні завантаження виробничих потужностей, залучення інвестицій і виходу підприємств із кризи [10].

При формуванні РПФґ необхідно передбачати можливості міжрегіональної кооперації й поєднання зусиль із аналогічними структурами.

Наведена на рис. 1 структура управління РПФґ передбачає гнучкі форми представлення інтересів учасників у відповідних органах. Особливо важливе застосування сучасних систем узгодження інтересів учасників, розподілу коштів інвестиційних та інноваційних фондів, відповідальності й стимулювання керівників і членів Рад директорів, Спостережної, Науково-технічної й Економічної рад, керівників функціональних підрозділів.

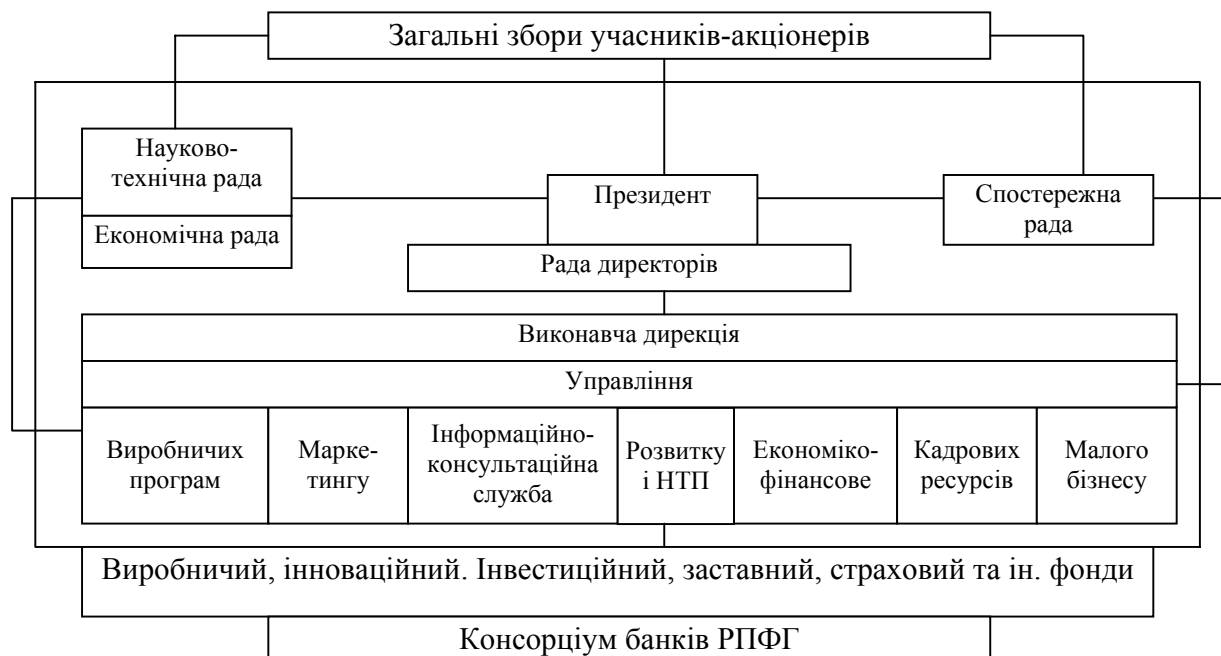


Рис. 1. Структура управління регіональної промислово-фінансової групи

Резервні фонди, що створюються при ПФґ (інвестиційний, інноваційний, оборотний, страховий, виробничий, заставний фонд страхування

векселів, іпотечний тощо) розміщуються в консорціумі банків РПФГ, що повинні брати активну участь в оцінюванні ефективності здійснюваних програм і проектів на всіх етапах їх реалізації [16].

Інвестиційні, заставні, страхові й інші фонди РПФГ підпорядковуються Раді директорів. Фонди будують свою діяльність відповідно до затверджених Радою директорів РПФГ програм, планів і оперативних установок.

Реалізація продукції (робіт, послуг) РПФГ здійснюється на зовнішньому і внутрішньому ринках. Зовнішній ринок визначається державними і комерційними, вітчизняними й іноземними, виробничими й невиробничими споживачами, що купують продукцію РПФГ за гривні та конвертовану валюту за ринковими цінами, вільно сформованими на регіональному, всеукраїнському й світовому ринках з урахуванням транспортних витрат і прибутку в умовах конкуренції.

Внутрішній ринок формується учасниками РПФГ – підприємствами і їх працівниками, що можуть купувати продукцію РПФГ шляхом бартеру або за внутрішні платіжні засоби – інвестиційні векселя, товарні, продовольчі бони, сертифікати, облігації, безготівкові електронні гроші на пластикових картках тощо.

Природно, чим більша частина продукції РПФГ споживається на внутрішньому ринку, тим менша його залежність від інфляції, дефіциту гривневої маси і неплатежів у країні.

Формування внутрішнього ринку радикально змінює цільові функції учасників РПФГ як членів корпорації у відповідності з головними цілями соціально-економічного розвитку регіону.

Ринок орієнтує на максимізацію дивідендів і прибутку для відносно вузького кола найбільш вагомих акціонерів будь-якого окремо узятото підприємства.

Найбільш ефективні корпорації, як показує світова практика, забезпечують максимальний рівень добробуту, реальний дохід для своїх працівників і учасників.

Зовнішній ринок потрібний остільки він поставляє первинні енергетичні і сировинні ресурси, а також забезпечує коштами сплату податків й обов'язкових відрахувань до державного й регіонального бюджетів і фондів.

Проте первинні енергетичні і матеріальні ресурси, метали, хімічні і гумовотехнічні вироби в сучасних умовах диверсифікованості й автономізації можуть також поставлятися учасниками РПФГ або на договірних засадах за погодженими цінами і програмами.

Практика сплати податків і відрахувань в умовах дефіциту коштів і неплатежів також призводить до застосування натуральних виплат, у тому числі за угодами з державними й регіональними органами влади. Неадекватність ринку і монетарної політики держави сучасним кризовим умовам

України стимулюють розвиток більш надійних інструментів, методів взаєморозрахунків і фінансування інвестицій.

Частка продажу на зовнішньому ринку, що йде на виплати податків, може зменшуватися, якщо з державною, регіональною і місцевою владою будуть, відповідно до наявної практики, досягнуті домовленості про постачання продукції РПФГ у рахунок податків шляхом відрахувань для лікарень і поліклінік, міліції, армії тощо, а також компенсації заборгованості із заробітної плати працівників бюджетного сектора.

Для залучення фінансових інвестиційних ресурсів і забезпечення необхідних оборотних коштів РПФГ випускає, поширює і вводить у обіг акції, облігації, інвестиційні бони, електронні пластикові картки, векселі й інші цінні папери, які будуть використовуватися як платіжні засоби підприємствами РПФГ і пов'язаними з нею виробничими й комерційними відносинами партнерами і контрагентами.

Інвестиційні бони, електронні пластикові картки й інші, що випускаються РПФГ платіжні засоби, можуть забезпечуватися товарною масою підприємств РПФГ, у тому числі електроенергією, будівельними матеріалами, квартирами, котеджами, сільгоспродуктами, промисловими виробами, туристичними і санаторними путівками відповідно до реальних можливостей учасників РПФГ.

Погоджені підприємствами РПФГ стабільні ціни повинні забезпечувати рентабельність усіх нормально працюючих підприємств РПФГ з урахуванням природних умов, транспортних витрат, ринкових вимог конкурентоздатності продукції, ефективності ПФГ у цілому.

Внутрішньорегіональні платіжні засоби (іпотечні заставні зобов'язання для будівництва житла, довгострокові і короткострокові облігації, векселі, інвестиційні бони, іменні пластикові карти для безготівкових розрахунків) вводяться в обіг поступово. Вони відіграють роль квазігрошей, сприяючи подоланню дефіциту оборотних коштів і неплатежів між підприємствами такого регіону, формуванню регіонального інвестиційного фонду. Механізм визначення обмінного курсу цінних паперів, у тому числі іпотечних заставних зобов'язань, облігацій інвестиційних бонів, іменних пластикових карт на поточний гривневий еквівалент і валюту бажано формувати на основі розрахункових гривень.

Відповідна цінова база має забезпечувати рентабельність абсолютної більшості промислових та сільськогосподарських підприємств з урахуванням прийнятих практично в усіх індустріально розвинутих країнах, у тому числі США, ФРН, Швеції дотацій. При цьому має забезпечуватися прийнятний рівень цін на продукцію для населення [19].

При наявності кадрового, виробничого й сировинного потенціалів, що забезпечують технологічний і виробничий цикли аж до реалізації продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку при консорціумі банків створюються розрахунково-клірингові центри. Їх основними завданнями є:

введення єдиної нормативної бази розрахунку цін, витрат праці й собівартості виробів у твердих гривнях, що враховують об'єктивні умови виробництва підприємств РПФГ; визначення обсягів емісії внутрішніх платіжних засобів – цінних паперів для формування необхідних оборотних та інвестиційних ресурсів; забезпечення мінімальними фінансовими засобами товарних, сировинних і транспортних потоків і взаємозв'язків підприємств РПФГ.

Підводячи підсумки запропонованого механізму державної підтримки національного агропродовольчого виробництва та забезпечення продовольчої безпеки України можна зробити висновок, що існуюча система державного регулювання в Україні не носить системного характеру. Її численні елементи законодавчо не оформлені, а тому не здатні бути для товаровиробників чіткими орієнтирами на майбутнє. Як правило, заходи підтримки аграрного сектору здійснювалися із відривом від пов'язаних із ним інших галузей агропродовольчого комплексу, тому такі заходи не дали бажаних позитивних результатів. До того ж економічні регулятори застосовувалися у відриві від інших форм державного регулювання (наприклад, антимонопольної політики), і основний ефект часто діставався не селу, а пов'язаним із ним монополізованим галузям.

Розширення стабілізаційного потенціалу і технологічних зв'язків на новій економічній основі визначає доцільність формування регіональних промислово-фінансових груп як відкритої системи, до економічного і фінансового механізму якої можуть приєднатися підприємства інших регіонів. Доцільно погодити з такими регіонами стратегію зовнішньоекономічної діяльності, напрямки спеціалізації виробництв і зменшити, за можливості, цінову конкуренцію на зовнішніх ринках, тим більше, при експорті у зарубіжні країни.

Доцільно провести ревізію й посилити контроль ввозу і вивозу добрив, продукції сировинного комплексу й інших галузей, маючи на увазі її використання для забезпечення нових платіжних засобів без збитку для відповідних підприємств в інтересах усього виробничого комплексу регіону, стабілізації й виходу з кризи економіки, соціальної сфери.

Викладене вище, на наш погляд, не вичерпує необхідних заходів щодо удосконалення і формування органами державного управління та місцевого самоврядування економічного механізму стабілізації виробничо-соціального комплексу регіону. Але важливим є детальне опрацювання і узгодження сформованої концепції з усіма зацікавленими сторонами, органами державного та регіонального управління, підприємствами, банками, місцевими органами самоврядування.

Необхідно також якомога повно використовувати й залучати наявні можливості фінансування програм і проектів розвитку виробничого комплексу регіону, вирішення проблем безробіття та соціального захисту населення за рахунок державних джерел, кредитів комерційних банків й іно-

земних інвестицій. Доцільно при цьому зберегти й розвинути практику зі створення економічних умов і пільг для залучення вітчизняних й іноземних інвестицій, активізації малого бізнесу, допомоги великим підприємствам, удосконалення за участю державних органів системи фінансування місцевого самоврядування на основі формування бюджетів «знизу».

Список використаних джерел

1. Басюркіна Н. Й. Забезпечення продовольчої безпеки в умовах трансформації економіки України / Н. Й. Басюркіна // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. – Одеса : Вид-во ОДЕУ, 2008. – Вип. 29. – С. 89–98.
2. Борик О. Я. Кредитування підприємств – важлива складова діяльності промислово-фінансових груп (ПФГ) як саморегульованої системи / О. Я. Борик // Ефективна економіка. – 2010. – № 4. – С. 25–30.
3. Верней О. Є. Особливості діяльності промислово-фінансових груп: зарубіжний досвід та українські перспективи / О. Є. Верней // Регіональна економіка. – 2008. – № 3. – С. 127–132.
4. Гончарук Я. М. Фінансово-кредитне забезпечення агропромислового комплексу регіону та основні напрямки підвищення його ефективності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Я. М. Гончарук. – Харків, 2008. – 22 с.
5. Гребенюк М. В. Міжнародно-правовий досвід забезпечення продовольчої безпеки / М. В. Гребенюк // Право України. – 2010. – № 2. – С. 165–172.
6. Желай Я. Л. Державне регулювання розвитку АПК у контексті забезпечення продовольчої безпеки держави / Я. Л. Желай, Е. А. Кірсєва // Кримський економічний вісник. – 2014. – № 2. – С. 80–82.
7. Зеленська О. О. Система продовольчої безпеки: сутність та ієрархічні рівні / О. О. Зеленська // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – С. 108–112.
8. Ільчук О. О. Наслідки впливу державної політики на розвиток аграрних підприємств / О. О. Ільчук, Н. Л. Івашків // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2014. – Вип. 7 (3). – С. 35–38.
9. Міляр Л. Ф. Державне регулювання забезпечення продовольчої безпеки: сучасний стан, проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Л. Ф. Міляр // Науковий огляд. – 2015. – № 7 (17). – С. 1–14. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2015/797-1440067463.pdf>.
10. Нижник Н. Р. Промислово-фінансові групи – перспективний напрямок господарювання в регіонах України] / Н. Р. Нижник, В. О. Кучеренко // Університетські наукові записки. – 2006. – № 3–4. – С. 369–378.
11. Рак Р. Особливості формування інвестиційних ресурсів в межах промислово-фінансової групи / Р. Рак, Ю. Нетесаний // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – Вип. 109. – С. 36–39.
12. Резнікова О. С. Удосконалення механізму забезпечення продовольчої безпеки України / О. С. Резнікова // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 35–39.
13. Саблук П. Т. Розробка аграрної (аграрно-продовольчої) доктрини України / П. Т. Саблук, В. В. Юрчишин // Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку : інформ.-аналітич. зб. / за ред. П. Т. Саблука та ін. – К. : ІАЕ, 2002. – Вип. 5. – С. 625–642.
14. Скидан О. В. Продовольча безпека як пріоритет аграрної політики: проблеми інституціоналізації [Електронний ресурс] / О. В. Скидан // Державне управління: удосконалення та розвиток : електронне наукове фахове видання АМУ. – 2010. – № 7. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=154>.

15. Страшинська Л. В. Стратегія розвитку продовольчого ринку в Україні / Л. В. Страшинська ; под ред. Б. М. Данилишина ; НАН України, Рада по вивч. продукт. сил України. – К. : Профі, 2008. – 530 с.
16. Сулима М. О. Роль і функції банків – учасників промислово-фінансових груп / М. О. Сулима, С. П. Прокопенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер.: Економічні науки. – 2016. – Вип. 16 (4). – С. 140–143.
17. Ульянченко Ю. О. Державне стимулювання розвитку аграрних кластерів / Ю. О. Ульянченко // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 1. – С. 92–100.
18. Ульянченко Ю. О. Теоретико-методологічні підходи до державного регулювання розвитку аграрної сфери на кластерних засадах / Ю. О. Ульянченко // Актуальні проблеми державного управління. – 2012. – № 1. – С. 86–97.
19. Яненко І. Г. Промислово-фінансові групи: Україна та зарубіжжя / І. Г. Яненко, О. О. Полетаєв // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»]. Серія: Економіка. – 2014. – Т. 243. – Вип. 231. – С. 43–47.

1.7. Сучасний стан та перспективи розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні

Реалізація механізму державно-приватного партнерства в Україні здійснюється відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» [10], при цьому, на практиці простежується викривлення його основних положень в частинці основної мети його впровадження, зокрема, пошуком ресурсного забезпечення окремих цілей. З одного боку владою побудовано складний бюрократичний механізм реалізації механізму державно-приватного партнерства, наявна складність досягнення потрібних стандартів для отримання фінансування, з іншого – метою ведення бізнесу завжди залишається прибуток, приймає участь держава чи ні, цілі суб'єктів господарювання не змінюються на ринку.

Питання розвитку механізму державно-приватного партнерства розкрито у роботах: Б. М. Данилишина [1], І. В. Запатріної [2], М. О. Лендшел [3], Л. В. Проданової [4], К. В. Павлюка [5], Л. І. Федулової [6], П. І. Шилепницького [7] та інших. При цьому, залишаються недостатньо досліджені питання цільового спрямування та узгодження цілей між суб'єктами державно-приватного партнерства в Україні.

Розглянемо більш детально формування механізму державно-приватного партнерства в Україні. Взаємовідносини державних структур та приватних підприємств в Україні формувалися протягом усього періоду розвитку держави одночасно із розвитком приватної власності та ринкової економіки. В умовах поглиблення економічних проблем уряд шукав шляхи залучення інвестицій, вирішуючи при цьому нагальні проблеми розвитку країни та перерозподіляючи ризики на приватного партнера.

Так, з початку створення незалежної України на підставі законодавчих актів [11–14] найбільш часто застосовувалися такі форми взаємовідносин, як передачі об'єктів в концесію, оренду тощо.

На стратегічному рівні питання розвитку державно-приватного партнерства з метою поліпшення інвестиційного клімату в Україні було проголошено в Програмі економічних реформ на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [15], положеннями якої визначалося про необхідність прийняття відповідного закону, запровадження методик оцінювання результативності проектів із залученням механізму державно-приватного партнерства, наприклад, при реформуванні житлово-комунального господарства, порядку проведення конкурсів та організації контролю відповідальними органами.

В результаті, у липні 2010 р. було затверджено Закон [10], основний нормативний документ, що регулює державно-приватне партнерство, та визначено центральний органом виконавчої влади, відповідальний «за реалізацію державної політики у сфері інвестиційної діяльності, державно-приватного партнерства та підготовку пропозиції щодо здійснення проектів на умовах державно-приватного партнерства», – новостворене Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України (далі – Держінвестпроект України) [16].

Перспективу розвитку ДПП було окреслено в Концепції розвитку ДПП в Україні на 2012–2017 рр., виконаної Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) [17]. В свою чергу, Уряд України, узявши за основу текст Концепції, підготовленої USAID, розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 р. № 739-р схвалив власну Концепцію розвитку ДПП в Україні [18], при цьому термін її дії було перенесено на 2013–2018 рр.

Тобто, із затвердженням Закону було запроваджено оновлений підхід до партнерських відносин держави та бізнесу [10], а саме: передбачено, що такі форми взаємодії партнерів, як «договори про концесію, управління майном, спільну діяльність тощо можуть укладатися в рамках ДПП» [10]. Таким чином, запропоновано використовувати існуючі методи та інструменти в новому форматі взаємодії суб'єктів.

Законом [10] надано визначення ДПП – «це співробітництво між державними партнерами та юридичними особами в рамках договірних відносин, яке відповідає ознакам ДПП», визначеним цим Законом, а саме:

– «надання прав управління (користування, експлуатації) об'єктом партнерства або придбання, створення (будівництво, реконструкція, модернізація) об'єкта державно-приватного партнерства з подальшим управлінням (користуванням, експлуатацією), за умови прийняття та виконання приватним партнером інвестиційних зобов'язань відповідно до договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства» [10];

– «довготривалість відносин (від 5 до 50 років)» [10];

– «передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства» [10];

– «внесення приватним партнером інвестицій в об'єкти партнерства із джерел, не заборонених законодавством» [10].

Поряд з цим, сам Закон не містить весь обсяг питань, тому підзаконними актами, а саме: постановами Кабінету Міністрів України визначається:

– «Порядок проведення аналізу ефективності здійснення державно-приватного партнерства» [19],

– «Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об'єктів державної, комунальної власності або які належать Автономній Республіці Крим» [19],

– «Порядок надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства» [20],

– «Порядок надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства» [21].

Таким чином, було створене законодавче підґрунтя для діяльності в рамках ДПП, закріплене саме поняття ДПП, однак, оцінити наявність реальних зрушень після цього, визначити, як відобразилося на результатах використання механізму державно-приватного партнерства в Україні затвердження відповідної нормативної бази чітко встановити неможливо через відсутність вітчизняних статистичних даних.

Також, в Україні при відсутності статистичних даних щодо застосування ДПП, неможливо оцінити ефект від застосування механізму ДПП та провести реальний аналіз отриманих вигод, Поряд з цим, згідно офіційних статистичних даних провести детальний аналіз практики залучення коштів приватних юридичних та фізичних осіб при реалізації різних проектів ДПП також неможливо.

З прийняттям Закону реальних зрушень у механізмі ДПП не відбулося, лише принесено певні зміни в партнерські відносини держави і бізнесу, при цьому законодавчо окреслено лише порядок та скеровано напрям дій партнерів, не охоплено усе коло питань діяльності.

Також, на законодавчому рівні не закріплена стратегія розвитку ДПП, не розроблено та не затверджено Закон України «Про Стратегію розвитку державно-приватного партнерства в Україні», проект якого передбачалося [18] розробити до 1 грудня 2013 р., що затримує подальший розвиток цього напрямку економічної діяльності.

Внаслідок ліквідації Держінвестпроекту [22], його функції щодо ДПП покладено на Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України тільки за період 2015–2016 рр. можна здійснити аналіз статистичних показників щодо стану укладання угод ДПП в Україні (рис. 1).

За даними рис. 1 спостерігаємо явну популярність договорів концесії у Полтавській (109), Миколаївській (14), Київська (10), Запорізькій (3) областях. Договори спільної діяльності актуальні в Одеській (14), Полтавській (4), Донецькій (4) областях. При цьому, лише один договір ДПП укладено у Київській області.

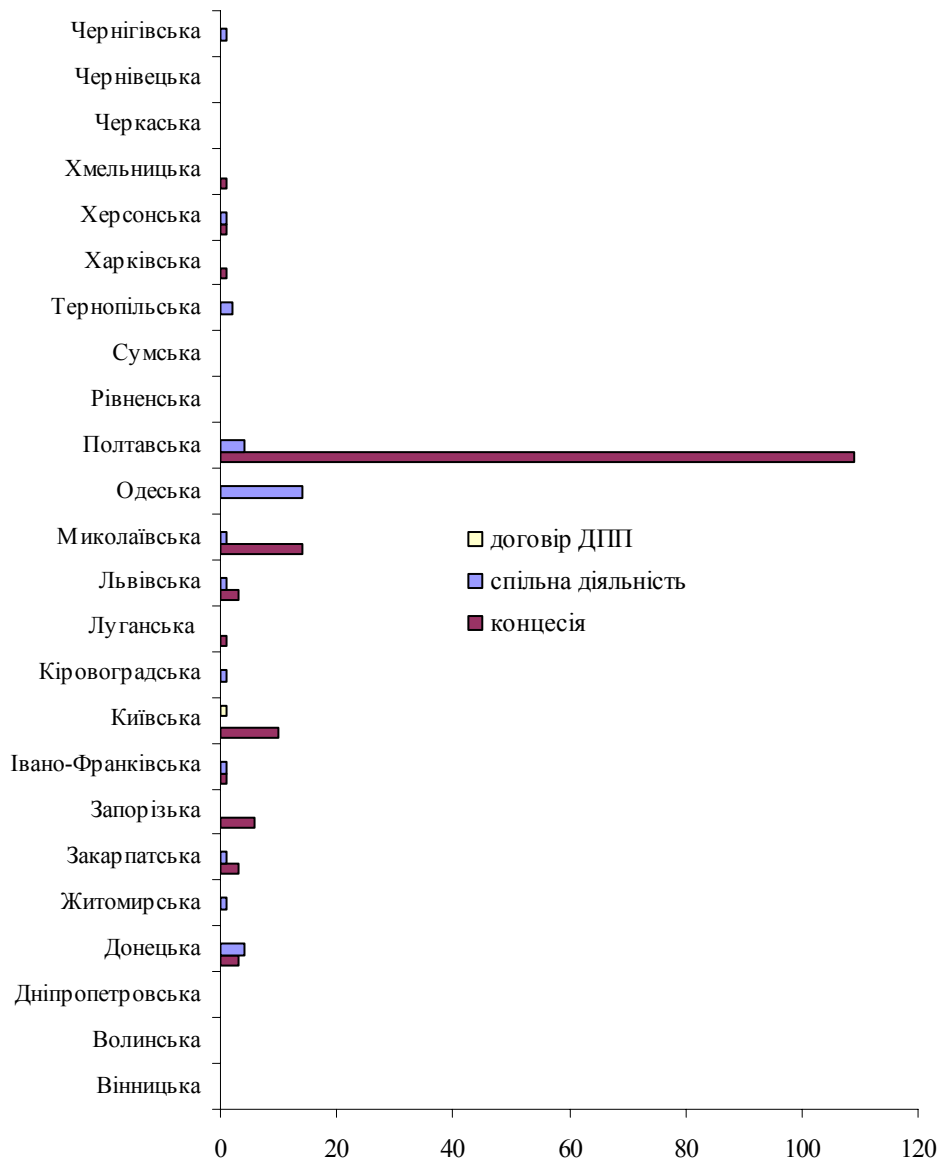


Рис. 1. Регіональна структура за кількістю проектів ДПП станом на 01.08.2016 р.
Джерело: [23]

Розглянемо структуру проектів за видами діяльності (рис. 2).

За даними рис. 2 видно, що лівова частка, а саме: 60,22% припадає на проекти в сфері оброблення відходів, на другому місці – збір, очищення та розподілення води із показником у 19,89%, на третьому місці – будівництво та/або експлуатація автострад, доріг, залізниць, злітно-посадкових смуг на аеродромах, мостів, шляхових естакад, тунелів і метрополітенів, морських і річкових портів та їх інфраструктури із показником 8,60%. Незначну частку проектів зафіксовано у сфері пошуку, розвідки родовищ корисних копалин та їх видобування, та туризму, відпочинку, рекреації, культури та спорту – на рівні 0,54%.

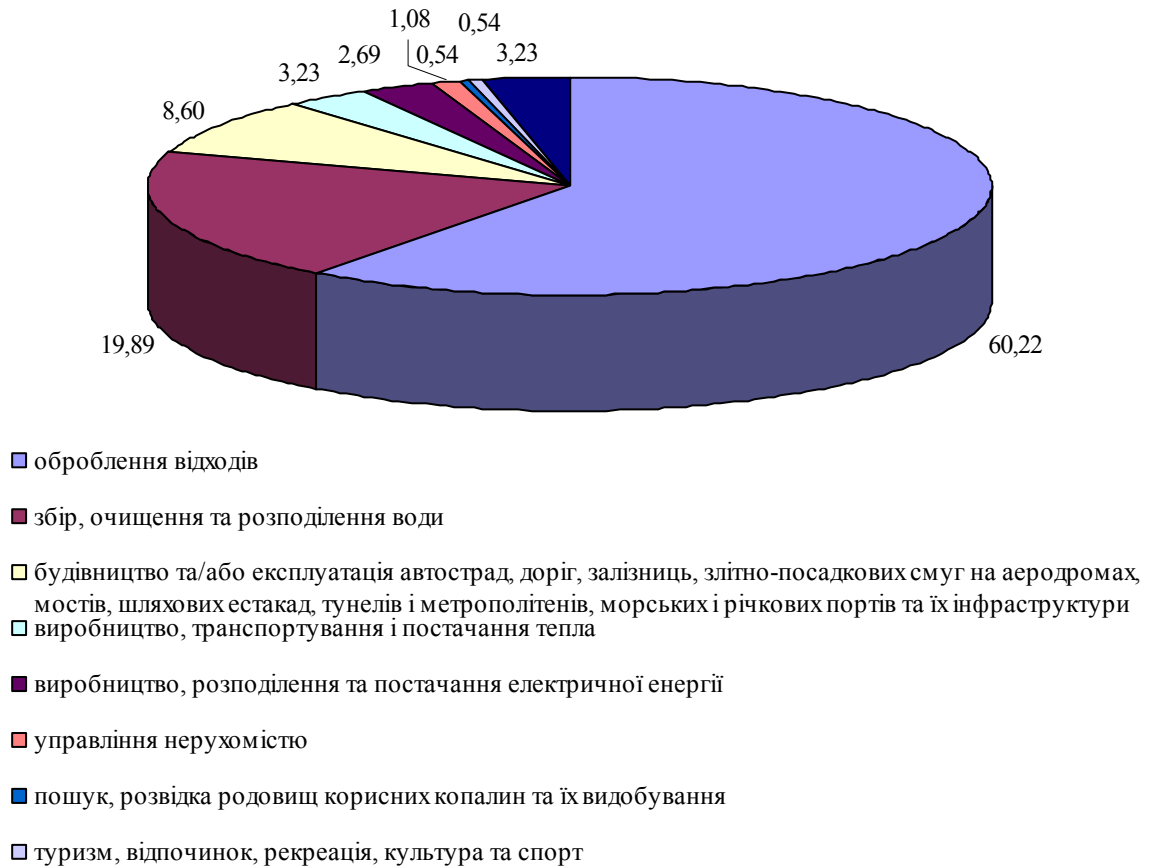


Рис. 2. Структура проектів ДПП за видами діяльності
Джерело: [23]

На теперішній час в державі відсутня стратегія – єдиний погляд чи концепція формування взаємовідносин влади та бізнесу в рамках ДПП. Кожна країна використовує механізм ДПП, та при цьому має свої особливості в залежності від багатьох факторів, зокрема, ментальність громади, наявний потенціал регіонів та країни в цілому, стабільність та безпека діяльності тощо. Так, у 2015 р. в ЄС укладено 49 угод ДПП середньої вартості 319 млрд євро, що на 29% більше ніж аналогічний вартісний показник попереднього періоду [23]. Лідером укладання угод ДПП за вартісними показниками, що сягають 8,2 млрд євро у 2015 р. є Туреччина, на другому місці – Великобританія, далі Франція, Нідерланди, Ірландія, Іспанія, Германия, Бельгія, Фінляндія та інші [23]. В ЄС значна частка угод ДПП укладається в таких сферах діяльності як інфраструктура, охорона здоров'я та освіта [23], що ще раз підкреслює пріоритети в соціально-економічному розвитку країн.

Для України застосування механізму ДПП надає певні переваги для залучення капіталу в проекти, та може зайняти власне достойне місце у партнерських відносинах. При цьому, кожний регіон має свої особливості, власний, тільки йому характерний потенціал, свій власний рівень наявності

підготовлених кадрів та, що дуже важливо, власний рівень бажаючих, тому підхід повинен бути індивідуальний в кожному регіоні.

Одними із пріоритетних принципів ефективного державно-приватного партнерства є взаємна зацікавленість сторін, згода на певний розподіл супутніх ризиків та відповідальності, встановлення дійсно суспільно значущих завдань. Враховуючи особливості державного устрою в Україні та менталітет громадян, в соціально-економічному розвитку країни простежується поляризація (значна різниця між мінімальними та максимальними значеннями) за основними макроекономічними показниками, зокрема, рівнем життя, щільністю населення, концентрацією бізнес-структур тощо. Територіально-нерівномірний розвиток країни формувався десятиліттями, що неминуче впливатиме і у подальшому на наступні покоління.

Образ кожного із суб'єктів державно-приватного O_i партнерства формується за рахунок його системи цілей C_i , структури ресурсів R_i та наявних можливостей M_i :

$$O_i = \langle C_i, R_i, M_i \rangle. \quad (1)$$

На основі вище зазначеної моделі (1) та базових принципів формування державно-приватного партнерства можна стверджувати, що взаємозв'язок між сторонами повинен формуватися в розрізі окремих його складових, а саме: на рівні цілей, ресурсів та можливостей (рис. 3).

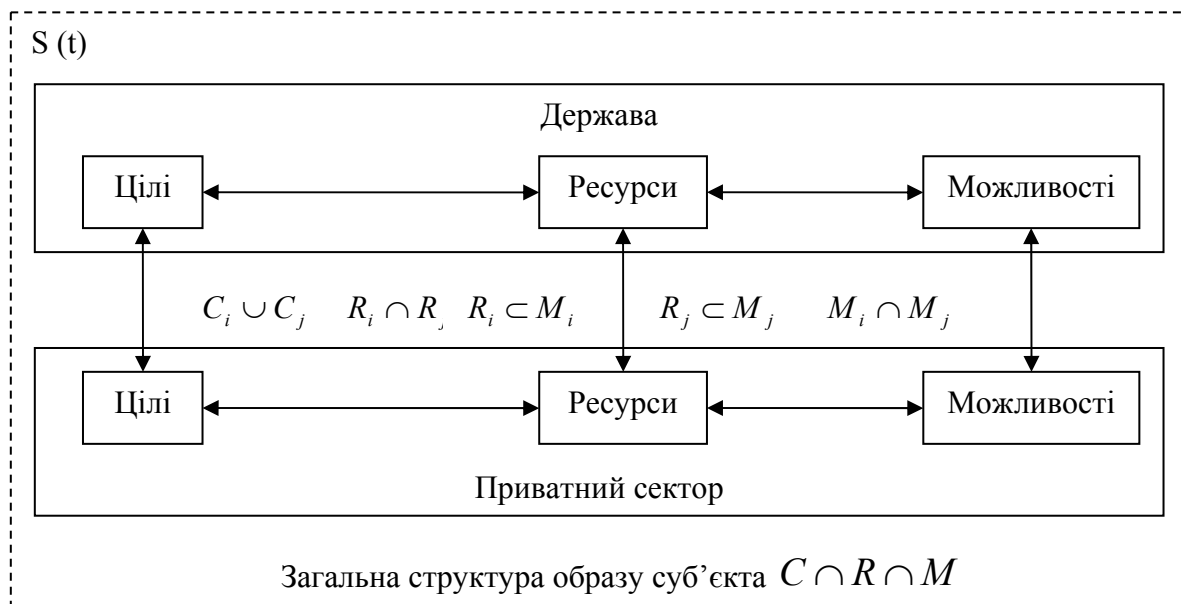


Рис. 3. Структура державно-приватного партнерства на рівні структури образів сторін-учасників (держави i , приватного сектору j).

Джерело: розробка автора

Множини структурних елементів механізму державно-приватного партнерства є підмножинами S – середовища їх існування на момент часу t . Відповідно до рис. 3 цілі сторін державно-приватного партнерства повинні об'єднуватися $C_i \cup C_j$, ресурсна база та можливості примножуватися за рахунок один одного $R_i \cap R_j, M_i \cap M_j$.

Також зауважимо, що цілі кожної із сторін формуються відповідно до наявних у них ресурсів, тобто: $C_j \cap R_j \subseteq C_j, C_i \cap R_i \subseteq C_i$. При цьому, зважаючи на економічну сутність поняття ресурсів, вони можуть включатися у множину можливостей сторін в матеріальному сенсі: $R_i \subset M_i, R_j \subset M_j$. Таким чином, можна стверджувати, що саме цілі діяльності сторін є пріоритетним важелем формування ефективних державно-приватних механізмів забезпечення сталості розвитку України.

Прийняття рішень щодо визначення стратегічних цілей у межах означених предметних областей дослідження пропонується здійснювати за принципом не «згори вниз», а навпаки, «знизу догори та вниз». Як зазначено у праці [8], цілі для державного управління мають народжуватися «вниз» – походити від потреб і інтересів людей, об'єднаних у державу [8, с. 35, с. 44]. Так, за матеріалами п. 2.1 визначено, що стратегії соціально-економічного розвитку в Україні приймаються владою без урахування думки та бачення громади.

Таким чином, стратегічні пріоритети розвитку держави спускаються до населення, бачення якого щодо пріоритетності питань суттєво відрізняється від владних. Звідси виникає неузгодження, непокора, бездіяльність та байдужість у громаді.

З метою подолання неузгодженості пріоритетів громади, бізнесу та влади щодо подальшого розвитку країни, пропонуємо використовувати методологію формування матриці істотних питань. Під істотними питаннями розуміють «питання та показники, що відображають значні соціальні, економічні та екологічні наслідки прийняття рішень держави, які можуть значною мірою вплинути на поведінку зацікавлених сторін або ж на саму державу загалом» [9].

Відбір інформації здійснюється за принципом релевантності. Методологія її формування полягає у тому, що на осі X такої матриці позначається значущість екологічних, соціальних та економічних питань для держави, а на осі Y – рівень значимості відповідних питань для зацікавлених сторін (бізнесу, суспільства, екології) (рис. 4). Таким чином істотні питання, розміщені у верхньому правому куті матриці, є пріоритетними для реагування [9].

В результаті формування матриці істотних питань є можливість оцінити вплив прийнятих владою рішень на інших суб'єктів та виявити розриви між уявленням влади щодо своєї діяльності та баченням про результати цієї діяльності інших сторін. Тобто, методологія враховує аспекти рефлексивного управління, що є вагомим інструментом регулювання неформальних чинників соціально-економічного розвитку країни.

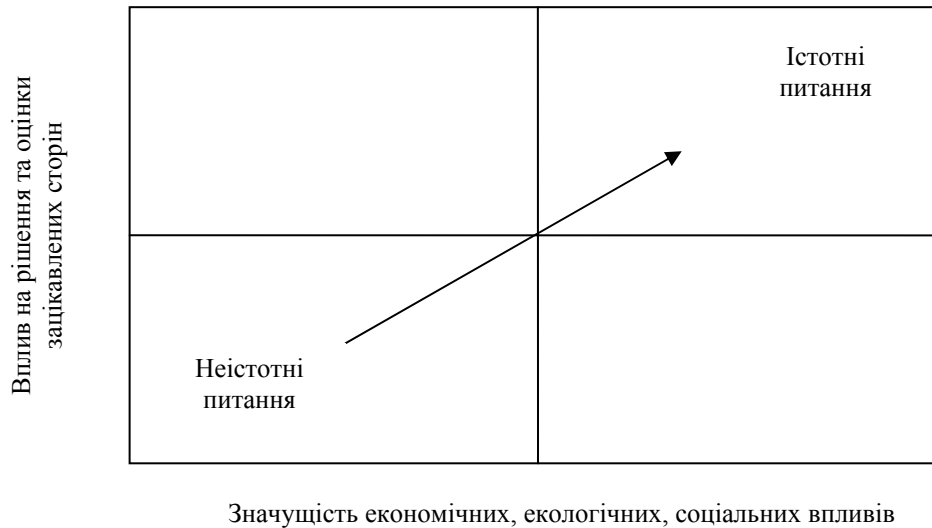


Рис. 4. Матриця істотних питань
Джерело: узагальнено автором на основі опрацювання [9]

Відмічено, що визначення кола істотних питань для всіх суб'єктів сприяє підвищенню ефективності управління ризиками, покращує розуміння інтересів протилежних сторін та операціоналізації соціальних аспектів у відповідній діяльності, зміцнення довіри й формально-неформальній легітимності діяльності, формує додаткове інформаційне забезпечення стратегічної важливості, дає змогу відіграти головну роль у формування паритету інтересів сторін тощо [9].

Практика використання істотних питань у не фінансовій звітності демонструє «зв'язок понять сталості та істотності для визначення реальної сукупної вартості, що створюється на основі стратегії сталого розвитку в економіці» [9].

$$L_{ij} = \begin{bmatrix} l_{11}, l_{12}, \dots, l_{1n} \\ l_{21}, l_{22}, \dots, l_{2n} \\ \dots \\ l_{m1}, l_{m2}, \dots, l_{mn} \end{bmatrix}, \quad (2)$$

де $l_{ij} = \begin{cases} h \\ 0 \end{cases}$, h – максимальна бальна оцінка.

Матриця істотних питань може використовуватися для оцінювання ефективності досягнення стратегічних цілей в процесі регулювання державно-приватного партнерства, оскільки дає змогу перевірити, чи зосереджується держава у своїй стратегії на цільових показниках та чи її соціально-еколого-економічні проекти узгоджуються з істотними питаннями [9].

Висновки. Механізм ДПП може бути одним із варіантів ефективних відносин між державою та бізнесом. Однак, без належного обґрунтування та оцінювання результатів реалізації угод ДПП, відкритого статистичного моніторингу, затвердженої стратегії та нормативної законодавчої бази, визначити реальний результат від залучення механізму ДПП в Україні неможливо. Статистичний аналіз показників кількості укладених угод ДПП в Україні продемонстрував нерозвиненість механізму у регіонах, крім Полтавської області, що демонструє активне використання концесії як методу взаємодії держави та приватних партнерів. Доведено доцільність використання матриці істотних питань як інструменту розвитку механізму державно-приватного партнерства в Україні. Образ суб'єктів державно-приватного партнерства запропоновано розглядати як кортеж таких параметрів як: цілі, ресурси, можливості. В роботі доведено недооціненість формування та погодження цілей суб'єктів державно-приватного партнерства, що негативно впливає на розподіл ресурсної бази та визначення наявних можливостей реалізації поставленої мети. Перевагами використання матриці істотних питань є одночасне формування відповідних дійсності цілей партнерства та можливості реалізації контролю за їх виконанням та кінцевим досягненням усіма сторонами-учасниками.

Список використаних джерел

1. Данилишин Б. Державно-приватне партнерство – стратегічна форма взаємодії влади і бізнесу / Б. Данилишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article>.
2. Запатріна І. В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І. В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 9–24.
3. Лендьял М. Досвід та перспективи впровадження державно-приватних партнерств за кордоном та в Україні [Електронний ресурс] / М. Лендьял. – Режим доступу: <http://www.rgd.org.ua/project>.
4. Проданова Л. В. Державно-приватне партнерство: сутність і форми / Л. В. Проданова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2009>.
5. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави [Електронний ресурс] / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/02.pdf.
6. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, В. Л. Осецький [та ін.] ; за ред. Л. І. Федулової ; НАН України. Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2011. – 656 с.
7. Шилепницький П. І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика : монографія / П. І. Шилепницький. – Чернівці : Ін-т регіон. дослідж., 2011. – 455 с.
8. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки : монографія / В. П. Горбулін, А. Б. Качинський. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
9. Оцінка нефінансового впливу: матриця істотності: аналітичний огляд, вересень 2014 р. // Соціальновідповідальний бізнес [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.svb.org.ua.

10. Про державно-приватне партнерство : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
11. Про концесії : Закон України від 16.07.1999 р. № 997-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/997-14>.
12. Про особливості передачі в оренду чи концесію об'єктів централізованого водо-, теплопостачання і водовідведення, що перебувають у комунальній власності : Закон України від 21.10.2010 р. № 2624-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2624-17>
13. Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг : Закон України від 14.12.1999 р. № 1286-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1286-14>.
14. Про оренду державного та комунального майна : Закон України від 10.04.1992 р. № 2269-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2269-12>.
15. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава : Програма економічних реформ на 2010–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.
16. Про Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України : Указ Президента України від 12.05.2011 р. № 583/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/583/2011>.
17. Концепція розвитку ДПП в Україні на 2012–2017 роки, виконаної Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ppp-ukraine.org/wp-content/uploads/2015/03/PPP-Development-Concept-2012-2017.pdf>.
18. Про схвалення Концепції розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013–2018 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.08.2013 р. № 739-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>.
19. Деякі питання організації здійснення державно-приватного партнерства : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2011 р. № 384 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/384-2011-%D0%BF>.
20. Про затвердження Порядку надання державної підтримки здійсненню державно-приватного партнерства : Постанова Кабінету Міністрів України від 17.03.2011 р. № 279 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/279-2011-%D0%BF>.
21. Порядок надання приватним партнером державному партнеру інформації про виконання договору, укладеного в рамках державно-приватного партнерства : Постанова Кабінету Міністрів України від 09.02.2011 р. № 81 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/81-2011-%D0%BF>.
22. Про оптимізацію системи центральних органів центральної влади : Постанова Кабінету Міністрів України від 10.09.2014 р. № 442 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/442-2014-%D0%BF>.
23. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

1.8. Міжнародний вимір стратегічних напрямів розвитку системи вищої освіти України

Сучасний український ВНЗ розвиває свою діяльність та надає освітні послуги не тільки громадянам України, а й іноземним студентам. Тому будь-який ВНЗ, що навчає іноземних громадян, так чи інакше бере участь в експорті освітніх послуг, що реалізуються у вітчизняній системі вищої освіти. Сьогодні процес включення українських ВНЗ до світового експорту освітніх послуг набирає все більше повноважень у зв'язку з глобалізаційними процесами освітньої галузі.

Освіта є цінністю сама по собі, яка необхідна кожній людині для її розвитку як гармонійної особистості. Водночас це послуга, яка може надаватися на платній основі. В цьому значенні освіта безпосередньо пов'язана з ринками товарів та послуг.

Поняття експорту освітніх послуг має багатоаспектний зміст, сутність якого полягає в наданні освітніх послуг іноземним громадянам. Експорт освітніх послуг є однією з багатьох сторін процесу інтернаціоналізації освіти, оскільки надання громадянам освітніх послуг має «міжнародний вимір», а цілі, функції й організація надання освітніх послуг в українському ВНЗ певною мірою зорієнтовані на закордонних споживачів [1].

Механізм експорту освітніх послуг можна визначити як сукупність форм, методів та інструментів, за допомогою яких різні суб'єкти зможуть забезпечити динамічний його розвиток. Основними вимогами, що ставляться до цього механізму, є такі:

- забезпечення реалізації цільової функції – збільшення обсягу експорту освітніх послуг;
- включення до механізму суб'єктів усіх рівнів управління (органів державної, обласної влади, керівних структур ВНЗ, асоціацій, приватних компаній та фірм);
- забезпечення формування та реалізації різноманітних форм експорту освітніх послуг із затвердженням на законодавчому рівні;
- чіткий розподіл функцій, сфер відповідальності та контролю між учасниками процесу експорту освітніх послуг.

Необхідність розробки стратегії експорту освітніх послуг для України і для сучасного українського ВНЗ розглядається передусім тому, що без чіткого усвідомлення цілей навчання іноземців і без розуміння довгострокових механізмів їх реалізації неможливо бути конкурентоспроможними на ринку освітніх послуг. ВНЗ не можна ігнорувати інтереси споживачів освітніх послуг і відповідно потреби світового ринку праці. При цьому ВНЗ необхідно володіти інформацією не тільки про потреби ринку на цей момент, а й про перспективу їх динаміки протягом щонайменше найближчих п'яти років. Центральні органи влади, у свою

чергу, повинні організувати та провести моніторинг світового ринку освітніх послуг і світового ринку праці, визначити основні тенденції та перспективи розвитку.

В Україні на всіх рівнях здійснення державного регулювання вищою освітою відсутнє довгострокове реальне бачення розвитку експорту освітніх послуг. У більшості випадків ведеться робота з корегування тактичних завдань або виправлення помилок, що виникають у процесі здійснення діяльності; на державному рівні відсутня єдина стратегія експорту освітніх послуг. Така ситуація характерна для всіх рівнів здійснення діяльності з експорту освітніх послуг. Так, за результатами анкетування, на мікрорівні в багатьох ВНЗ відсутні плани з набору студентів, немає бачення перспектив розвитку діяльності у ВНЗ, не визначена система мотивації для співробітників, що займаються набором іноземних студентів. Крім того, на регіональному рівні місцеві органи влади не отримують вказівок про необхідність розвитку експорту освітніх послуг, тому мають невизначену позицію щодо необхідності такої діяльності. Тому важливо розробити та дотримуватися принципів упровадження та реалізації стратегії при експорті освітніх послуг.

Принципи реалізації стратегій державного регулювання при експорті освітніх послуг:

- принцип комплексного підходу до реалізації стратегії експорту освітніх послуг, орієнтований на різноманітні шляхи й методи просування українських освітніх програм на світових ринках;

- принцип системного підходу в прийнятті стратегічних рішень, що стосуються реалізації експорту освітніх послуг;

- принцип використання інноваційних технологій при здійсненні експорту освітніх послуг;

- принцип диверсифікації експорту освітніх послуг, що полягає, передусім, в орієнтованості на різні категорії закордонних споживачів освітніх послуг.

Таким чином, можемо виділити декілька взаємопов'язаних стратегічних напрямів державного регулювання, що можна реалізувати в межах загальної стратегії експорту освітніх послуг.

1. Стратегічний напрям інтернаціоналізації системи освіти спирається на довгострокові політичні, культурні, академічні цілі розвитку країни. Реалізація цього стратегічного напрямку здійснюється за підтримки студентської та академічної мобільності шляхом надання стипендій і реалізації програм академічних обмінів, а також програм, направлених на створення інституційних партнерств у сфері вищої освіти.

Для України важливо не зупинятися в процесі формування відкритої моделі освіти. Для цього треба зробити систему освіти більш гнучкою та мобільною. Це стосується не тільки академічної мобільності, а й відкритості системи освіти до змін та інновацій, можливості впровадження світово-

го досвіду. Орієнтація на глибинні зміни з метою трансформації моделі освіти принесе позитивний ефект у довгостроковому періоді та допоможе країні брати участь у світогосподарських процесах формування загально-світової інтелектуальної еліти.

До основних активних заходів у межах цієї стратегії можна віднести участь у міжнародних програмах TEMPUS, ERASMUS, SOCRATES та програмах, ініційованих державними освітніми корпораціями, такими як: німецька служба академічних обмінів DAAD, British Council, Edu France тощо. Така активність дає змогу підвищити мобільність як студентів, так і викладачів. Крім того, країнам це дає змогу обмінюватися досвідом в освітній сфері та залучати іноземних студентів і викладачів у систему освіти.

Домінуючим принципом цього підходу для України є міжнародна співпраця, а не конкуренція. Важливим фактором у цьому випадку стає доступність системи освіти України, простота процедур визнання документів про освіту іноземними громадянами.

Крім того, інтернаціоналізації системи освіти сприяє можливість використання в навчальному процесі іноземних міжнародних мов, зокрема англійської як найбільш розповсюдженої в світовому науковому просторі. Іноземних студентів приваблює можливість навчатися інтернаціональною мовою більше, ніж певною місцевою, бо в такому разі вони отримують додаткові переваги на ринку праці. Проте, на жаль, в Україні лише деякі ВНЗ упроваджують курси англійською, рідше французькою чи іспанською мовами.

При інтеграції в світове освітнє господарство виникають певні спільні критерії щодо базових категорій у міжнародних освітніх послугах, серед яких виділяють стандарти якості освіти, система оцінювання знань, узгоджені критерії організації освітнього процесу та тривалості освітніх програм підготовки фахівців. Усе це сприяє залученню на навчання іноземних студентів у систему освіти України, робить її більш відкритою, зрозумілою, а відтак, і більш привабливою для іноземних студентів.

2. Стратегічний напрям вищої освіти, направлений на отримання доходу, базується на таких підходах:

– отримання доходу від надання освітніх послуг іноземним громадянам, при якому система освіти України отримує значне фінансування від навчання іноземних студентів;

– отримання можливості залучення в Україну висококваліфікованих мігрантів з числа іноземних громадян, що принесе дохід у довгостроковій перспективі у вигляді сформованого якісного людського капіталу країни;

– отримання доходу з різних джерел при провадженні активної зовнішньоекономічної політики ВНЗ.

У межах цього стратегічного напрямку освітні послуги для іноземців пропонуються на цілком платній основі. Іноземні студенти несуть додатковий дохід освітнім установам, стимулюючи університети реалізовувати

підприємницьку стратегію на міжнародному освітньому ринку. Уряд України, у свою чергу, повинен надати ВНЗ значної автономії, забезпечити високу репутацію своєї системи вищої освіти на міжнародній арені, а також високий ступінь захисту іноземним студентам.

Україна зараз має 63,9 тис. студентів із багатьох країн світу, усі ці студенти навчаються на компенсаційній основі та вносять в економіку України значні кошти. Але облік надходжень від іноземних студентів в Україні фактично не ведеться, не вивчається доцільність залучення на навчання іноземних студентів та перспективність надання освітніх послуг іноземним студентам [2]. При законодавчо встановленій мінімальній оплаті за навчання 1500 дол. США, 63 тис. студентів приносять в економіку країни більше ніж 100 млн дол. США, і це тільки за навчання. Крім цього, на проживання, як свідчить світова практика, студент витрачає в середньому 50% та більше від суми витрат на навчання, тобто понад 50 млн дол. США на рік. Сумарно при самих поверхових розрахунках Україна отримує 150 млн дол. США від іноземних студентів на рік.

3. Стратегічний напрям просування експорту освітніх послуг на міжнародні ринки.

На сучасному етапі розвитку міжнародного ринку освітніх послуг необхідна державна підтримка ВНЗ при наданні послуг на міжнародних ринках. Це повинні бути постійно діючі інформаційно-роз'яснювальні, рекламні кампанії, заходи світового масштабу, які можна провести лише на державному рівні або за участю держави. Так, останніми роками Україна активно взялася за формування міжнародного іміджу країни та рекламування країни на світовій арені. Така діяльність повинна мати системний характер, мають бути визначені відповідальні виконавці, служби. У перспективі в Україні повинна бути створена служба міжнародних студентських обмінів за принципом організації відомих Education in USA, DAAD, Інкорвуз (РФ).

4. Стратегічний напрям забезпечення якості вищої освіти.

У період глобалізації поняття якості освіти набуває особливого сенсу, тому що саме якість освіти стає показником результативності глобальних інновацій. До поняття якості можна включити безліч чинників: це і ступінь задоволення особистістю результатами освіти, і кількість можливих різнорівневих освітніх пропозицій у регіоні та країні, і професіоналізм професорсько-викладацького складу тощо. Якість освіти охоплює не тільки змістовну частину вищої освіти, а і її структурні та організаційні характеристики.

Є декілька аспектів, що пов'язують глобалізацію із забезпеченням якості освіти:

– конкурентоспроможність держав на світовому ринку експорту освітніх послуг (і потреба України в «утриманні позицій на ринку» шляхом демонстрації ефективних механізмів забезпечення якості освіти);

– міжнародна мобільність робочої сили (і потреба в упевненості, що випускники вітчизняних ВНЗ можуть ефективно працювати всюди, як в Україні, так і в інших країнах);

– бажаність подальшого розвитку угод з іншими країнами про взаємне визнання кваліфікацій (для того, щоб підтримати нашу освітню індустрію і надати можливості працевлаштування нашим випускникам в інших країнах або в іноземних фірмах, що працюють в Україні);

– збільшення кількості вітчизняних та іноземних студентів. Їх швидке зростання свідчить про доцільність запевнити студентів та інших споживачів освіти у відносно високій якості вищої освіти (цей аспект проблеми стає все більш важливим в Україні, оскільки наші вищі навчальні заклади залучають велику кількість платних вітчизняних і іноземних студентів, для яких вартість і якість диплома, освітньо-кваліфікаційного рівня є важливою інвестицією).

Забезпечення якості освіти при формуванні зони європейської освіти є однією з головних умов довіри, мобільності, мотивації студентів, сумісності й привабливості європейської вищої освіти.

Для представлення інтересів країни на світовому ринку освіти й успішного його освоєння необхідна зважена та обґрунтована державна політика, заснована на знаннях вимог і законів глобального ринку, об'єднаних зусиллях державних та приватних організацій, здатних цю освіту просувати.

На сьогодні навчальні заклади все більшої кількості країн світу дотримуються принципу «академічного капіталізму», поширюючи ринок міжнародних освітніх послуг на комерційній основі. Саме тому українські ВНЗ усе активніше включаються до конкурентної боротьби із залучення до себе на навчання іноземних громадян.

Треба зазначити, що можливості ВНЗ залежать, передусім, від того, якою мірою і в яких напрямках своєї діяльності ВНЗ адаптувалися до ринкових умов, і як вони можуть відстоювати свої інтереси на національному та міжнародному ринку освітніх послуг. Надана стратегія розвитку українського ВНЗ, що прагне закріпитися на ринку освітніх послуг, орієнтована на закордонних споживачів, передбачає підвищення якості освіти, упровадження нових освітніх технологій, здійснення підготовки спеціалістів за найбільш затребуваними на сучасних ринках праці спеціальностями.

Для розширення експорту освітніх послуг необхідно цілеспрямоване просування інформації про ці послуги на міжнародний ринок, розвиток сайтів і розширення виставково-рекламної діяльності закладів освіти, наукових та інших організацій.

У табл. 1 запропоновано фактори, що дадуть змогу реалізувати експортні стратегії кожного ВНЗ України з метою підвищення своєї конкурентоспроможності. Дотримання наданих рекомендацій, на нашу думку, неухильно приведе до підвищення рейтингу ВНЗ на ринку надання освітніх послуг, а відповідно – до збільшення іноземних студентів в українських ВНЗ.

**Фактори успішної реалізації експорту освітніх послуг
в українському ВНЗ**

Тип факторів	Реалізація факторів
Політико-географічні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Географічне розташування всередині країни, наявність розвинутої міської інфраструктури. 2. Рівень безпечності в місті загалом і у ВНЗ зокрема. 3. Зручність розміщення ВНЗ у місті
Інформаційні	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доступність інформації про ВНЗ для потенційних закордонних споживачів, передусім у мережі Інтернет, у т.ч. іноземними мовами. 2. Відомість ВНЗ в Україні і за кордоном, у т.ч. «конвертованість» диплома цього ВНЗ за кордоном
Матеріально-фінансові	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фінансове становище ВНЗ, у т.ч. фінансова підтримка структури ВНЗ і навчального процесу. 2. Доступність цін на навчальні послуги. 3. Забезпеченість навчального процесу аудиторним фондом. 4. Забезпеченість навчального процесу обладнанням, у т.ч. Інтернетом. 5. Наявність гуртожитків і комфортного рівня проживання
Людський	<ol style="list-style-type: none"> 1. Кадрове забезпечення міжнародної служби ВНЗ, яка також займається економічним аналізом експорту в цьому ВНЗ. 2. Кадрове забезпечення навчального процесу професійними викладачами, які вміють працювати з іноземцями
Якість освіти і її орієнтованість на процеси інтернаціоналізації освіти	<ol style="list-style-type: none"> 1. Якість освіти, що забезпечується, передусім, професіоналізмом викладачів, які займаються навчанням іноземців. 2. Різноманітність освітніх програм ВНЗ, особливо тих, що користуються попитом на міжнародних ринках освітніх послуг. 3. Наявність у ВНЗ умов для здійснення студентської мобільності, у т.ч. наявність практики заліку курсів, що прослухані іноземним студентом у закордонному ВНЗ. 4. Наявність у ВНЗ умов для здійснення академічної мобільності викладачів, у т.ч. наявність практики відряджень викладачів до закордонних ВНЗ із метою просування освітніх послуг, орієнтованих на місцевих споживачів. 5. Наявність у ВНЗ програм подвійних дипломів. 6. Наявність дисциплін і курсів, що викладаються іноземними мовами. 7. Реалізація в ВНЗ навчання за системою залікових одиниць, що робить порівнянними результати навчання і відкриває можливості масового прийому іноземних громадян на короткострокове навчання протягом 1–2 семестрів

Джерело: складено автором.

Конкурентоспроможність країни в глобальних умовах визначається можливістю створити організаційно-економічні умови, за яких національні виробники освітніх послуг зможуть бути конкурентоспроможними на світовому ринку освітніх послуг. Таким чином, ми можемо сказати, що забез-

печення конкурентоспроможності освітніх послуг для іноземних громадян на глобальному ринку є постійно діючим процесом, в якому обов'язково беруть участь державні та регіональні органи влади, навчальні заклади, асоціації випускників тощо.

Залежність між якістю освіти й кількістю іноземних студентів чітко відзначили більшість експертів. Проблемам забезпечення якості освітніх послуг, трансформації системи освіти та питанням навчання іноземних студентів приділяють увагу багато провідних науковців України, серед них І. С. Каленюк [3], О. М. Левченко [4], В. І. Луговий [5], В. М. Огаренко [6]. Для більш повного розкриття суті проблеми забезпечення якості освітніх послуг необхідно дослідити питання якості при експорті освіти, наданні освітніх послуг іноземним громадянам.

Незважаючи на необхідність забезпечення якості освіти, деякі ВНЗ продовжують недалекозору політику безпідставної видачі дипломів. У світі така практика дістала назву «diploma mill» або «degree mill», тобто диплом-вітряк, що не підтверджений певними знаннями або видається неакредитованим навчальним закладом. У багатьох країнах така діяльність переслідується законом. На жаль, в Україні всі навчальні заклади, що надають освітні послуги іноземцям, акредитовані МОН та мають відповідні ліцензії на провадження діяльності з надання освітніх послуг. Тож безпідставно видані дипломи псуують імідж не тільки університету, а країни в цілому.

Тому, на нашу думку, для ВНЗ України основною метою повинно стати досягнення високого рівня захисту інтересів експортерів освітніх послуг іноземних студентів, яка має досягатися шляхом забезпечення високої якості цих послуг. Чинний Закон України «Про вищу освіту» визначає якість освітніх послуг як головну мету кожного навчального закладу [7]. Якість вищої освіти визначається як сукупність якостей особи з вищою освітою, що відображає її професійну компетентність, ціннісну орієнтацію, соціальну спрямованість і обумовлює здатність задовольнити як особисті духовні і матеріальні потреби, так і потреби суспільства; крім того, окремо визначено якість освітньої діяльності – сукупність характеристик системи вищої освіти та її складових, яка визначає її здатність задовольняти встановлені і передбачені потреби окремої особи та суспільства.

При експорті освітніх послуг ВНЗ повинні ввести системи моніторингу та контролю за навчанням іноземних студентів. У такому разі ВНЗ повинні розуміти, що процес забезпечення якісної підготовки іноземного громадянина – це відповідальний крок, і, можливо, необхідно частково відмовитися від прибутків найближчими роками для отримання стабільної якості освітніх послуг. Така політика дасть змогу ВНЗ залишатися привабливим для іноземних громадян у довгостроковій перспективі.

Крім того, при здійсненні експорту освітніх послуг необхідно приділити увагу якісному складу професорсько-викладацького складу, що бере участь у підготовці іноземних студентів; відповідності викладачів

сучасним вимогам та можливості працювати з багатокультурним контингентом. Показником спроможності працювати з іноземними студентами для викладачів повинна стати мобільність та знання іноземних мов. ВНЗ, який здійснює експорт освітніх послуг, повинен вимагати від професорсько-викладацького складу участі в міжнародних програмах мобільності, конференціях, стажуваннях. При цьому ВНЗ може нести лише часткові витрати, тому що більшість міжнародних програм фінансують учасників. Проблема в цьому випадку не стільки у фінансовій площині, скільки в морально-психологічній або кваліфікаційній неспроможності професорсько-викладацького складу до участі в програмах мобільності, або у відсутності необхідної мотивації. Так, М. В. Семикіна, досліджуючи мотивацію до оновлення знань серед працівників ВНЗ, зазначає, що в професорсько-викладацького складу ВНЗ у більшості випадків відсутнє бажання оновлювати знання та займатися науковою творчістю, набувати міжнародного досвіду. При цьому наголошується, що ситуація потребує «термінового зламу на основі реформування існуючої мотиваційної системи» [8, с. 72].

Таким чином, ВНЗ, що займається експортом освітніх послуг, повинні ефективно мотивувати персонал до розвитку через міжнародну мобільність, при цьому необхідно впровадити систему економічних, організаційних, соціальних важелів. Це буде основою забезпечення якісної підготовки майбутніх фахівців. Крім того, особливим питанням залишається викладання іноземною (англійською) мовою, практичного досвіду у викладанні іноземними мовами професорсько-викладацький склад може набути, лише маючи періоди наукового перебування за кордоном, участі в міжнародних конференціях, семінарах, зустрічах тощо. Це забезпечить якісний розвиток кадрового персоналу ВНЗ та допоможе сформувати якісний інтелектуальний та професіональний потенціал у системі вищої освіти України.

Особливістю управління якістю є те, що це постійно діючий процес, який не повинен зупинятися в жодному разі. Його спрямованість на вдосконалення є запорукою його успішності. Отже, нам необхідно створити та впровадити систему управління якістю в кожному вищому навчальному закладі, особливо в тих навчальних закладах, які займаються експортом освітніх послуг. На кожному з етапів підготовки іноземного громадянина у ВНЗ, а отже, фактично елементу експорту освітніх послуг, повинна бути проведена робота з корекції слабких сторін та усунення недоліків.

У питаннях забезпечення якості освітніх послуг при експорті повинні бути задіяні як сили підрозділу, що здійснює загальний моніторинг якості в університеті, так і міжнародні відділи, іноземні деканати, що відповідають за навчання іноземних студентів. У питаннях забезпечення якості освітніх послуг для іноземних студентів необхідно враховувати ряд супутніх факторів культурного та поведінкового аспектів.

Нормою кожного ВНЗ має стати систематичне проведення анкетування студентів, що навчаються на різних курсах, з метою виявлення їх мотивації, ставлення до навчання, якості викладання дисциплін, задоволення соціальними, культурними, побутовими умовами тощо. Необхідно вивчати рівень задоволеності якістю освітніх послуг як таких, що відіграють усе більшу роль у житті іноземних студентів, зокрема через зростання обсягів надання платних освітніх послуг. Особливо важливо також підтримувати постійні зв'язки з колишніми випускниками та проводити моніторинг рівня їх успішної інтеграції в економіку своєї або іншої країни.

Таким чином, є декілька аспектів, що пов'язують експорт освітніх послуг із забезпеченням якості освіти:

- конкурентоспроможність держав на світовому ринку експорту освіти (і потреба України в «утриманні позицій на ринку» шляхом демонстрації ефективних механізмів забезпечення якості освіти);
- міжнародна мобільність робочої сили (і потреба в упевненості, що випускники вітчизняних ВНЗ можуть ефективно працювати в інших країнах та бути представленими на міжнародному ринку праці);
- бажаність подальшого розвитку угод з іншими країнами про взаємне визнання кваліфікацій (для того, щоб підтримати нашу освітню індустрію й надати можливість працевлаштування нашим випускникам в інших країнах або в іноземних фірмах, що працюють в Україні);
- збільшення кількості іноземних студентів (швидке зростання говорить про необхідність запевнити студентів та інших споживачів освіти у відносно високій якості вищої освіти, цей аспект проблеми стає все більш важливим в Україні, оскільки наші вищі навчальні заклади залучають велику кількість платних іноземних студентів, для яких вартість і якість диплома, освітньо-кваліфікаційного рівня є важливою інвестицією).

Сьогодні стало очевидним, що головна мета вищої освіти – це забезпечення випуску конкурентоспроможних фахівців. Ось чому необхідна розробка механізму використання технологій управління якістю у сфері вищої освіти [9].

Одним із сучасних підходів до управління якістю у всьому світі визнано концепцію загального (тотального) управління якістю. Загальне управління якістю – це концепція, яка передбачає всебічне цілеспрямоване та добре скоординоване використання систем і методів управління якістю у всіх сферах діяльності, від досліджень і розробок до післяпродажного обслуговування, за участю керівництва та службовців усіх рівнів і за умов раціонального використання технічних можливостей. Ця модель менеджменту якості гармонійно орієнтована як на вимоги споживачів продукції, так і на потреби працівників підприємства, які мають її виробляти.

Таким чином, ми можемо виділити основні проблеми забезпечення якості при експорті освітніх послуг.

По-перше, відсутність постійності цілей у розвитку експорту освітніх послуг. В Україні немає довгострокових планів розвитку експорту освітніх послуг, вирішуються в основному проблеми, що виникають у поточному періоді, без урахування подальших перспектив або наслідків певних дій чи бездіяльності. Як шляхи вирішення необхідно впровадити механізм постійності змін на краще, поєднаний з довгостроковим плануванням у діяльності як університету, так і держави загалом.

По-друге, відсутність або нестійке сприйняття нової економічної парадигми світу, робота за старими стереотипами, без сучасних трансформацій. При цьому є проблема відсутності нових ідей, нової філософії при наданні освітніх послуг.

По-третє, перехід від зовнішніх методів контролю якості до внутрішніх, упровадження якості на всіх етапах експорту освітніх послуг. Варто зазначити, що якщо на етапі надання безпосередньо освітньої послуги є елементи контролю якості як зовнішні, так і внутрішні, то на етапі залучення студентів на навчання та запрошення в Україну відсутні навіть зовнішні методи контролю якості.

По-четверте, поступовий перехід до покращення кожного процесу планування, виробництва, надання послуг. Необхідно постійно знаходити слабкі місця та враховувати їх при подальшій роботі або взагалі ліквідувати їх. Це дасть змогу покращити процес у цілому та кожен окрему складову.

По-п'яте, досить важливим є питання підготовки кадрів, що задіяні в експорті освітніх послуг, підготовка кадрів відповідної кваліфікації та певної спеціалізації. В Україні майже відсутня робота та відповідне фінансування на набуття міжнародного досвіду персоналу, що задіяний у роботі з іноземними студентами. Навчання та підвищення досвіду персоналу – це одна з найприбутковіших інвестицій на Заході, але вона широко не використовується в Україні в цілому та в багатьох ВНЗ зокрема.

По-шосте, упровадження в практику лідерства як методу роботи організації, при постановці цілей ВНЗ повинен підходити до питання надання освітніх послуг з позицій завоювання лідерських позицій у регіоні або країні. При цьому метод роботи лідера повинен бути присутній у будь-якій діяльності, забезпечення якості при цьому повинно стати одним з найважливіших аспектів праці.

По-сьоме, необхідно поступово усунути від експорту освітніх послуг навчальні заклади, які не відповідають сучасним вимогам, не дотримуються якості послуг, не бачать перспектив розвитку або не бажають розвивати цей напрям у ВНЗ. Такі учасники в цілому несуть негативний вплив на процес експорту освітніх послуг, погіршують імідж країни як експортера освітніх послуг.

По-восьме, необхідно не номінально, а реально дотримуватися принципів забезпечення якості при експорті освітніх послуг. Декларування принципів якості без підтвердження реальними діями не має сенсу, пока-

зова діяльність у сучасних умовах не потрібна, а в ринкових реаліях може навіть мати посилений негативний ефект. Питання забезпечення якості повинні стати основним принципом роботи не тільки виконавців, а перш за все керівництва ВНЗ.

Отже, якість освіти при експорті набуває критичного значення, особливо в довгостроковій перспективі. Усвідомлення ролі якості при експорті освітніх послуг має бути на всіх рівнях та етапах здійснення освітньої діяльності ВНЗ. Особливо важливу роль у забезпеченні якості відіграє ВНЗ. При реалізації програм підвищення якості освітніх послуг система освіти України вийде на новий, вищий щабель на світовому ринку освітніх послуг.

Не останнім є питання кадрового забезпечення в умовах формування конкурентоспроможного ВНЗ. Так, сьогодні в багатьох ВНЗ на адміністративні посади призначають співробітників ВНЗ, враховуючи їх наукові досягнення. Така практика виправдана в разі призначення на посади, пов'язані з науковою чи освітньою діяльністю. Але загальні тенденції розвитку потребують наявності професійних кадрів у системі управління ВНЗ, це стосується питань загального управління, економічної діяльності, маркетингової діяльності, міжнародної діяльності ВНЗ інших адміністративних посад. Ті сфери діяльності, які потребують перш за все організаційно-економічного підходу, повинні укомплектовуватися професійними менеджерами, економістами, фахівцями з міжнародної діяльності. Це дасть змогу ВНЗ ефективно реалізувати не тільки освітньо-наукову функцію навчального закладу, а й виробничо-комерційну.

Постає питання трансформації ВНЗ із соціальних, державних установ в учасників ринку, комерційних суб'єктів. Так, виробництво й продаж освітніх послуг – це два різних напрями діяльності суб'єктів ринку, водночас вони нерозривно пов'язані в умовах ринку. Виробництво послуг без реалізації не має сенсу настільки ж, наскільки не має сенсу реалізація послуг за відсутності якісного виробництва. Саме в цьому полягає суть проблеми освітньої комерції. Так, для реалізації необхідно пропонувати тільки якісні послуги, що включають у себе не тільки якісні освітні послуги, а й ряд інших супутніх послуг. ВНЗ та система освіти України мають суттєвий недолік: при відносно якісному виробництві освітніх послуг ВНЗ не мають ефективної системи їх реалізації ні на внутрішньому, ні на зовнішньому ринках.

В економічній літературі розрізняти чотири основні рівні конкурентоспроможності:

Перший рівень – менеджери дбають лише про випуск продукції, на споживача не зважають.

Другий рівень – менеджери прагнуть, щоб продукція підприємства повністю відповідала стандартам, встановленим конкурентами.

Третій рівень – менеджери вже не зважають на стандарти конкурентів, а вже самі потроху стають «законодавцями моди» в галузі.

Четвертий рівень – успіх у конкурентній боротьбі забезпечує насамперед не виробництво, а управління, і підприємство повністю стає «законодавцем моди» на певному ринку [10, с. 126].

Варто зазначити, що відповідно до питань конкурентоспроможності рівень розвитку вітчизняного сектору комерційної освіти відповідає першому – другому рівню розвитку.

Менеджмент ВНЗ не відповідає вимогам глобалізованого ринку, не сформовані відділи або організаційні структури, які б реалізували освітні послуги ВНЗ. Підхід до ринку освітніх послуг базується на тому, що він є ринком продавців, і присутність на ньому вже гарантує отримання певного результату без додаткових зусиль. У реальності вже неможливо стверджувати, що цей ринок є ринком продавців, він усе більше перетворюється на ринок покупців, де саме покупці формують вимоги до якості освітніх послуг, змістовного наповнення освітніх програм, урізноманітнення форм і видів навчання. Конкуренція між ВНЗ у глобальному середовищі загострюється, це вимагає нових підходів до виробництва та реалізації освітніх послуг.

Країни, що активно займаються освітньою комерцією, вже давно мають відповідні структури та механізми залучення іноземних студентів. Освітні агенції та консорціуми ВНЗ розвинених країн беруть на себе роль промоутерів системи освіти, гарантують якість послуг та затребуваність на провідних ринках праці для випускників системи освіти певної країни. ВНЗ, включаючись у конкурентну боротьбу, пропонують сучасним студентам різні форми навчання, широкий спектр освітніх і додаткових послуг, забезпечують комфортне перебування для іноземних студентів. Особливе питання забезпечення якості освітніх послуг, що прямо пов'язана з присутністю на зовнішньому ринку. Варто зазначити, що в зв'язку з тим, що ринок глобалізований, ми повинні розглядати конкурентоспроможність на ньому в глобальному вимірі. Так, конкурентоспроможність ВНЗ на глобальному ринку визначається здатністю виробляти послуги на рівні світових стандартів та реалізувати їх на зовнішніх ринках. При цьому конкурентоспроможність галузі визначається можливістю кожного окремого ВНЗ на рівні конкурувати із закордонними учасниками ринку, при цьому основною передумовою розвитку галузі є інноваційність послуг, велика частка наукової та інформаційної складової, саме такі складові мають освітні послуги для іноземних громадян.

Таким чином, упровадження сучасних підходів до управління якістю освітніх послуг вимагає трансформації всієї системи управління вищою освітою в Україні, що дасть змогу забезпечити процес постійного поліпшення якості освітніх послуг, а, отже, і конкурентоспроможності випускників ВНЗ та підсилить інтерес іноземних громадян до вищої освіти в Україні.

Конкурентоспроможність країни в глобальних умовах визначається можливістю створити організаційно-економічні умови, за яких національні

виробники освітніх послуг зможуть бути конкурентоспроможними на світовому ринку освітніх послуг. Таким чином, ми можемо сказати, що забезпечення конкурентоспроможності освітніх послуг для іноземних громадян на глобальному ринку є постійно діючим процесом, в якому обов'язково беруть участь державні та регіональні органи влади, навчальні заклади, асоціації випускників тощо.

Як зазначалось вище, багато ВНЗ не втратили можливості ефективно виробляти освітні послуги, але так і не навчилися ефективно реалізувати їх. Особливо це стосується експорту освітніх послуг для іноземних громадян. ВНЗ на сьогодні стикаються з тими проблемами, які були, наприклад, у промисловості та металургії в Україні 15–20 років тому. Багато підприємств вчасно не сформували системи реалізації товару на зовнішні ринки, у результаті втратили споживачів, згодом втратили конкурентоспроможність, потім збанкрутували та отримали нових власників. Безумовно, ці процеси мали складніший характер, але економічна причина занепаду багатьох підприємств була саме в цьому. Ті ж підприємства, які змогли залишити зовнішні ринки, провели модернізацію підприємств, стали флагманами промислового виробництва, утримуючи зовнішні ринки підприємства змогли ефективніше конкурувати на внутрішньому ринку. Керівникам ВНЗ уже зараз необхідно переглядати політику з урахуванням досвіду промислових підприємств України. Наявність лише «виробничої» складової без реалізації не дає підстав до подальшого розвитку, навіть з урахуванням державного фінансування. Держава як власник навчальних закладів та розпорядник ресурсів буде зацікавлена в продовженні існування навчальних закладів державної форми власності, але навіть держава не зможе постійно утримувати неефективні навчальні заклади. Недостатнє державне фінансування позначиться на якості матеріально-технічної бази, а згодом – на кадровому складі, а це призведе до занепаду певних навчальних закладів. Тому загальною тенденцією у сфері забезпечення якості та конкурентоспроможності у сфері вищої освіти й надання освітніх послуг ВНЗ України іноземним громадянам повинно стати оптимізація мережі ВНЗ, підвищення конкуренції серед професорсько-викладацького складу, формування ефективно діючої системи реалізації освітніх послуг на внутрішньому та зовнішньому ринках, диверсифікації джерел фінансування ВНЗ.

Список використаних джерел

1. Плинокос Д. Д. Аспекти законодавчого визначення «експорт освітніх послуг» / Д. Д. Плинокос // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2012. – № 2. – С. 18.
2. Актуальні статистично-аналітичні показники надання освітніх послуг іноземцям // Український державний центр міжнародної освіти України [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://intered.com.ua>.
3. Каленюк І. С. Сучасні тенденції розвитку освіти в глобальному середовищі [Електронний ресурс] / І. С. Каленюк // Науковий вісник ЧДІЕУ. Міжнародна економі-

ка. – 2010. – № 1 (5). – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/NvChdieu/2010_1/kalenuk% 204-16.pdf](http://www.nbu.gov.ua/PORTAL/Soc_Gum/NvChdieu/2010_1/kalenuk%204-16.pdf).

4. Інноваційний вимір розвитку вищої освіти України: сучасні реалії та перспективи : [колект. монографія] ; [за заг. ред. д. е. н., проф. О. М. Левченка]. – Кіровоград : Ексклюзив-Систем, 2015. – Ч. I. – 580 с.

5. Луговий В. І. Якість як визначальний чинник модернізації вищої освіти України в умовах глобалізації: теоретико-методологічне обґрунтування та законодавче забезпечення / В. І. Луговий, О. М. Слюсаренко, Ж. В. Таланова // Вища освіта України теоретичний та науково-методичний часопис / [за ред. В. І. Лугового, М. Ф. Степка]. – К., 2011. – № 1. – Додаток 1. – Тематичний випуск: «Наука і вища освіта: проблеми взаємодії та інтеграції». – С. 201–210.

6. Огаренко В. М. Державне регулювання діяльності вищих навчальних закладів на ринку освітніх послуг : монографія / В. М. Огаренко. – К. : НАДУ, 2005. – 326 с.

7. Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

8. Інтелектуальний капітал: мотиваційні основи розвитку [Електронний ресурс] / М. В. Семикіна // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. – Маріуполь : ПДТУ, 2008. – С. 70–73. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Traeiv/2008/21.pdf.

9. Левченко О. М. Експорт освітніх послуг вищими навчальними закладами України у вимірі глобалізаційних процесів [Електронний ресурс] / О. М. Левченко, Д. Д. Плинокос // Економіка: реалії часу : науковий журнал. – Одеса, 2015. – № 4 (20). – С. 210–216 : – Режим доступу: <http://economics.opu.ua>.

10. Башнянин Г. І. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку / Г. І. Башнянин, О. В. Паранчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 125–128. – Режим доступу: http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/20_1/125_Baszniyanyn_20_1.pdf.

РОЗДІЛ 2

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕЛІ

2.1. Вдосконалення оцінки та моделювання економічних інтеграційних процесів

Інтеграційні процеси на нашому континенті безпосередньо відповідає національним інтересам України, яка і географічно і політично є безперечно європейською державою. Успіх економічного розвитку та здатність подолання соціальних проблем багато у чому залежить від того, наскільки суспільство здатне адаптуватися до нових світових реалій і використовувати їх в інтересах модернізації. Це ставить перед Україною непросту дилему: досягнути постійних умов економічного зростання та інтегруватися в світовий простір або впасти в депресійне становище та втратити конкурентні переваги перед іншими країнами світу та Європи тобто бути приреченою на відставання та стагнацію.

Прискорюючи економічну та соціальну динаміку однієї групи країн, інтеграційні процеси поглиблюють світові диспропорції у XXI ст. Інтеграційні процеси для розвитку економіки України є надзвичайно складними, оскільки у технологічному та економічному відношенні Україна, поки що, має шанс подолати або, принаймні, пом'якшити зростаюче відставання від розвинутих країн. Незважаючи на структурні диспропорції радянської економіки та гостру кризу перехідного періоду Україна зберегла прийнятний рівень науково-технічного розвитку, відносно кваліфіковану робочу силу, і, головне, інтелектуальний потенціал. Отже, передумови для інтеграції економіки країни безсумнівно очевидні, особливо враховуючи те, що інтеграція дає змогу раціонально використовувати спільні ресурси, збільшити ступінь спеціалізації економіки, вести конкурентну боротьбу з потужними транснаціональними корпораціями, знайти свої ринки збуту продукції з метою експорту товарів, якість яких є значно нижчою за світову якість та торгувати конкурентоспроможними товарами та послугами.

В цьому контексті для транзитної економіки України важливим стратегічним завданням є досягнення довготривалого економічного росту завдяки визначеним ресурсам, що знаходяться у розпорядженні держави (регіонів), розвитку пріоритетних видів економічної діяльності, які забезпечені місцевими ресурсами, і використання яких надає найбільшу конкурентну перевагу.

Ефективний розвиток економіки країни та її регіонів надзвичайно залежить від стану та тенденцій розвитку підприємницької активності суспільства. Роль підприємницького сектору економіки є надзвичайно великою, оскільки цей сектор економіки не тільки оптимізує структуру ринку та рі-

вень зайнятості населення, але й формує значну частину валового національного та регіонального продукту.

Складність та незавершеність трансформаційних процесів в економічному секторі України, поглиблення економічної інтеграції та розвиток торговельних відносин актуалізує потребу реформування вітчизняної економічної та політичної систем у контексті подальшої інтеграції України в європейський та світовий простори. Ґрунтовне вивчення специфіки функціонування внутрішнього ринку Європейського Союзу, реалізації його спільних політик сприятиме осмисленню можливостей вітчизняних потужностей щодо ефективної економічної інтеграції.

Стабільність економічного та соціального розвитку країни можна досягнути реалізацією специфічних інтересів органів влади, з одного боку, та підприємництва, з другого боку. Найважливішим завданням органів влади є збільшення обсягу податкових надходжень до бюджету, створення підтримки соціальних програм, підтримки підприємництва. Сучасний стан розвитку підприємництва характеризується активністю співпраці бізнес-структур з державними органами та органами місцевого самоврядування на основі розвитку правової бази та створення відповідної суспільної підприємницької активності. В таких сьогоденних умовах далеко не всі суб'єкти господарювання готові вести чесну добросовісну конкурентну боротьбу, що провокує до не встановлення партнерських відносин та способів взаємодії держави та підприємництва.

Вагомий внесок у дослідження природи впливу інтеграційних процесів на розвиток національної економіки здійснили такі видатні вчені, як Б. Баласса, Р. Куденгове-Калергі, Ш. Де Голлем, Н. Вінер, К. Дойч, Д. Мітрени, Б. Маліновські, А. Радккліфф-Браун, Е. Гааз, Е. Еціоні, Л. Кеохане, П. Робсон, М. Дюватріон, А. Рюгман, Я. Тінберген та інші.

Методологічною базою дослідження інтеграції в економіці досліджувалась багатьма вітчизняними економістами, зокрема Андрійчука, В. Вергун, О. Гошовську, Т. Гургулу, О. Дьоміну, Н. Задарей, П. Иванова, О. Я. Красівський, В. Копійка, О. Кузьміна, Е. Курдину, Н. Мазій, Б. Кедрова, А. Румянцева, П. Сорокіна, Г. Спенсера, В. Фурмана, О. Шкарпову, О. Шнирков, Ю. Шишков, В. М. Шаповал, Т. Черничко що розглядали методологічні і теоретичні проблеми інтеграції.

Роботи зазначених авторів сприяли розширенню уявлень про інтеграційні процеси. При загальності цілей усіх проведених досліджень, різні автори, по різному розглядають інтеграційні процеси в Європі, і особливо специфіку та перспективи участі України в цих інтеграційних процесах. Проте результати проведених досліджень не можуть повною мірою задовольнити теорії та практики впливу інтеграційних процесів на розвиток економіки країни. Поза увагою залишається проблема стабілізації соціально-економічного розвитку країни – як чинника інтеграційних економічних процесів, оскільки немає нових підходів до їх управління на місцевому рі-

вні економіки регіонами; недостатньо розроблено комплексне оцінювання територіального рівня розвитку економіки, немає аналізу інструментів управління інтеграційними економічними процесами; не визначені основні чинники та критерії, що впливають на даний процес. Саме економічна інтеграція покликана сприяти розвитку регіонів на основі підвищення ефективності виробництва, розвитку підприємництва, готельно-ресторанної сфери діяльності, сільського господарства, торгівлі, туризму, а разом з тим й росту зайнятості населення, зменшення рівня безробіття в регіоні, залучення інвестицій в економіку держави.

Нині на перший план виходить проблема поглибленого дослідження впливу інтеграційних процесів на розвиток економіки країни в цілому та її регіонів, їх сутності як економічної категорії, на базі якої формуються фінансові відносини між суб'єктами економіки в межах країни, окреслюються стратегічні напрямки їх розвитку, виходячи із інтеграційної політики держави, оцінки рівня соціально-економічного розвитку. Важливість вищезазначених проблем та відсутність ґрунтовних теоретичних досліджень визначили мету й основні завдання наукового дослідження.

Для створення економічного інтеграційного угруповання двох чи кількох країн необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні умови. Із політико-правової точки зору принципове значення мають сумісність політичних устроїв та основного законодавства країн, що інтегруються. Ключовими щодо економічних умов інтеграції є такі критерії: рівень розвитку країн, їх ресурсні та технологічні потенціали; ступінь зрілості ринкових відносин, зокрема національних ринків товарів, послуг, капіталу та праці; масштаби та перспективи розвитку економічних взаємозв'язків країн; важливою є також інфраструктурна та соціально-культурна сумісність. За цього процеси формування економічних інтеграційних угруповань країн мають яскраво виражену специфіку.

Тому основними передумовами утворення інтеграційних процесів є:

1. Схожість рівнів економічного розвитку і ступеня ринкової зрілості країн, що інтегруються. За рідкісним винятком (NAFTA) міждержавна інтеграція відбувається між промислово розвиненими або між країнами, що розвиваються.

2. Географічна наближеність країн, що інтегруються, наявність у більшості випадків спільного кордону та історично сформованих економічних зв'язків.

3. Спільність економічних та інших проблем, що існують перед країнами в області економічного розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва тощо. За своєю сутністю економічна інтеграція покликана вирішити низку конкретних проблем, які реально існують перед країнами, що інтегруються.

4. Демонстраційний ефект. У країнах, що належать до інтеграційних утворень, як правило, відбуваються позитивні зміни: прискорення темпів росту, зниження інфляції, ріст зайнятості, що зумовлюють певний психологічний вплив на інші країни.

5. «Ефект доміно», тобто після того, як більшість країн того чи іншого регіону стали членами інтеграційного об'єднання, інші країни, які залишилися за його межами, відчувають деякі труднощі, що стосуються переорієнтування економічних зв'язків країн, що належать до цього угруповання. Це часто призводить до скорочення обсягів торговельних відносин країн, що залишилися за його межами. У результаті вони змушені вступити в інтеграційне об'єднання. Загалом, зважаючи на зазначені передумови, країни утворюють інтеграційні об'єднання, що незважаючи на їх кількість та різні рівні розвитку, переслідують приблизно однакові цілі.

На світовому рівні інтеграція відбувається шляхом формування міжнародних інтеграційних об'єднань, що обумовлено прагненням країн до підвищення економічної ефективності виробництва. При цьому процес інтеграції носить, перш за все, економічний характер. Однак, у деяких випадках, крім економічних причин, регіональна інтеграція може мати політичні стимули. Зміцнення економічних відносин між країнами, об'єднання національних економік зменшує можливість виникнення політичних конфліктів і дозволяє здійснювати єдину політику щодо інших країн.

Міжнародні інтеграційні об'єднання існують в усіх регіонах земної кулі. До них входять країни з різним розвитком і соціально-економічним ладом. Найбільший розвиток вони отримали у промислово-розвинених країнах Західної Європи (Європейський Союз) і в Північній Америці (Північноамериканська асоціація вільної торгівлі – НАФТА).

Інтеграційні процеси відбуваються також країнах Азії, Африки, Латинської Америки. Форми і сфери їх співробітництва різноманітні, але вони не всі мають інтеграційний характер. У більшості випадків підґрунтям їх об'єднання є бажання урядів цих країн поєднати зусилля щодо подолання економічної відсталості. Так, ліквідація тарифів розглядається ними як засіб розвитку національних господарств через регіональне заміщення імпорту шляхом обміну ринків для кожного товару. Поява деяких об'єднань термінується тільки політичними чинниками, оскільки окремі країни шукають геополітичні та геокультурні їх основи.

До регіональних інтеграційних об'єднань, які за своїми цілями мають інтеграційний характер, відносяться митний союз південного Конусу (МЕРКОСУР) у Південній Америці, зона вільної торгівлі (АСЕАН) у Південно-Східній Азії, а також торговельно-економічні об'єднання на Близькому Сході і в Тропічній Африці.

Зростання міжнародних інтеграційних об'єднань у світі обумовлено розвитком: по-перше, міжнародного поділу праці; по-друге, міжнародної виробничої кооперації. Результатом цих явищ стає інтернаціоналізація ви-

робництва, яка є економічно вигідною, оскільки дозволяє більш ефективно використовувати ресурси інших країн і призводить до економії масштабу, що особливо виявляється у виробництві високотехнологічних товарів. Теоретичні дослідження Дж. Вайнера і практика свідчить, що до значної економії масштабу виробництва країн-членів об'єднань приводить розширення ринку саме через регіональну інтеграцію [Вайнер].

Отже, інтернаціоналізація виробництва одночасно відбувається на загальносвітовому і регіональному рівнях. Стимулювання цього процесу сприяють спеціально створені наднаціональні економічні організації, які регулюють світову економіку і покладають на себе частину національного економічного регулювання суверенних держав. Головною організацією у світі такого типу є СОТ. Однак найефективніше інтернаціоналізація розвивається не на світовому рівні, а саме на регіональному у вигляді створення міжнародних інтеграційних об'єднань.

Збереження внутрішнього ринку України – як пріоритетне завдання державної політики виходимо з основного поняття – міжнародна організація. Європейські співтовариства були створені як міжнародні організації. Одночасно Європейський Союз, окрім складної внутрішньої структури, який був побудований на трьох стовпах, в рамках яких діяли спільноти – міжнародні організації і сфери міжнародної співпраці – однозначно прагнув перетворитися в міжнародну організацію, це питання вирішив Лісабонський договір: ЄС було трансформовано в міжнародну організацію.

Сучасні теорії концентрувалися переважно, на виясненні феномену співпраці між спільнотами і державами, які до них належали. Причому спільноти класифікувалися як новий тип міжнародних організацій (наднаціональні організації). Характерною їх рисою була специфічна і глибоко проникаюча взаємозалежність між державами – членами в управлінні і виконанні спільних завдань, що по іншому можна назвати як комплексну інтеграційну взаємозалежність.

Слід зазначити, що розвиток суспільства та держави є процесом безперервним і дедалі все більш зумовленим глобалізаційними процесами. В економічній, науковій і практичній літературі існує багато підходів до трактування «інтеграційний економічний процес». Перелік визначення цієї економічної категорії провідними вченими та дослідниками наведено в табл. 1. Вплив інтеграційних процесів на розвиток економіки країни все-таки є ймовірнісним показником, ми не можемо стверджувати, але ми можемо припустити будь-які сценарії розвитку національної економіки в майбутньому. В цьому контексті для транзитної економіки України важливим стратегічним завданням є досягнення довготривалого економічного росту завдяки визначеним ресурсам, що знаходяться у розпорядженні держави (регіонів), розвитку пріоритетних видів економічної діяльності, які забезпечені місцевими ресурсами, і використання яких надає найбільшу конкурентну перевагу.

Визначення поняття «інтеграційний економічний процес»

Автор	Визначення категорії
Ю. Шишков	Інтеграція – «це закономірний процес, який є наслідком поступового відкриття країн одна одною, під час якого декілька багато державних макроекономічних організмів крок за кроком зрощуються в цілий полі державний господарський простір, який із часом структурується в новий, укрупнений, більш ефективний економічний організм»
Е. Хаасом	Інтеграція – «процес, за допомогою лояльності політичних акторів кількох національних утворень зміщується в бік нового наднаціонального центру прийняття рішень, який стає центром політичної активності. Кінцевим результатом процесу політичної інтеграції є нове політичне співтовариство»
М. Ходжес	вважає, що інтеграція – це «формування нової політичної системи з існуючих до цього розділених систем»
К. Дойч	виникає «суспільство безпеки, тобто « суспільство, в якому існує реальна впевненість у тому, що його члени не будуть вести між собою фізичної боротьби, а будуть вирішувати суперечки іншими шляхами»
Б. Баласса	розглядав інтеграцію як « стан і процес»
Е. Гааза	це процес інтеграції, а не її стан чи наслідки, при чому вони вважали, що інтеграція розвивається переважно в економічній царині і тут же поширюється на політику
У. Уолласа,	інтеграція – це «створення і підтримка інтенсивних і різнобічних систем взаємодії між раніше автономними частинами»
Авторське визначення	економічна інтеграція – це не що інше, як об'єднання держав, внаслідок обмеженості природних, трудових та фінансових ресурсів в цій чи іншій країні для створення товарів, що є конкурентоспроможними на цих ринках та подоланні кризових явищ в країнах, а саме зубожіння народів, безробіття, падіння курсу національних валют, що веде до соціальних проблем цих країн

Необхідно сконцентрувати зусилля на випереджаючому розвитку конкурентоспроможного національного ринку як визначального напрямку в політиці економічного зростання. В подальшому необхідно реалізувати такі стратегічні напрямки розвитку, за яких національні товаровиробники будуть захищені від недобросовісної конкуренції з боку іноземних суб'єктів господарювання, а подальша інтеграція України у світову господарську систему відбуватиметься на засадах, які дозволять надати національній економіці системності та соціально орієнтованого характеру, одночасно визначивши та реалізувавши перспективи підвищення власної конкурентоспроможності. Інакше чинники економічного зростання, які мали місце останні роки, перш за все, в частині домінування виробництва у галузях із низькою питомою вагою доданої вартості, виснажать національну економіку, що позбавить її на довгий час ресурсів розвитку та можливості подолати довгострокову (впродовж десяти років) тенденцію так званого розвитку зубожіння.

Внутрішні ринки, розвиток яких буде відігравати визначальну роль як важіль економічного зростання у коротко- і середньостроковій перспек-

тиві, мають бути важливими пріоритетами державної політики. До таких ринків відносяться: ринок інновацій, що є складовою інноваційної моделі розвитку економіки; ринком праці, розвиток якого сприяє формуванню високого багатосегментного попиту на внутрішньому ринку; продовольчий ринок, розвиток якого є пріоритетним із позицій забезпечення продовольчої безпеки країни. Названим ринкам притаманні як загальні, так і іманентні властивості.

Внутрішній ринок України характеризується відносно невисокими темпами розширення, домінуючим впливом від імпортерів на формування кон'юнктури, критичною залежністю експортерів від поставок на зовнішні ринки та майже відсутністю їх орієнтацією на задоволення внутрішнього попиту.

Тривала тенденція нарощення ролі імпортерів на внутрішньому ринку України не відповідає національним економічним інтересам і стримує потенціал розвитку національного виробництва. зважаючи на те, що в умовах зовнішніх криз внутрішній ринок виступає ключовим компенсаторним механізмом негативних наслідків, українська економіка потребує формування нової моделі внутрішнього споживання, яка б поєднувала інтереси споживачів з інтересами розвитку вітчизняного виробництва. Зростання імпортозалежності України призводять до системного перетікання національного багатства до інших суб'єктів міжнародних економічних відносин. Низька мобільність і технологічна конкурентоспроможність національних виробників в умовах розвитку світових несприятливих тенденцій (динамічні інфляційні процеси, валютні коливання, диспаритет цін, а також технологічне й технічне відставання вітчизняних виробників) призвели до суттєвого скорочення їхніх можливостей конкурувати з імпортерами не тільки на зовнішніх, але й на внутрішньому ринку.

Внаслідок процесі інтеграції перед Україною постали та посилюються наступні виклики для економіки: загострення переходу до розвитку У-УІ технологічних укладів; загострення унаслідок почастишення природних катастроф і форс-мажорних обставин проблеми продовольчої безпеки, але не стільки в Україні, як у світі; нагальна необхідність підняти вітчизняні наукові, техніко-технологічні і науково-інтеграційні розробки до рівня світових аналогів і навіть вище; загострення необхідності дотримання вітчизняною продовольчою продукцією вимог європейських і міжнародних нормативних документів; збільшення розриву у технічному і інноваційно-технологічному рівнях між підприємствами з вітчизняним і зарубіжним капіталами

Так, експорт з України в січні 2015 р. перевищив імпорт на 100 мільйонів доларів. Протягом січня-лютого 2015 р. загальний зовнішньоторговельний обіг України склав 11,7 млрд дол. США, з яких експорт становив 5,97 млрд дол. США, а імпорт 5,86 млрд дол. США. Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції з партнерами із 200 країн світу [2].

До країн Європейського Союзу частка експорту товарів склала 35%, а імпорту – 41%, тоді як до країн Співдружності Незалежних Держав – 18% та 25% відповідно. Імпортні операції у переважній більшості проводилися з Росією – 18%, Китаєм (12%), Німеччиною (11%), Білоруссю (6%) та Польщею (5%). Найбільші суми платежів до державного бюджету з імпорту сплачено з таких товарів, як нафта або нафтопродукти (18,4% загальної суми сплати); автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби (4,4%); вугілля кам'яне, антрацит (4,1%); інсектициди, родентициди, фунгіциди, дезінфекційні засоби (3,5%) тощо.

У географічній структурі експорт до Росії склав (11%), Туреччини та Китаю (по 7%), Єгипту та Італії (по 6%), Польщі (5%). Найбільші суми мита з експорту сплачено по таких товарах: відходи та брухт чорних металів, шихтові зливки (частка мита з товару в загальній сумі мита – 76,3%); велика рогата худоба жива (11,4%); насіння льону (6,8%).

Протягом січня – лютого минулого року зовнішньоторговельний оборот України склав 18,4 млрд дол. США, у тому числі експорт – 9,1 млрд дол. США, а імпорт – 9,3 млрд дол. США. Показники експорту та імпорту у порівнянні із відповідним періодом минулого року зменшилися на третину, експорт – на 33,7%, а імпорт – на 37%. При цьому змінилося сальдо зовнішньоторговельного балансу. У 2015 р. сальдо стало позитивним (експорт перевищував імпорт).

Основним торговельним партнером у 2015 р. залишився Євросоюз. Зростання обсягів поставок українських товарів відбувалося майже до всіх країн ЄС. Це перш за все: Нідерланди – на 7%. Італія – на 5%, Польща – на 4%, Німеччина – на 1%. Інші країни – на 25. Зменшення українського експорту відбулося до Франції та Угорщини. Україна також зменшила свій імпорт товарів із Росії, і той же час експортний ринок в Росії для українських товарів також скоротився.

Для України характерні низькі показники експорту високотехнологічних товарів та послуг. Це віддзеркалює недосконалу структуру конкурентних переваг української економіки, яка базується передусім на цінових факторах та порівняльних перевагах у вартості природних ресурсів та робочої сили. При цьому не використовуються належним чином наявні високотехнологічні можливості окремих галузей промисловості.

Розвиток виробництва товарів з високою доданою вартістю є головним пріоритетом у створенні бази для нарощування обсягів та поліпшення структури українського експорту в напрямі збільшення в ньому питомої ваги високотехнологічних товарів.

Покращення структури експорту ускладнюється насамперед тривалим спадом виробництва, неконкурентоспроможністю товарів більшості обробних галузей, втратою ряду традиційних ринків збуту техніки. Також з боку західних держав зберігається ряд дискримінаційний бар'єрів стосовно окремих українських товарів та послуг, що володіють конкурентними

перевагами. Маючи високий експортний потенціал, Україна поки що використовує його недостатньо ефективно, порівняно з іншими країнами. Так, за обсягами експорту товарів на одну особу населення, Україна поступається не лише розвиненим країнам, але й більшості країн Центральної та Східної Європи. Для цього потрібно приймати відповідні заходи на законодавчому і практичному рівнях, що дасть можливість стимулювати експорт та збалансувати зовнішньоторговельний баланс.

Євроінтеграція за своєю сутністю є поняттям суперечливим, що дає декілька сторін свого прояву відносно України та її національних пріоритетів. З одного боку, вона стала синонімом правопорядку і суспільної демократії, з іншого – стримуючим фактором розвитку окремих секторів української економіки. Для цього необхідно розробити комплексну стратегію європейської інтеграції, і це в першу чергу розробити чіткий план дій, в якому були б визначені повноваження та відповідальність державних органів, в рамках національної стратегії європейської інтеграції; по-друге, урівноваження норм і принципів, а також цінностей і соціально-економічних інтересів України та країн – членів ЄС; по-третє, знайти стратегічних партнерів України серед країн-членів ЄС, інтенсифікація політичного, економічного та наукового співробітництва з країнами – членами ЄС; поглиблення регіонального та міжрегіонального співробітництва (зокрема прикордонних регіонів; створення умов для залучення європейських інвестицій в економіку України. Важливо перетворити співпрацю з європейськими країнами на дієвий засіб забезпечення одного з найважливіших національних інтересів держави – соціально-економічного виживання в конкурентному міжнародному середовищі та забезпечення добробуту й соціально-економічної безпеки держави.

Одним із індикаторів впливу інтеграційних процесів на соціально-економічний розвиток країни є валютний курс країни. Впливаючи на валютний курс, уряд країни може впливати на ціну імпортного товару, а відтак, варіювати у посиленні чи послабленні протекціоністських бар'єрів. Зниження курсу валюти веде до підвищення конкурентоспроможності товарів країни і водночас ускладнює реалізацію іноземних товарів на внутрішньому ринку. Девальвація валюти створює додатковий бар'єр, що утруднює продаж іноземних товарів і призводить до появи своєї експортної субсидії на всі товари, що вивозяться та зниженню експортних цін. Економічний ефект від ревальвації полягає у зниженні цін імпортованих товарів, результатом якого є ослаблення дії національних торговельно-політичних бар'єрів і збільшення імпорту іноземних товарів.

Індекс реального ефективного обмінного курсу є ключовим показником, який дає змогу оцінити напрями руху і динаміки курсу основних валют. Він відображає зміну внутрішніх цін та обмінних курсів даної країни щодо валют країн-торговельних партнерів з урахуванням інфляції у цих країнах.

У 2010 р. спостерігалась тенденція до здешевлення гривні відносно долара США – з 7,79 грн до 7,94 грн (на 1,85%), а відтак скорочення імпорту в цьому році становила 26,8% (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка зміни валютного курсу та імпорту в Україні у 2010–2014 рр.

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Дефлятор ВВП, %	15,0	14,2	8,0	4,3	14,8
Інфляція середньорічна, %	9,1	4,6	-0,2	0,5	24,9
Валютний курс, грн/дол. США	7,9	8,0	8,0	8,0	11,9
Девальвація/ ревальвація офіційного обмінного курсу, %	1,9	0,4	0,3	0,0	48,8
Темп імпорту товарів та послуг, % до попереднього року	33,7	36,0	2,5	-9,1	-29,3

Джерело: розраховано автором за даними [3, 4].

У 2014 р. національна грошова одиниця щодо іноземних валют знецінилась з 8,0 грн до 11,9 грн за долар США. Знецінення гривні на 48,9% призвело до скорочення імпорту на 29,3%.

Систематизація наукових підходів до оцінки впливу інтеграційних процесів на економіку країни, а саме на динаміку імпорту та виробництво товарів вітчизняною промисловістю свідчить про домінування негативних поглядів щодо наслідків знецінення національної грошової одиниці для розвитку національної економіки. Незважаючи на наявність причинно-наслідкових взаємозв'язків між зміною обмінного курсу та обсягами виробництва, емпіричну залежність між досліджуваними показниками можна обґрунтувати впливом цілого ряду факторів. Зокрема, фактор фінансової кризи, яка у переважній більшості випадків супроводжується знеціненням грошової одиниці та скороченням обсягів виробництва. Під впливом девальвації знижуються також реальні доходи населення у зв'язку з інертністю заробітної плати та зростанням цін на переважну частину товарів, що може бути зумовлено зростанням інфляції.

Сучасна система регулювання впливу інтеграційних процесів на розвиток національної економіки характеризується рядом особливостей, які відображають економічне становище країни. Тарифний захист товаровиробників в Україні суттєво нижчий, ніж у країнах-торговельних партнерів.

Ретроспективний аналіз тарифного режиму в Україні впродовж 2010–2014 рр. дозволяє зробити висновок, що середньозважена ставка ввізного мита за усіма товарними позиціями до набуття Україною членства в СОТ коливалась в межах 1,58–2,92%, проте у 2010 р. –1,64%, а в 2013, децю зросла і становила –2,11%.

Значущість галузі для розвитку національної економіки оцінюється за кількома показниками: за питомою вагою даної галузі у ВВП, за її часткою у зовнішній торгівлі, за її часткою на ринку праці [6, с. 23–25]. Однак,

зазначені показники не дають цілісного уявлення про роль тієї чи іншої галузі у розвитку національної економіки, адже, велика кількість зайнятих за умов низької продуктивності праці матиме за результат незначний обсяг випуску продукції, а експортна орієнтація однієї або декількох галузей за спрямування інших галузей на задоволення потреб внутрішнього ринку зумовить більшу частку даної галузі (або галузей) в експорті, порівняно з її часткою у ВВП. Тому для оцінки значущості окремих галузей для розвитку національної економіки пропонуємо застосовувати інтегральний показник, який оцінює частку даної галузі в національному виробництві, на національному ринку праці та експорті товарів та послуг. Цей показник розраховується з використанням методу відстаней за формулою (1) на основі даних щодо частки галузі і в загальній кількості зайнятих та щодо частки галузі і в експорті товарів і послуг.

$$BII_i = \sqrt{\sum_{\alpha} \left(1 - \frac{I_i}{I_{std}}\right)^2} = \sqrt{\left(1 - \frac{GVAL_i}{GVAL_{std}}\right)^2 + \left(1 - \frac{EMPI_i}{EMPI_{std}}\right)^2 + \left(1 - \frac{EXPI_i}{EXPI_{std}}\right)^2}, \quad (1)$$

де BII_i – інтегральний індекс значущості галузі і (Branch Important Index); I_i – фактичне значення окремого показника для галузі і, який враховується за розрахунку BII_i ; $GVAL_i$ – індекс частки валової доданої вартості, виробленої галуззю і (Gross Value-Added Index); $EMPI_i$ – індекс частки зайнятих у галузі і в загальній кількості зайнятих (Employment Index); $EXPI_i$ – індекс частки експорту галузі і в сукупному експорті товарів та послуг (Export Index); $I_{std}GVAL_{std}$, $EMPI_{std}$, $EXPI_{std}$ – значення індексів, притаманні еталонній галузі.

Індекси часток галузі і у валовій доданій вартості, в загальній кількості зайнятих та в експорті товарів і послуг обчислюються як нормовані показники питомої ваги даної галузі з використання формули (2).

$$I_i = \frac{I_i - MIN(i)}{MAX(i) - MIN(i)} \quad (2)$$

де I_i – питома вага галузі і у сукупному значенні цього показника для національної економіки; $MIN(i)$ – мінімальне значення питомої ваги окремої галузі в сукупному значенні даного показника для національної економіки; $MAX(i)$ – максимальне/мінімальне значення питомої ваги окремої галузі в сукупному значенні даного показника для національної економіки.

Нормовані показники, розраховані за формулою (2) варіюють у межах [0; 1], при цьому чим меншим є значення I_i , тим менш значущою є роль галузі і у виробництві, зайнятості або зовнішній торгівлі.

Як еталонну галузь прийнято галузь умовно моногалузевої економіки, для якої частки у валовій доданій вартості, у кількості зайнятих та в експорті дорівнюють 1,00, тобто має місце система тотожностей (3);

$$\begin{cases} GVAI\%_{std} = EMPI\%_{std} = EKPI\%_{std} = 1 \\ MIN(I\%_i) = 0 \\ MAX(I\%_i) = 0 \end{cases} \quad (3)$$

Тоді формула (1) набуде такого вигляду:

$$BII_i = \sqrt{\left(1 - \frac{GVAL_i}{1}\right)^2 + \left(1 - \frac{EMPI_i}{1}\right)^2 + \left(1 - \frac{EMPI_i}{1}\right)^2} \quad (4)$$

Інтегральний показник BII_i , варіює в інтервалі $[0; \sqrt{3}]$, а більші значення BII_i вказують меншу значущість галузі і для розвитку національної економіки. Крайніми випадками є значення $BII_i = \sqrt{3}$, коли галузь / мінімально подана в національній економіці (її відстань від еталонної галузі є максимальною), та $BII_i = 0$, коли галузь і є найважливішою галуззю економіки (її відстань від еталонної галузі є нульовою, тобто галузь і має найбільшу питому вагу у валовій доданій вартості, у загальній кількості зайнятих та в сукупному експорті товарів та послуг). Динаміка BII_i дозволяє оцінити зміни галузевої структури національної економіки з плином часу: зростання BII_i вказує на збільшення значущості галузі і для розвитку національної економіки, тоді як зменшення цього індексу – на зменшення значущості даної галузі.

Для кількісної оцінки динаміки галузевої структури національної економіки пропонується використовувати індекс, подібний до індексу Лоренса, який порівнює базові та кінцеві значення BII_i ; окремих галузей за формулою (5)

$$\Delta BII = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^n |BII_{it} - BII_{i0}| \quad (5)$$

де ΔBII – індекс динаміки галузевої структури національної економіки; n – кількість галузей у національній економіці; BII_{i0} – індекс значущості галузі / в базовому періоді; BII_{i1} – індекс значущості галузі і в, періоді, що досліджується. Індекс динаміки галузевої структури національної економіки може коливатися в межах $[0; \sqrt{3}]$, при цьому більші значення індексу вказують на більш істотні зміни в галузевій структурі національної економіки, а близькість ΔBII до нуля вказує на сталість галузевої структури. N – кількість галузей у національній економіці; BII_{i0} – індекс значущості галузі / в базовому періоді; BII_{i1} – індекс значущості галузі і в, періоді, що досліджується.

Індекс динаміки галузевої структури національної економіки може коливатися в межах $[0; \sqrt{3}]$, при цьому більші значення індексу вказують на більш істотні зміни в галузевій структурі національної економіки, а близькість ΔVII до нуля вказує на сталість галузевої структури.

Із використанням запропонованої методики проаналізовано дані динаміки галузевої структури національної економіки України. Для аналізу використано дані таких галузей національної економіки: сільське господарство, харчова промисловість, рибна ловля, добувна промисловість, обробна промисловість; будівництво, інші види діяльності. Розрахунки проводилися за допомогою інструментів пакету MS Excel.

Висновки та пропозиції. Економічна інтеграція – це не що інше, як об'єднання держав, внаслідок обмеженості природних, трудових та фінансових ресурсів в цій чи іншій країні для створення товарів, що є конкурентоспроможними на цих ринках та подоланні кризових явищ в країнах, а саме зубожіння народів, безробіття, падіння курсу національних валют, що веде до соціальних проблем цих країн.

Внаслідок інтеграційних змін національна економіка країни зазнає суттєвих змін, що приведе до відповідних деформацій в окремих сегментах та сферах діяльності суб'єктів господарювання: одні зазнають збитків та банкрутства. Інші будуть мати можливість конкурувати на світових ринках.

Пріоритетне завдання державної політики в економіці країни: захист вітчизняного внутрішнього ринку завдяки політики протекціонізму та створення потужної законодавчої бази для захисту національного виробника.

Список використаних джерел

1. Supreme Council of Ukraine (2005). Pro stymulyuvannya rozvytku rehioniv [On the promotion of regional development]. The Law of Ukraine on 2005, September, 8, 2850-IV. Retrieved from <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/annot/2850-15> [in Ukrainian].
2. State Statistics Service of Ukraine (2013). Dyalnist subyektiv hospodaryuvannya za 2012 rik: statystychnyy zbirnyk [Activity of Business Entities for 2012: Statistical Publication]. Kyiv, 424 p. Retrieved from <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
3. Main Department of Statistics in Lviv Region (2014). Statystychnyy shchorichnyk Lvivskoyi oblasti za 2013 rik [Statistical Yearbook of the Lviv Region for 2013]. Lviv, part 1, 365 p. [in Ukrainian].
4. Zymovets V.V. (2003). Akumulyatsiya finansovykh resursiv ta ekonomichnyy rozvytok [The Accumulation of Financial Resources and Economic Development]. Kyiv: Institute of Economics of NAS Ukraine, 313 p. [in Ukrainian].
5. Svirinskyu, V.S. (2007). Finansovyyu potentsial: teoretyko-kontseptualni zasady [Financial potential: theoretical and conceptual foundations]. Svit finansiv – World of Finance, 13(4), 43-51.
6. Пухтаєвич Г. О. Аналіз національної економіки : навч. посіб. / Г. О. Пухтаєвич. – К. : КНЕУ, 2005. – 254 с.
7. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-kmu.com.ua/2013-11-21-000000pm/article/17028718.html>.

8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms>.
10. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації : монографія / Л. Л. Антонюк. – К. : [б.в.], 2004. – 273 с.
11. Базилевич В. Д. Ринкова економіка: основні поняття і категорії : навч. посіб. / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 263 с.
12. Базилевич В. Д. Макроекономіка: практикум : навч. посіб. / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич, Л. О. Баластрик ; за ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2010. – 550 с.
13. Базиліук Я. Б. Організація зовнішньої торгівлі України в контексті викликів глобального середовища / Я. Б. Базиліук // Економічний і соціальний розвиток посткомуністичних держав в умовах глобалізації : зб. наук. пр. міжнародної наук.-практич. конф. – Рівне, 2010. – С. 144–150.
14. Бакунов О. О. Концентральні основи управління економічною стійкістю торговельного підприємства : монографія / О. О. Бакунов, О. В. Сергеева ; Міністерство освіти і науки України, Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – 230 с.
15. Боршарт К. Д. Абетка законодавства Європейського Співтовариства : / К. Д. Боршарт ; пер. з англ. В. Мардака. – К. : Вірксам, 2001. – 112 с.
16. Борисенко З. М. Основи конкурентної політики / З. М. Борисенко. – К. : Таксон, 2004. – С. 129–186.
17. Білорус О. Г. Глобальні трансформації торгівлі : монографія / О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К. : ННУІАЕ, 2008. – 228 с.
18. Борисенко З. М. Основи конкурентної політики : підручник / З. М. Борисенко. – К. : Таксон, 2004. – С. 129–186.
19. Борко Ю. А. Социальная политика и экономическая интеграция; механизм взаимодействия / Ю. А. Борко // Европейский союз на пороге XXI века. – М. : [б.и.] 2001. – С. 10–15.
20. Буряк П. Ю. Європейська інтеграція і глобальні проблеми сучасності : навч. посіб. / П. Ю. Буряк, О. Г. Гупало. – К. : ХайТекПрес, 2007. – 336 с.
21. Бурковський І. Україна і європейська інтеграція / І. Бурковський, Г. Немиря, О. Павлюк // Політика і час. – 2000. – № 3/4. – С. 5–14.
22. Про Стратегію сталого розвитку «Україна -2020» [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015. – Режим доступу: <http://zakon.radar.gov.ua>.
23. Чугаєв О. А. Валютна інтеграція в Європейському союзі / О. А. Чугаєв. – Київ, 2010.
24. Представництво України при ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/>; Сервер офіційних публікацій ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eur-op.eu.int/>

2.2. Класична концепція макроекономічної рівноваги і модель Вальраса досконалої економічної системи та її узагальнення в моделі Ерроу-Дебре

Проблема «проектування майбутнього», пошуку стійких і безпечних траєкторій розвитку має безпосереднє відношення до нелінійної динаміки. Соціально-технологічні об'єкти представляють собою складні ієрархічні системи. Ступінь їх нестійкості та межі їх передбачуваності різні. В еко-

номічній системі горизонт прогнозування різко зменшився: якщо ще 15 років тому нормою в світі було п'ятирічне директивне або індикативне планування, то зараз про це говорити не доводиться».

За визначенням лауреата Нобелівської премії Р. Фейнмана «Лінійні рівняння дуже важливі. Вони настільки важливі, що фізики та інженери, мабуть, половину всього часу витрачають на рішення лінійних рівнянь».

Дослідження за допомогою комп'ютерів дали можливість по новому подивитися на цілий ряд фізичних і математичних теорій, сприяли появі нових ідей і нелінійних методів. Проте і серед лінійних і серед нелінійних методів сприйняття існують переваги та недоліки. Розглянемо характеристики кожного з них.

До переваг лінійного сприйняття варто віднести:

1. Адекватність відображення багатьох явищ природи.
2. Наявність ефективного математичного апарату.

До переваг нелінійного сприйняття належать:

1. Нелінійний світ багатший за лінійний.
2. Пропонує універсальний метод дослідження всіх стрибкоподібних переходів і раптових якісних змін різної природи.

До недоліків лінійного сприйняття варто віднести:

1. Рішення не пов'язане з істотним відхиленням від стану рівноваги.
2. Математичний аналіз дозволяє досліджувати тільки плавні, безперервні процеси.

До недоліків нелінійного сприйняття варто віднести:

1. Для більшості важливих нелінійних рівнянь неможливо знайти рішення в аналітичному вигляді.
2. Недостатня розвиненість математичного апарату.

Основну роль в класичній та сучасній економіці відіграє концепція рівноваги. Подібно деяким іншим концепціям економічного аналізу, поняття «рівноваги» в економіці запозичена з теоретичної механіки. В наукових роботах можна знайти короткий огляд розвитку концепції рівноваги в економіці. Економісти запропонували багато теорій для пояснення феномену економічної еволюції. Однак теорія класичної економічної динаміки все ще використовує спрощені підходи.

До цього часу основний інтерес в науковій літературі був зосереджений на умовах існування, єдинності та стійкості стаціонарних станів. Періодичні цикли, нерегулярні флуктуації і хаос не знайшли поки належного застосування в економіці. «В результаті між дійсним економічним розвитком і економічними теоріями має місце розрив, і цей розрив не скорочується з плином часу» [4].

Сучасна теорія загальної економічної рівноваги є математизованою сферою економічної науки. Більшість напрацювань останніх десятиліть, які вважаються «мейнстримом» представляють собою математичні моделі, що включають в себе систему рівнянь з великою кількістю ендогенних

змінних. Окрім великої кількості прихильників математизованих моделей загальної економічної рівноваги є також і ті, хто не є прихильником даних моделей. За очевидних недоліків математизованих моделей цей напрямок в теорії загальної рівноваги до цього часу дуже популярно і активно розвивається. За своєю суттю теорія загальної економічної рівноваги спрямована на пояснення базових рис економічного механізму, тобто пошук відповідей на питання: яку кількість товарів буде вироблено, як будуть встановлюватися ціни і як будуть розподілятися доходи між різними соціальними групами.

Появу теорії загальної економічної рівноваги пов'язують з ім'ям Л. Вальраса (1834–1910). У 1870 р на юридичному факультеті Лозанської академії була відкрита кафедра політичної економії, яку очолив Л. Вальрас. Через чотири роки він опублікував першу частину своєї книги «Елементи чистої політичної економії або Теорія суспільного багатства». Ця робота вважається відправною точкою в розвитку теорії економічної рівноваги. По суті, Л. Вальрас представив цю теорію у вигляді системи рівнянь і спробував математично довести, що за певних умов максимізація поведінки споживачів і виробників може призвести до рівноваги між обсягом попиту і пропозиції на декількох ринках в економіці досконалої конкуренції. Л. Вальрас активно застосовував математичний апарат для доведення своїх положень, але в використанні математичного апарату для розв'язання економічних задач він не був першим.

Першим, хто дав розгорнуте застосування математичного методу був французький економіст А. Курно (1801–1877 рр.). Свою першу роботу він опублікував у 1838 р. під назвою «*Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*». Наштовхнули його на її написання наступні проведені попередниками економічні дослідження Н. Канар (1750–1833 рр.) та В. Уевелл (1794–1866 рр.) Н. Канар вивчав питання податків і розподілу податкового тягара [1], а також намагався розробити формулу для визначення ціни. У роботах Н. Канара математичний елемент має чисто ілюстративне значення, тобто формули лише фіксують результати, отримані нематематичні шляхом. В. Уевелл він залишив після себе безліч робіт в різних сферах: від теології та філософії до економіки і математики. У 1929 р. В. Уевелл так охарактеризував мету, яку він ставив перед собою, заглиблюючись в економічну науку: «Я сподіваюся... показати, що деякі частини такої науки, як політична економія, можуть бути представлені в більш систематичній і об'єднаній формі, і... більше просто і ясно за рахунок використання математичної мови, ніж без його використання» [2]. Тобто В. Уевелл мав намір не розвивати конкретну економічну теорію, а проілюструвати новий метод економічного дослідження. У 1830 р. і 1850 р. В. Уевелл опублікував кілька робіт з цією ж метою, але ні ці роботи, ні більш рання робота не отримали великої уваги зі сторони економістів. А. Курно розглядав основні економічні категорії як функції певних змін-

них, наприклад попит як функцію ціни. Встановивши основні функціональні залежності, А. Курно досліджує характерні особливості цих функцій, з'ясовує умови їх максимуму. Він створив економічне дослідження, розроблене за допомогою математичного методу. Але дана робота була майже не помічена сучасниками.

Та ж доля спіткала й іншого великого економіста, який показав приклад математичного дослідження Г. Госсен (1810–1858 рр.). У своїй книзі 1854 р. Г. Госсен розробляє принципи теорії граничної корисності, встановлює загальні закони суб'єктивної цінності (перший і другий закони Госсена). Потім він досліджує питання щодо рівноваги між негативними результатами роботи (почуттям втоми) і корисним ефектом роботи. Тут Г. Госсен встановлює нову формулу, яка була далі розвинена Джевонсом. В роботі Г. Госсена в нерозвиненій формі зустрічається ряд основних положень теорії Л. Вальраса і В. Джевонса. Одним із суттєвих недоліків роботи Г. Госсена є форма викладу: надзвичайно важка для прийняття мова, численні формули, числові вправи, відсутність поділу на розділи і т. д.

Повна формулювання загальної концепції рівноваги може бути віднесена на рахунок Л. Вальраса [5–7], хоча багато її елементи були незалежно розроблені і іншими авторами.

В. Джевонс і Л. Вальрас зробили спробу популяризувати основні ідеї Г. Госсена. Саме тоді можна помітити тенденцію, що роботи вчених, які активно використовують математичну методологію не були помічені їх сучасниками. Хоча, роботи Л. Вальраса, В. Парето, В. Джевонса та Фішера знайшли значно більше коло читачів, але тим не менше їх популяризація проходила значно складніше, ніж у робіт без великого використання математичних викладок. Цей факт можна спробувати пояснити недостатньою математичною підготовкою їх сучасників, але ряд економістів називають і іншу причину – «безрезультативність» математичного аналізу в дослідженні політичної економії як науки, в якій міститься велика кількість якісних показників, котрі складно піддаються або зовсім не піддаються кількісному обчисленню. Вільям Джевонс (1835–1882 рр.) склав список праць економістів, які застосовували математичний спосіб. У своїй книзі «Theory of Political Economy» він ставить питання про необхідність перетворення економічної науки в математичну. Майже одночасно з В. Джевонсом і незалежно від нього Л. Вальрас публікує свою головну працю «Елементи чистої політичної економії». За життя Л. Вальраса його основна праця була відомою, але не отримала широкого розповсюдження. Тільки після смерті Л. Вальраса багато економістів оцінили його внесок в економічну теорію. Наприклад, Й. Шумпетер (1883–1950 рр.) у своїй «Історії економічного аналізу» назвав В. Вальраса найвидатнішим з представників чистої економічної теорії. «Система Вальраса, – писав Шумпетер, – це єдиний приклад такої концепції, висунутої економістом, яка може витримати порівняння з досягненнями теоретичної фізики» [3]. Джордж Стіглер (лауреат Нобелів-

ської премії з економіки 1982 р.) писав про Л. Вальраса, пояснюючи, чому його праця так довго не знаходила широку популярність: «Довгий час не було жодної спільної історії економічних вчень на англійській мові, яка приділяла б належну увагу його роботі. ...Такого роду пропуск в англомовних країнах, звичайно, пов'язаний значною мірою з тим, що Л. Вальрас писав свої роботи на рідній мові – французькій, а також використовував в них безліч математичних формул»[4]. Головна праця «Елементи чистої політичної економії» Л. Вальраса дійсно містять велику кількість математичних викладок. У своїй роботі він розглядає широке коло питань: аналізує закони попиту і пропозиції, закони обміну, щоб потім встановити залежність між усіма цими фактами і корисністю. Для досліджень Л. Вальраса характерно те, що первинними елементами його дослідження є величини попиту і пропозиції, а похідним – корисність. Крім того, в парі «попит – пропозиція» він відводить провідну роль пропозиції. Фактично Л. Вальрас дотримувався класичної версії «закону ринків» французького економіста Жана Батіста Сея (1767–1832 рр.), в якій мовиться, що «збут для продуктів створюється самим виробництвом» і попит, таким чином, похідний від пропозиції [5]. Л. Вальрас збудував модель економічної рівноваги, яка виділялася насамперед широким охопленням економічних процесів.

Як і А. Курно, Л. Вальрас вдається до використання системи моделей. Переходячи від простого до складнішого, Л. Вальрас поступово включав в свою модель економічної рівноваги нові компоненти. Вихідна модель Л. Вальраса складалася з наступних частин:

- 1) рівняння, що характеризують функції пропозиції продуктів;
- 2) рівняння, в яких ціна кожного кінцевого продукту прирівнювалася до суми відповідних кінцевих витрат;
- 3) рівняння, що характеризують функції пропозиції «послуг» факторів виробництва;

4) рівняння, що виражають обмеження за такими чинниками виробництва. Л. Вальрас отримав систему з чотирьох рівнянь з чотирма невідомими. Як формальний апарат, використаний в моделі Л. Вальраса, так і висновки про існування векторів рівноважних невід'ємних цін і випусків виглядають сьогодні дещо наївними. І все ж це був вельми важливий крок у розвитку економічної теорії. Л. Вальрас першим з економістів спробував суворо поставити питання про загальну рівновагу господарської системи, причому його система рівнянь включала досить велике коло взаємодій. У його трактуванні розміри пропозиції кінцевої продукції залежали від цілого ряду величин, таких як ціна даного товару, ціни інших товарів, витрати виробництва тощо. Запропонована Л. Вальрасом система рівнянь вперше включала блок співвідношень між випуском продукції і витратами факторів виробництва. Виходячи з цього ряд авторів вважав Л. Вальраса першовідкривачем не тільки виробничої функції, а й методу аналізу «витрати – випуск», але це твердження, безумовно, спірне. Л. Вальрас відзначав,

що численні обміни найчастіше відбуваються в рамках фіксованих запасів кінцевої продукції і факторів виробництва, але розглядаються в його моделі відносини ϵ , по суті, відносинами натурального (бартерного) обміну. Таким чином питання грошей і грошового ринку фактично не були розглянуті в моделі Л. Вальраса. При тому, що питанням грошей і грошового обігу він присвячує цілий розділ, в кінцеву модель Л. Вальраса грошове рівняння не увійшло. За ідеєю, його система загальної економічної рівноваги з моменту свого виникнення носила відкритий характер, тобто вона допускала введення в розглянуту модель нового товару. Тобто можна, таким чином, включити в модель і гроші, але тоді гроші позбавляються будь-яких спеціальних властивостей і тієї специфічної ролі, які їх виокремлюють з товарного світу.

Однією з найважливіших передумов моделі Л. Вальраса було припущення щодо переваги вільної конкуренції і абсолютної гнучкості цін. В подальшому припущення панування вільної конкуренції піддалося найбільшій критиці. Ще одне серйозне обмеження системи Л. Вальраса пов'язане з принципом їх побудови. Розроблена модель загальної економічної рівноваги не дає уявлення про механізм формування рівноважних цін, вона просто говорить, що такі ціни чисто теоретично ϵ . Сам Л. Вальрас називав цей процес «прощупуванням» або «визріванням», оскільки сам процес пошуку рівноваги представлявся йому як якась послідовність аукціонів з цінами, що носять чисто розрахунковий характер.

Теорію Л. Вальраса пізніше досліджували багато вчених, і серед них такі всесвітньо відомі економісти, як В. Парето, Ф. Еджуорт, К. Віксель та інші не менш відомі економісти. Ідея спробувати описати загальний механізм функціонування економіки до цього часу не перестає цікавити економістів у всьому світі. За історію існування Нобелівської премії двічі її вручали за розвиток теорії загальної економічної рівноваги.

Д. Хікс і К. Ерроу в 1972 р. отримали її з формулюванням «...за новаторський внесок у загальну теорію рівноваги і теорію добробуту». Ж. Дебре в 1983 р. отримав її з формулюванням «...за впровадження нових аналітичних методів в економічну теорію і нове формулювання теорії загальної рівноваги». Однак, з часів Л. Вальраса теорія загальної економічної рівноваги змінилася. Наразі значна більшість наукових досліджень здійснюється в, так званому стилі, К. Ерроу – Ж. Дебре. Відмітною ознакою таких моделей ϵ те, що вони апелюють до конкретних робіт і будуються на їх базі. До цих досліджень-першоджерел відносять, окрім праць самих К. Ерроу та Ж. Дебре, роботи Л. Маккензі П. Самуельсона, Е. Малінво, Д. Каса, К. Шелла.

Перш за все, розглянемо, як пояснюється теорією Л. Вальраса процес, в ході якого пропозиція і попит врівноважені. Передбачається, що при будь-якій ціні, якщо попит перевищує пропозицію, ціна буде рости; якщо пропозиція перевищує попит, то ціна буде знижуватися. В явному вигляді

це можна записати в такий спосіб у вигляді дискретної моделі для одного товару:

$$x(t+1) = x(t) - w(S(x, \alpha) - D(x, \beta)), \quad (1)$$

де w – позитивна константа, x – ціна, α, β – вектори параметрів, що відповідають екзогенним факторам, а $D(x, \beta)$ і $S(x, \alpha)$ представляють відповідно попит і пропозицію (в загальному випадку це нелінійні функції).

Точкою (становищем) рівноваги рівняння (1) називається її рішення у вигляді константи

$$x(t) = x^* = const. \quad (2)$$

Тобто, для точки рівноваги отримаємо нелінійне рівняння

$$x^* = x^* - w(S(x^*, p_s) - D(x^*, p_d)), \quad (3)$$

яке може бути переписано у вигляді

$$S(x^*, \alpha) = D(x^*, \beta). \quad (4)$$

Рівняння (4) називається статичним рівнянням рівноваги. Слово «статичне» підкреслює той факт, що в якийсь момент часу між попитом і пропозицією встановлюється рівновага. На економічній мові це звучить так: на ринку в певний момент попит дорівнює пропозиції.

У цьому дослідженні розглянемо лінійну модель Л. Вальраса, тобто, модель, де функції пропозиції і попиту вважаються лінійними:

$$\begin{aligned} S(x(t)) &= -\gamma + \delta(x(t) - m_1) + u_1, \\ D(x(t)) &= \alpha - \beta(x(t) - m_2) + u_2. \end{aligned} \quad (5)$$

Тут параметри $\alpha, \beta, \delta, \gamma$ – постійні додатні параметри прямих, m_1, m_2, u_1, u_2 – постійні позитивні величини, які відповідають за зрушення прямих щодо осей абсцис і ординат.

Зазвичай використовується графічна інтерпретація.

Змінні $Q^S = S(x^*, \alpha)$, $Q^D = D(x^*, \beta)$, x вважаються невід'ємними, тому графіки функцій попиту і пропозиції знаходяться в першій чверті. Точка перетину ліній попиту і пропозиції відповідає положенню рівноваги.

На рис. 1 наведені функції $D(x)$ і $S(x)$.

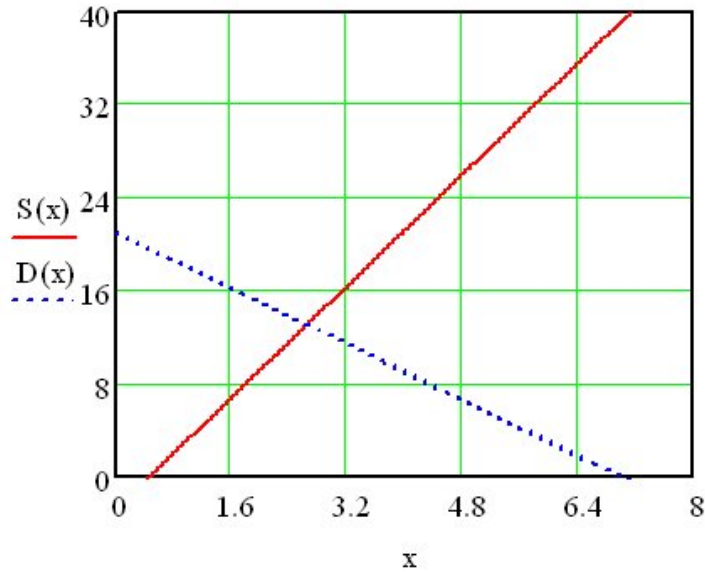


Рис. 1. Графічне представлення функцій $D(x)$ і $S(x)$

Функції $D(x)$ і $S(x)$ представляють кількість купленого або проданого товару в залежності від ціни. Перетин прямих дає координати точки рівноваги (статичну рівновагу).

Інтерпретація рівноважної ціни на фазовій діаграмі

Другу графічну інтерпретацію положення рівноваги можна провести за допомогою фазової діаграми. З цією метою перепишемо рівняння (1) у вигляді:

$$x(t+1) = F(x(t)), \quad (6)$$

де

$$F(x(t)) = x(t) - w(S(x, \alpha) - D(x, \beta)) = (2). \quad (7)$$

Або, підставляючи вирази для $S(x)$, $D(x)$ отримаємо:

$$F(x(t)) = ax(t) + b, \quad (8)$$

де

$$\begin{aligned} a &= 1 - (\delta + \beta)w, \\ b &= w(\alpha + \gamma + \delta m_1 + \delta m_2 + u_2 - u_1). \end{aligned} \quad (9)$$

Фазовою діаграмою рівняння (1) є те її представлення в системі координат $(x(t+1), x(t))$, де по осі абсцис відкладено значення $x(t)$ (рис. 2).

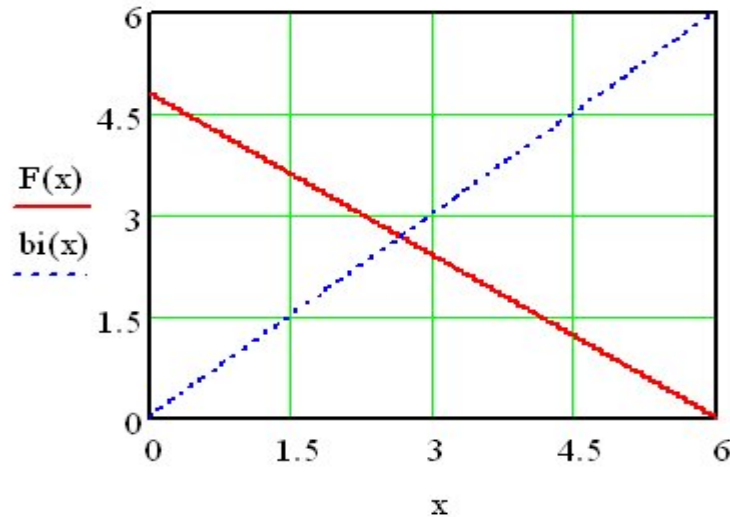


Рис. 2. Фазова діаграма рівняння $F(x(t)) = ax(t) + b$

Функція $F(x)$ зображена з бісектрисою $bi(x)$. По осі ординат відкладено $x(t+1)$, по осі абсцис – $x(t)$. Перетин прямих дає координати точки положення рівноваги. Як видно з рисунку 4.12 воно стійке.

У класичній лінійній моделі ціноутворення (рис. 1) Л. Вальраса робиться два апріорних допущення:

а) точка рівноваги $x = x^*$ єдина, тобто є глобальною;

б) виконується умови стійкості положення рівноваги. Це означає, що при будь-якому ендогенному збуренні існує точка рівноваги і при будь-якому відхиленні від рівноважної точки з часом змінна x знову прийме рівноважне значення.

Мовою економіки наведені припущення звучать як: на ринку завжди є рівноважний стан. Якщо попит перевищує пропозицію, ціна буде рости; якщо пропозиція перевищує попит, то ціна буде знижуватися. Це відбувається до тих пір, поки не буде досягнута рівноважна ціна.

Описані співвідношення між умовами стійкості і результатами порівняльної статистики названі П. Самуельсоном «принципом відповідності». Передбачається, що якщо цей принцип вірний, то метод порівнянь з рівновагою можна визнати придатним для визначення наслідків даних параметричних змін. Якщо свідомо припускати процес стійким, то малі зміни параметрів можуть призводити тільки до плавних змін змінних. Ніяких раптових змін спостерігатися і не може.

Модель Л. Вальраса має фундаментальне значення для класичної економіки, так як вона може бути записати для економіки в цілому або її окремих сегментів, якщо ввести сукупний попит (composite demand) $CS(x, \alpha)$ і сукупний пропозицію (composite supply) $CD(x, \beta)$

$$x(t+1) = x(t) - w(CS(x, \alpha) - CD(x, \beta)). \quad (10)$$

З математичною теорією моделі Л. Вальраса і існуванням конкурентного рівноваги можна ознайомитись в роботах Н. Данилова, М. Грачової, В. Колемаєва [5–7].

Наведена вище модель дозволяє отримати змістовне уявлення про математичні моделі загальної економічної рівноваги в умовах досконалої конкуренції; знайти відповіді на питання: чому ринку треба бути рівноважним, а рівновазі – стійкою? Зрозуміти, як і чому ціна пристосовується до варіацій попиту і пропозиції; дізнатися умови і механізми, які дозволяють цінами «знайти» своє рівноважне значення.

Сказане вище розкриває суть концепції «невидимої руки» А. Сміта. Останній термін означає що соціальна система, рухома під дією незалежних сил до різних станів, узгоджується при цьому з остаточним положенням рівноваги. У підсумку результати конкуренції можуть бути зовсім відмінні від тих, які малися на увазі учасниками. А. Сміт сформулював найважливіший висновок загальної рівноважної теорії – здатність конкуруючої системи досягати такого розподілу ресурсів, яке в певному сенсі виявляється ефективним.

Перераховані вище переваги «досконалої» ринкової економіки дозволяють багатьом економістам розглядати її як ідеал організації суспільства.

У той же час справа полягає в тому, що модель «чистої» ринкової економіки ґрунтується на ряді нереалістичних передумов (припущень), характерних для так званої «досконалої конкуренції». Для того щоб конкуренція була досконалою, необхідно виконання наступних умов [18]:

1. Кількість продавців і покупців на ринку має бути настільки великою, щоб ніхто з них не міг диктувати ціну.

2. Покупці і продавці не повинні співпрацювати один з одним (покупці з покупцями, продавці з продавцями, покупці з продавцями).

3. Товари повинні бути досить простими і однорідними, щоб вони дійсно могли купуватися і продаватися в різних кількостях.

4. Покупці товарів і послуг повинні мати своєчасну і надійну інформацію про те, що відбувається на ринку. Зокрема, вони повинні знати, де найнижчі ціни на необхідні для них товари і послуги, щоб негайно піти від продавців, які намагаються продавати за невинувато високими цінами.

5. Для нових підприємств повинна існувати можливість вільно і швидко входити на ринок.

6. Для великомасштабних виробництв не повинно бути переваг, що дозволяють їм виготовляти товари дешевше, ніж на дрібних підприємствах. Це руйнує дрібні підприємства, що веде до монополії.

7. Більш-менш рівномірний розподіл доходів.

8. Ринкові об'єкти не повинні виводитися з гри під тиском політичних або інших мотивів.

В даний час більшість ринків в існуючих економічних системах не відповідають цим вельми жорстким умовам і обмеженням. Але і крім пе-

рерахованих вище практично нездійснених умов, дії ринкового механізму можуть бути порушені цілою низкою чинників суспільного виробництва [455], на яких ми зупинятися не будемо.

Критики математизації, економічних досліджень, доводять що насичення економіки складними для розуміння конструкціями призводить до проблеми виділення факторів, що впливають на ці моделі. Але навіть після того, як ці фактори визначені, з'являються складності з визначенням першопричини конкретного кінцевого результату даної моделі. Тобто найчастіше самі автори не в змозі пояснити результати моделей, так як в громіздкої конструкції складно простежити причинно-наслідковий зв'язок.

Безумовно Л. Вальрас був одним з найвидатніших учених, який поставив настільки глобальне питання, як існування і можливість досягнення загальної рівноваги. Його внесок в економічну теорію вкрай великий, він стояв біля витоків теорії економічної рівноваги і створив першу модель загальної економічної рівноваги. Але Л. Вальрас створив абстрактну модель, в якій він прописав безліч припущень, і ці припущення фактично «відірвали» цю модель від реального життя. Випадок досконалої конкуренції, який розглядав Л. Вальрас, положення про абсолютну гнучкість цін – все це, безумовно, не може претендувати на загальний випадок, це тільки лише окремий, особливий випадок, який для економіки не типовий і є скоріше винятком. Л. Вальрас поставив глобальне питання, на який належить знайти відповідь шляхом синтезу ряду концепцій теорії загальної економічної рівноваги, наближення теорії загальної економічної рівноваги до реальної економіки, ухилення від громіздких математичних моделей на користь більш зрозумілих і прозорих описів механізму функціонування економіки.

Список використаних джерел

1. Козлов Д. А. Методы нелинейной динамики в моделировании макроэкономических процессов / Д. А. Козлов // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2003. – № 1.
2. Ризниченко Г. Ю. Нелинейное естественнонаучное мышление и экологическое сознание / Г. Ю. Ризниченко // Синергетическая парадигма. – М.: Прогресс-Традиция, 2000.
3. Galor Oded, Discrete Dynamical Systems, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg, 2007.
4. Занг В.-Б. Синергетическая экономика. Время и переменны в нелинейной экономической теории / В.-Б. Занг. – М.: Мир, 1999. – 400 с.
5. Данилов Н. Н. Курс математической экономики: учеб. пособ. / Н. Н. Данилов. – Новосибирск: Изд-во СО РАН, 2002.
6. Моделирование экономических процессов: учебник / под ред. М. В. Грачевой, Л. Н. Федеевой, Ю. Н. Черемных. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
7. Колемаев В. А. Математическая экономика / В. А. Колемаев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
8. Малинецкий Г. Хаос. Структуры. Вычислительный эксперимент. Введение в нелинейную динамику / Г. Малинецкий. – М.: Едиториал УРСС, 2002.
9. Lorenz Hans-Walter Nonlinear Dynamical Economics And Chaotic Motion, Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, 1993.

10. Cees Diks, Cars Hommes, Valentyn Panchenko, Roy van der Weide, E&F Chaos: A User Friendly Software Package for Nonlinear Economic Dynamics, Comput Econ (2008) 32:221–244 DOI 10.1007/s10614-008-9130-x
11. Manual E&F Chaos Program, Cees Diks, Cars Hommes, Valentyn Panchenko and Marcelo Tyszler, CeNDEF, University of Amsterdam.
12. Логистическое уравнение, https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9B%D0%BE%D0%B3%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B5_%D1%83%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5.
13. Пригожин И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стингерс ; предисловие Э. Тоффлера. – М. : Прогресс, 1986.
14. Князева Е. Н. Синергетика: нелинейность времени и ландшафты коэволюции / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов . – М. : УРСС, 2007.
15. Малинецкий Г. Хаос. Структуры. Вычислительный эксперимент. Введение в нелинейную динамику. – М. : Едиториал УРСС, 2002.
16. Малинецкий Г. Г. Нелинейная динамика и проблемы прогноза / Г. Г. Малинецкий, С. П. Курдюмов // Вестник РАН. – 2001. – Т. 71. – № 3. – С. 210–232.
17. Малинецкий Г. Г. Новые методы хаотической динамики / Г. Г. Малинецкий, С. В. Сидоров. – М. : Едиториал УРСС, 2004.
18. Ерохина Е. А. Теория экономического развития: системно-синергетический поход [Электронный ресурс] / Е. А. Ерохина. – Гл. 2, пар. 4. Режим доступа: <http://orel.rsl.ru/nettext/economic/erohina/>.

2.3. Концептуальні положення вдосконалення використання податкових методів у системі державного регулювання національної економіки

Ефективне використання податкових методів в системі державного регулювання національної економіки відіграє вирішальну роль в процесі оподаткування на всіх рівнях формування податкового обов'язку. Складність використання існуючого методичного апарату полягає в тому, що прийняття управлінських рішень здійснюється в умовах часткової визначеності та під дією впливу людського фактору (лобіювання інтересів окремих бізнес структур у владі, корупція тощо). Саме тому прийняття рішень щодо вибору податкових методів в конкретній соціально-економічній ситуації повинен здійснюватися на основі концептуальних положень, які відповідають загальному баченню принципового вирішення складних структурованих проблем мікро- та макрорівнів.

Пропоновані концептуальні положення (рис. 1) базуються на принципах системного підходу, оскільки і податкові методи є елементом податкової системи держави, а державне рулювання національної економіки взагалі виступає окремим системним комплексом. Таким чином, структурно-логічна інтерпретація предметної області дослідження може здійснюватися в контексті системної організації, а саме: в контексті ієрархічності та складності структури, розгалуженої мережі зв'язків внутрішніх та із зовні, оцінювання стану у різні періоди функціонування, в умовах невизначеності та ризику, динамічністю розвитку тощо.

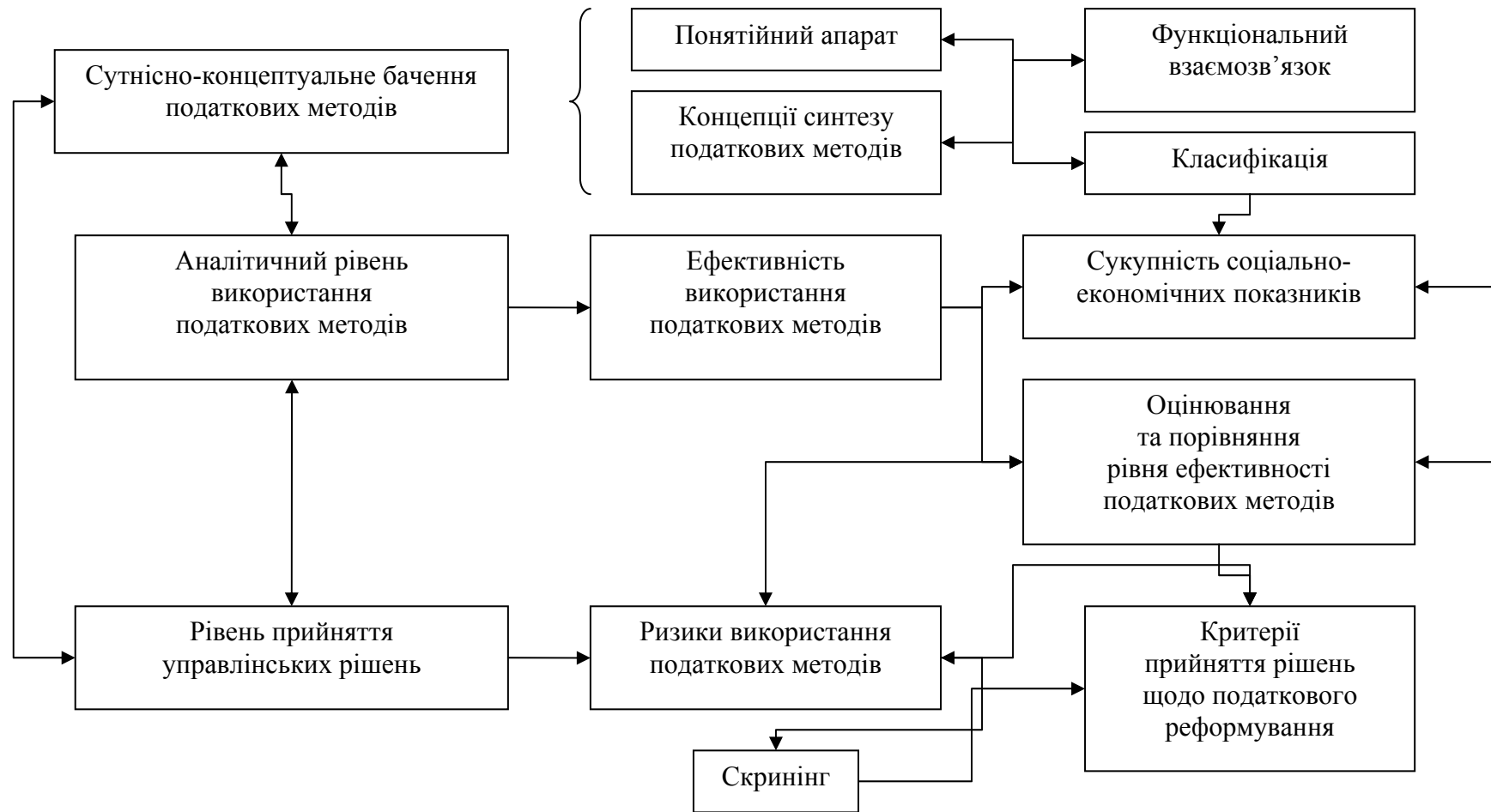


Рис. 1. Концепція використання податкових методів в системі державного регулювання національної економіки

Структурно концепція формується із трьох рівнів:

- 1) сутнісно-концептуальне бачення податкових методів;
- 2) аналітичний рівень використання податкових методів;
- 3) рівень прийняття управлінських рішень.

Блок сутнісно-концептуального бачення податкових методів передбачає обґрунтування понятійного апарату щодо податкових методів, критичний аналіз концепцій синтезу податкових методів, дослідження функціональні взаємозв'язки та класифікація з усіма можливими варіантами класифікаційних ознак.

Блок аналітичного рівня використання податкових методів передбачає дослідження та порівняння існуючих методик оцінювання ефективності податкових методів в контексті соціально-економічного розвитку, узагальнення сукупності показників оцінювання.

На рівні прийняття управлінських рішень досліджуються ризики використання податкових методів та приймаються управлінські рішення на основі використання методології скринінгу та обґрунтованих критеріїв.

Реалізація пропонованих концептуальних положень дасть змогу приймати обґрунтовані соціально-економічним положенням, виважені та ефективні управлінські рішення щодо подальшого податкового реформування в Україні.

Отже, державне регулювання економіки є невід'ємною частиною механізму регулювання ринку. Адже, як було доведено Дж. Кейнсом, ринок не є системою, що здатна регулювати себе сама, як колись вважав А. Сміт. Державне регулювання економіки являє собою складний процес, який спрямований на досягнення балансу економічної вигоди для всіх учасників ринку та соціальної справедливості. Основними методами державного регулювання економіки є економічні та адміністративні. Серед економічних методів особливе місце посідають податкові методи регулювання економіки. Ці методи є складними у застосуванні й наслідки їх запровадження можуть носити досить непередбачуваний характер. Ефективність використання податкових методів багатьма науковцями та практиками ставиться під сумнів, оскільки ці методи впливають на економіку опосередковано і з'ясувати результативність саме їх застосування, виділивши їх з-поміж інших факторів впливу, досить складно. Недостатність дослідження сутності податкових методів та технології їх використання й породжує необхідність проведення подальших наукових пошуків у цьому напрямі.

В науковій літературі дуже багато публікацій присвячено податковому регулюванню, податковій політиці, податковому механізму, податковим інструментам. При цьому праць, що присвячені податковим методам дуже мало. Ці методи висвітлені у наукових роботах досить однобоко, зверхньо, без дослідження їх сутності та технології використання. Дослідженню податкових методів присвячені праці таких науковців, як В. Гланц, Ю. Забаренко, Н. Зарипова, М. Зінченко, Г. Івах, В. Кміть, О. Кондюх, О. Мельниченко, О. Мягкова, В. Подлесна, А. Свищук та небагатьох ін-

ших. У переважній більшості наукових праць наводиться або просто перелік існуючих податкових методів, або дається їх дуже стисла характеристика. Відсутність досліджень, які б розглядали сутність податкових методів та технологію їх використання спонукає до необхідності більш повного дослідження цієї проблеми.

Оскільки визначення поняття «податковий метод» немає ні в Податковому кодексі України, ні в економічних словниках, доцільно встановити його сутність досліджуючи близькі за змістом та споріднені поняття. Близькими поняттями є такі: «податкова політика», «податковий механізм», «податкове регулювання», «податковий інструмент». Розглянемо кожне з них.

А. Свищук стверджує, що «податкова політика є різновидом державної діяльності, яка формується під впливом політичних чинників та об'єктивних вимог, які виконуються з метою досягнення певних результатів розвитку економіки, у сфері встановлення і стягнення податкових платежів з метою формування фінансової бази для виконання державою її функцій» [9, с. 59]. Безумовно, є багато інших визначень терміну «податкова політика», але дефініція запропонована А. Свищук є найбільш повною. В. Удяк у своїй статті [10] називає податкову політику одним з найважливіших методів державного регулювання економіки [10, с. 78].

Згідно до поняття, запропонованого Т. Волковець, «податковий механізм є сукупністю важелів, інструментів, методів регулювання податкових відносин, що застосовуються з метою реалізації податкової політики» [1, с. 194]. Таким чином, податковий механізм виступає інструментарієм для практичної реалізації податкової політики. При цьому Т. Волковець зазначає, що функціями податкового механізму є податкове планування, регулювання і контроль [1, с. 195].

В. Кміть та Г. Івах називають податкове регулювання наймобільнішим елементом податкового механізму та державного податкового менеджменту [6, с. 105]. А. Свищук стверджує, що податкове регулювання можна розглядати з кількох аспектів, а саме: як науку; як певну систему – з організаційної та економічної точки зору; як процес [9, с. 63]. Найбільшу цікавість для нашого дослідження представляє розгляд податкового регулювання як певної частини управлінського процесу, що є складовою загального державного регулювання економіки. Як процес податкове регулювання являє собою сукупність етапів управління податковими відносинами, а саме: формування податкової політики, обґрунтування цілей, організація адміністрування податків і зборів тощо.

За О. Кондюх, податковий інструмент – це засіб досягнення певної мети податкового регулювання [7, с. 134]. Він поділяє всі податкові інструменти на реальні (податки, збори, податкові платежі; податкові ставки; податкові пільги; спеціальні режими оподаткування; штрафні санкції; розстрочення і відстрочення податкових платежів) та розрахункові (податкове навантаження та податковий потенціал) [7, с. 135].

Щодо податкового методу, то оскільки визначення у офіційних джерелах та словниках для цього терміну немає, то спробуємо сформулювати його самостійно. У статті [5] М. Зінченко не дає визначення податковому методу, але зазначає, що «це метод перерозподілу ВВП, за рахунок якого утворюються доходи місцевих бюджетів» [5]. У праці Н. Заріпова знаходимо таке визначення: «методи податкового регулювання – це комплекс засобів та способів впливу на суспільні відносини, які регулюються за допомогою податкового законодавства» [4, с. 162–163]. На нашу думку, визначення науковця є дещо розмитим і більше схоже на визначення «податкового механізму», ніж на характеристику поняття «податковий метод».

У навчальному посібнику за авторством Л. Гейко зазначено наступне: «це сукупність заходів впливу держави на соціально-економічні процеси за допомогою податків і зборів» [2, с. 24]. Це чи не єдиний навчальний посібник, що містить, хоча й недосконале, але визначення сутності податкового методу. Недосконалість його полягає в тому, що, по-перше, метод – це певний спосіб, а не сукупність способів. Сукупність способів – це методика. По-друге, податковий метод реалізується не лише за допомогою податків і зборів. Це визначення не відображає повної суті податкового методу.

Отже, для розкриття змісту поняття «податковий метод» можна піти такими шляхами: вбачати його як інструмент державного регулювання, економічний метод регулювання, або виходити із поняття методу, з грецького – шлях пізнання. Пропонуємо здійснити семантичне моделювання зазначеного поняття.

Таблиця 1

Семантичне моделювання «податковий метод»

Найменування категорії	Значення та роль	Суть категорії
Податки	Інструмент державного регулювання соціально-економічних процесів	«Обов’язковий платіж, який стягуються з платників згідно встановленого законодавством порядку до бюджету певного рівня» [11, с. 12]
		«Відчуження коштів у платників, що зрівнює значення адміністрування податків з боку державних органів і зі сторони приватних осіб» [12, с. 40]
Метод	Алгоритм дій, процес	Певна сукупність кроків, які необхідно здійснити з метою виконання певного завдання чи для отримання конкретного результату [13].
	Наукове пізнання	Спосіб досягнення мети; сукупність прийомів або операцій теоретичного або практичного освоєння чи пізнання дійсності [14]
	Філософія	Система правил, принципів і прийомів підходу до вивчення явищ і закономірностей розвитку природи, суспільства і мислення або практичної перетворюючої діяльності людини [15]

Джерело: узагальнено автором.

На підставі аналізу табл. 1 можна запропонувати наступне визначення поняття «податковий метод» – це послідовна та систематизована сукупність дій щодо реалізації функцій оподаткування з метою виконання завдань податкової політики держави. Зазначене твердження враховує аспекти суті поняття методу як такого та характеристики інструменту державного регулювання крізь цільове підпорядкування податковій політиці.

За допомогою запропонованого визначення поняття «податковий метод» з'ясуємо взаємозв'язок між цим терміном та поняттями «податкова політика», «податковий механізм», «податкове регулювання», «податковий інструмент» (рис. 2). З рис. 2 видно, що кожне з понять є складовою попереднього поняття, вони взаємозв'язані й залежать від курсу загальнодержавної економічної політики, змін економічної кон'юнктури, напрямків податкової політики, можливості застосовувати ті чи інші інструменти податкового регулювання на практиці.



Рис. 2. Взаємозв'язок між поняттями «податкова політика», «податковий механізм», «податкове регулювання», «податковий метод», «податковий інструмент».

Джерело: розробка автора

Л. Гейко зазначає, що завданнями податкового методу є наступні: відповідно до вимог державної економічної політики, створити додаткові стимули для розвитку національної економіки; обмежити види діяльності, що не відповідають пріоритетам державної політики; стимулювати чи об-

межити споживчий попит (залежно від стану економічної кон'юнктури); перерозподіляти ВВП між регіонами, державою та економічними суб'єктами [2, с. 25].

О. Демібіцька, А. Демібіцька, О. Лимар називають податковими методами наступні: податкові пільги; податкові кредити; податкові канікули; відстрочення сплати податків; реструктуризація податкової заборгованості; податкова амністія; врегулювання подвійного оподаткування [3].

В. Кміть та Г. Івах виділяють методи і способи податкового регулювання. До методів вони відносять: податкові канікули, податкову амністію, податкові вирахування, податкові періоди, адміністрування, реструктуризацію, спрощені технології оподаткування, інвестиційний податковий кредит, бюджетно-податкове регулювання, оптимізація податкових ставок, відтермінування податкового платежу, міжнародні договори про усунення подвійного оподаткування. Способи В. Кміть та Г. Івах поділяють на дві групи: система пільг та система санкцій [6]. На нашу думку, те, що В. Кміть та Г. Івах називають «способами» насправді є інструментами податкового регулювання.

Н. Заріпова виділяє такі особливості податкових методів: податкові методи є динамічною категорією, що змінюється залежно від зміни економічної кон'юнктури; податкові методи встановлюються лише у законодавчому порядку; існують методи, що застосовуються на рівні держави та на місцевому рівні; податкові методи можуть мати як стимулюючу, так і обмежуючу дію [4, с. 163].

Технологія використання податкових методів означає сукупність знань про ці методи та вміння вдало їх застосовувати з дотриманням принципів економічної доцільності та соціальної справедливості. Технології використання податкових методів є різними і застосовуються залежно від конкретної економічної ситуації. Н. Заріпова зазначає, що існують пряма та опосередкована форми впливу податків на економіку [4, с. 163]. Для реалізації першої форми впливу уряд використовує адміністративні та економічні важелі, а для втілення другої форми податкового впливу – лише економічні важелі.

Технологія використання податкових методів передбачає чітке усвідомлення регулюючими органами наслідків застосування того чи іншого податкового інструменту в межах реалізації певного податкового методу. Серед інших методів, податкові методи є одними з найбільш дієвих способів державного регулювання економіки.

Такі податкові методи, як податкові пільги, податкові кредити, податкові канікули, відстрочення сплати податків покликані збільшити економічну активність суб'єктів господарювання, але разом з тим використання цих методів веде до зменшення податкових надходжень до бюджетів та зростання бюджетного дефіциту. Для того, щоб використання тих чи інших податкових методів не призвело до значних бюджетних втрат, регу-

люючі органи, які приймають рішення про застосування таких методів мають розрахувати, який приріст ВВП буде отримано при зниженні податкового навантаження і чи відбуватиметься зростання економіки за таких умов взагалі. Справа в тому, що податкові методи справляють вплив на національну економіку опосередковано, що не дає можливості на 100% стверджувати, що застосування того чи іншого методу позитивно вплинуло на економічний розвиток.

М. Зінченко, аналізуючи кореляційний зв'язок між темпом приросту ВВП та темпом приросту доходів місцевих бюджетів протягом 2006–2014 рр., зазначає, що темп зростання ВВП пришвидшувався, а приріст доходів місцевих бюджетів уповільнювався на протязі періоду, що аналізується. Натомість при уповільненні зростання ВВП, навпаки, зростання доходів місцевих бюджетів пришвидшувалось [5]. Це лише підтверджує вищенаведену тезу щодо відсутності прямого зв'язку між застосуванням податкових методів та їх впливом на економіку країни. Є ціла низка факторів, які впливають на зростання ВВП набагато сильніше, ніж податкові методи. Зокрема до таких чинників можна віднести: стадію економічного циклу, рівень інфляції, коливання валютного курсу, інвестиційний клімат, рівень зайнятості, стан виробничої сфери, політика держави, військові дії тощо.

Так само можна стверджувати, що й застосування обмежуючих податкових методів, зокрема тих, що базуються на зростанні акцизів на певні види діяльності (виробництво тютюну, алкоголю тощо) і мають на меті зменшення виробництва та споживання певної продукції, не має прямого впливу на цю діяльність, а отже ефективність застосування таких методів може дорівнювати нулю. Це пов'язано з великим відсотком тіньової економіки, що дає можливість певним видам діяльності не змінювати обсяги виробництва. До того ж виробники завжди перекладають податковий тягар на покупців, що дає першим можливість утримувати рентабельність на постійному рівні.

Останнім часом податкові методи регулювання економіки використовуються переважно не для стимулювання економічного зростання, а з метою подолання бюджетного дефіциту. Для досягнення цієї мети збільшується акцент на фіскальну функцію податків. При цьому, на нашу думку, було б доцільним за допомогою податкових стимулів дати поштовх розвитку вітчизняної економіки, що згодом забезпечило б і поповнення державного та місцевих бюджетів за рахунок податків на додану вартість, на прибуток та на доходи фізичних осіб.

На жаль, в Україні досить тривалий час стимулюючі податкові методи були більше спрямовані на підтримку великого бізнесу, де прибутковість є і так високою, що дало можливість власникам великих підприємств ухилятися від оподаткування на законних підставах. Така ситуація спостерігається й нині. Таким чином, можна стверджувати, що технології використання податкових методів на пряму залежні від політичних та власних мотивів урядовців і не відповідають реальним потребам вітчизняної економіки.

Як вже зазначалось, комплексних досліджень щодо класифікації податкових методів дуже мало, що не дає змоги з'ясувати, яким чином можна систематизувати ці методи. Так, Н. Заріпова поділяє податкові методи на методи макро- та мікрорівня. На макрорівні податкові методи використовуються для регулювання макропоказників таких, як ВВП, рівень інфляції, інвестиційний клімат тощо. На мікрорівні податкові методи впливають на розвиток окремих галузей, підприємств тощо [18, с. 162]. В. Гланц також поділяє податкові методи на методи, що використовуються на мікрорівні та на макрорівні [16, с. 93]. Слід зазначити, що такий підхід до класифікації податкових методів є дуже поверховим і не відображає усієї складності та функціональної спрямованості цих методів державного регулювання.

Н. Крючкова досліджуючи механізм податкового регулювання, зазначає, що податкове регулювання можна класифікувати за такими ознаками: за рівнем впливу (загальнодержавне і місцеве); за ступенем регламентації (на рівні законодавчої влади та місцевого самоврядування); за тривалістю дії (довгострокові та оперативні) [21, с. 56]. Така класифікація податкового регулювання дає можливість зрозуміти, що податкові методи, за допомогою яких реалізується податкове регулювання, можуть застосовуватись як урядом, так і органами місцевого самоврядування у межах їх повноважень. При цьому результати від використання певних податкових методів можуть давати результати як відразу після їх запровадження, так і через певний проміжок часу.

Є. Лазарева та І. Ясенова досліджуючи систематизацію заходів податкового стимулювання в інноваційній діяльності, подають детальну класифікацію заходів податкового стимулювання у трьох частинах: класифікація заходів податкового стимулювання; класифікація об'єктів інноваційної сфери, на які спрямовані заходи податкового стимулювання; класифікація інструментів податкового стимулювання [22, с. 141]. З цих трьох частин найбільшу цікавість для нашого дослідження викликає перша частина – класифікація заходів податкового стимулювання. Відкидаючи класифікацію заходів податкового стимулювання, що пов'язана з інноваційною діяльністю, увагу слід звернути на класифікацію податкового стимулювання за масштабом (глобальний, національний, регіональний, галузевий, локальний) та за механізмами (інституціональне, правове, фінансово-економічне) [22, с. 141–142].

Як бачимо з вищевикладеного, більшість науковців схиляється до класифікації податкових методів за масштабом, рівнем впливу, тривалістю дії. Але є й інші важливі ознаки, за якими можна класифікувати податкові методи. Так, А. Кізіма та І. Кушнірик зазначають, що існують такі види інструментів податкового регулювання за характером дії, а саме: системні, комплексні та локальні [20, с. 117]. Оскільки податкові методи реалізуються за допомогою податкових інструментів, то відповідно і податкові методи можна класифікувати за характером дії.

Узагальнивши вищевикладене, можна запропонувати класифікувати податкові методи за такими ознаками: за рівнем впливу; за масштабом впливу; за характером дії; за тривалістю дії; за функціональною ознакою; за етапом податкового менеджменту; за механізмами реалізації; за обов'язковістю. На підставі визначених ознак класифікації податкових методів пропонуємо класифікувати ці методи наступним чином (рис. 3).



Рис. 3. Пропонована класифікація податкових методів
Джерело: розробка автора.

Розкриємо сутність кожного з наведених на рис. 3 податкових методів. Податкові методи можуть впливати на економічні процеси як на макрорівні, так і на мікрорівні. Податкові методи макрорівня спрямовані на забезпечення зростання ВВП країни, стримування безробіття, зменшення бюджетного дефіциту тощо. На мікрорівні податкові методи стимулюють розвиток підприємництва, зменшення тіньового сектору, збільшення прибутковості підприємств тощо.

За масштабом впливу податкові методи можуть бути:

1) глобальними, які впливають на економічні взаємовідносини між країнами, зокрема створення офшорних зон стимулює провадження бізнесу іноземцями в деяких країнах;

2) національні – регулюють взаємовідносини між платниками податків і державою, встановлюються на законодавчому рівні та є обов'язковими для кожного громадянина;

3) регіональні – податкові методи, що застосовуються для певної адміністративно-територіальної одиниці (встановлення спеціальних податкових режимів, вільних зон торгівлі тощо);

4) галузеві – податкові методи, що надають певні преференції або, навпаки, створюють умови, які обмежують діяльність певної галузі чи споріднених галузей національної економіки;

5) локальні – податкові методи, що застосовуються до певних відокремлених суб'єктів або груп суб'єктів господарювання (спрощені режими оподаткування, штрафні санкції тощо).

За характером дії розрізняють такі податкові методи: системні – методи, які визначені на рівні законодавства й обумовлені національними особливостями податкової системи країни (загальна система оподаткування, запровадження альтернативних систем оподаткування тощо); комплексні – методи, що охоплюють адміністрування окремих податків для певних груп платників (спеціальні податкові режими); локальні – методи, які пов'язані з адмініструванням окремого податку або збору (встановлення податкових ставок, визначення податкової бази, обчислення розміру податків тощо).

За тривалістю дії податкові методи бувають тактичні та стратегічні. Тактичні методи спрямовані на розв'язання завдання, яке потребує швидкого вирішення, і результати дії таких методів мають короткий часовий лаг. Стратегічні податкові методи спрямовані на отримання результатів від їх впливу на економіку через значний проміжок часу. При цьому вплив стратегічних податкових методів може одразу мати негативний результат, але з часом ці методи виправдають себе.

За функціональною ознакою можна виділити такі податкові методи:

1) фіскальні – методи, що покликані зменшити бюджетний дефіцит та мобілізувати достатню кількість податкових надходжень для виконання державою її функцій;

2) регулюючі – методи, що спрямовані на усунення диспропорцій між суб'єктами господарювання, забезпечення рівності для платників податків шляхом встановлення законодавчих норм і правил поведінки учасників податкової системи;

3) контрольні – методи податкового контролю, до яких відносять проведення перевірок, стягнення податкового боргу, облік платників податків тощо;

4) розподільні – методи, які спрямовані на пропорційний розподіл ВВП між регіонами, галузями, платниками податків;

5) стимулюючі – методи, що стимулюють економічний розвиток шляхом введення спеціальних режимів, податкових канікул, створення вільних економічних зон тощо;

б) накопичувальні – методи, які забезпечують зростання податкових надходжень в структурі бюджетних надходжень країни.

За елементами податкового менеджменту можна виокремити такі податкові методи:

1) методи податкового прогнозування – методи, за допомогою яких здійснюються прогнози податкових надходжень, як на короткострокову, так і на довгострокову перспективу (фільтраційні, ігрові та експертні методи, поліноміальні методи) [17, с. 223];

2) методи податкового планування – методи, які за допомогою прогнозних та аналітичних показників дозволяють скласти план бюджетних надходжень на наступні періоди, що є підґрунтям для складання проекту Державного бюджету України;

3) методи податкового аналізу – методи, які використовуються для визначення обсягу, структури та ефективності використання податкових надходжень минулих років;

4) методи податкового обліку – методи, що визначені законодавством і в певному порядку забезпечують нарахування та сплату податків платниками до фіскальних органів відповідного рівня;

5) методи податкового регулювання – сукупність методів, які спрямовані на реалізацію етапів управління податковими відносинами (формування податкової політики, розробка регламентів, адміністрування податків тощо) [24, с. 64];

б) методи податкового контролю – методи впливу фіскальних органів на підконтрольний об'єкт з метою забезпечення дотримання податкової дисципліни [23, с. 139].

За механізмами реалізації податкові методи можуть бути: інституціональні – методи, реалізація яких вимагає державної підтримки і суттєвих перетворень (створення вільних економічних зон, офшорних зон тощо); правові – методи, що базуються на внесенні законодавчих змін з метою регулювання економічних процесів; фінансово-економічні – методи, які передбачають стимулювання чи обмеження певних видів економічної діяль-

ності (пряме податкове субсидування, податкові канікули, підвищення мита, встановлення акцизів тощо).

За обов'язковістю можна виділити наступні податкові методи: умовні – методи, що мають рекомендаційний характер і не є обов'язковими для застосування (встановлення спрощеного оподаткування); безумовні – методи, що вимагають дотримання встановлених на законодавчому рівні процедур їх реалізації (встановлення акцизів).

Звичайно, що жоден з методів не належить лише до якогось одного з вищезазначених видів класифікації податкових методів. Важливо розуміти, які методи слід застосовувати у кожному конкретному випадку і які наслідки матиме їх використання. Саме для цього й потрібна класифікація податкових методів, яка дозволяє систематизувати ці методи за характерними ознаками. Вдале поєднання податкових методів в процесі регулювання національної економіки дасть можливість забезпечити фіскальну достатність та економічну доцільність.

Сучасні податкові новації впроваджуються без урахування попередніх оцінок або побажань суб'єктів оподаткування, зокрема, платників податків, контролюючих органів, податкових агентів. Влада, що приймає рішення, оперує лише даними статистичного забезпечення податкових процесів, результатами прогнозування та оцінювання соціально-економічного розвитку в державі. При цьому, впровадження більшості податкових новацій зустрічає потужний протест з боку суб'єктів оподаткування, що обломлює подальший розвиток ухилення від виконання податкового обов'язку. Таким чином, на будь-які нові податкові методи вилучення частини доходів платників розробляються відповідні механізми мінімізації обсягів податкових платежів. Зважаючи на результати здійснених досліджень щодо податкової свідомості суб'єктів оподаткування України, вагомим чинником залишаються негативне ставлення та відношення до податків і влади, низький рівень податкових знань та недосконалість податкового контролю за поведінкою платників податків та контролюючих органів [26]. В результаті набувають актуальності питання попереднього оцінювання та аналізу доцільності використання податкових методів, реформ та адміністративних змін з боку суб'єктів оподаткування. Одним із ефективних інструментів формування уявлення про можливі наслідки впровадження податкових новацій є скринінг.

Методологія скринінгу вперше почала використовуватися в медицині. Подальший її розвиток відбувався і у сфері фінансів, де основі його аспекти досліджували провідні вчені-економісти: О. О. Терещенко, Е. Ю. Олексієнко, С. В. Приймак, О. Д. Клебан та інші. Проте, в сфері оподаткування скринінг як інструмент досягнення компромісу між сторонами процесу оподаткування потребує подальшого вивчення.

В середовищі оподаткування України присутня стала компонента податкових ризиків реалізації реформування податкової системи держави.

Без урахування даних ризиків, ефективність використання податкових методів суттєво знижується. Зазначене підтверджують дані такого вагомого показника як Tax Gap (податковий розрив) – різниця між фактичними та планованими обсягами податкових надходжень, рис. 1. За даними рис. 1 спостерігаємо суттєву різницю між фактичними та планованими показниками обсягів податкових надходжень зведеного бюджету України саме у період 2012–2014 роки.

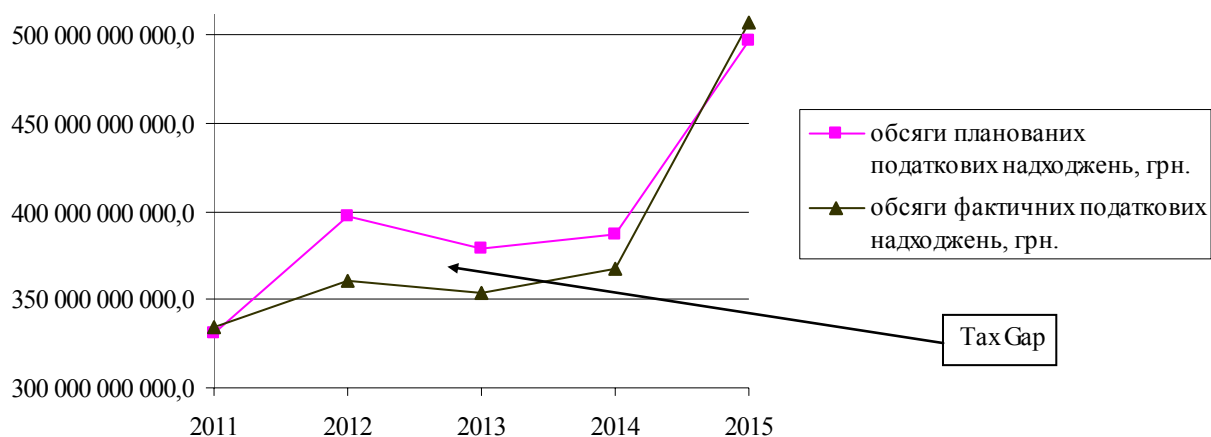


Рис. 4. Обсяги податкових надходжень зведеного бюджету України, грн
Джерело: розраховано автором за даними [27]

При цьому дані рис. 4 демонструють суттєве перевищення планових показників над фактичними, а саме: у 2011 р. рівень Tax Gap сягав 1,23%; у 2012 р. – (-9,29%); у 2013 р. – (-6,6%); у 2014 р. – (-5,085); у 2015 р. – 2,21%.

Таким чином, можна стверджувати, що за досліджуваний період рівень податкового розриву змінюється з від’ємного показника у додатній, тобто, лінійно зростає.

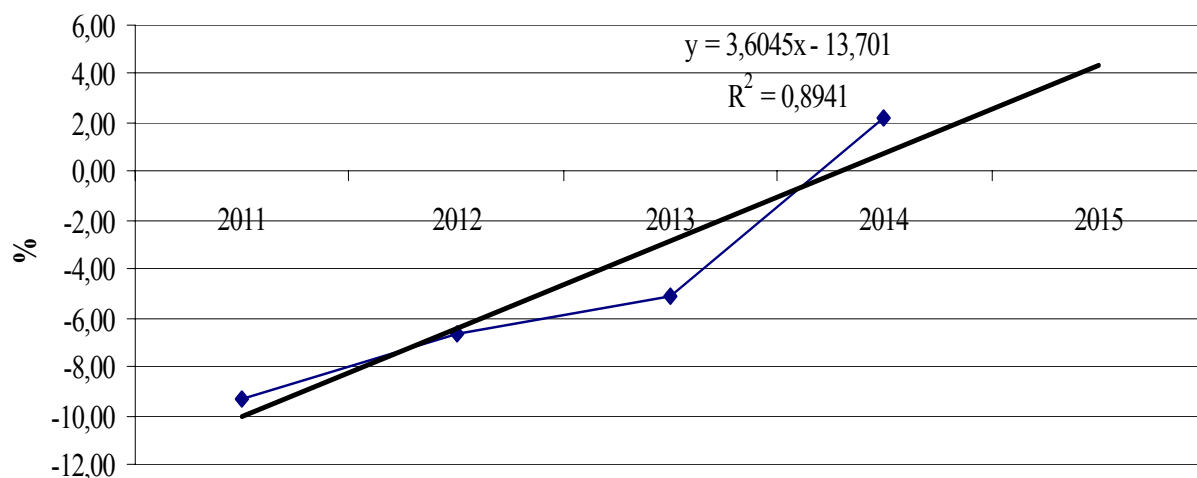


Рис. 5. Тенденція показника Tax Gap в Україні, %
Джерело: розраховано автором за даними [27]

Незважаючи на те, що у 2015 р. рівень податкового розриву позитивний, тобто, фактичні надходження перевищують плановані, система залишається неконтрольованою та непередбаченою, тому зростатимуть інші податкові ризики.

За класичною теорією ризику, його суть розкривають з позиції прояву непевності, ймовірності настання негативних наслідків в результаті певних дій та прийнятих рішень; при цьому, неокласична теорія ризику визначає його як небезпеку, ймовірність відхилення від планованого або намічених цілей [28]. Податкові ризики досліджуються в контексті суб'єктно-об'єктних відносин, тобто, кожному із суб'єктів оподаткування притаманні специфічні податкові ризики, що пов'язані із характером його діяльності та рівнем податкової свідомості, зокрема, розглядати податкові ризики з позиції влада-платник податків, чи платник податків промислового чи фінансового сектору економіки.

Самій податковій системі властиві власні податкові ризики, що в процесі її вже системного реформування суттєво зростають та примножуються. До того ж, методологія визначення податкових ризиків теж має власні припущення та ризики її використання. Результати відповідних розрахунків мають ймовірнісний характер.

Таким чином, структуру податкових ризиків R можна представити наступним чином:

$$R = \langle R^i, R^s, R^m, R^{mtd}, t \rangle, \quad (1)$$

$R^i = \{r_j^i\}$ – множина податкових ризиків, притаманних суб'єкту та його сфери діяльності у період t ;

$R^s = \{r_i^s\}$ – множина системних ризиків, що притаманні безпосередньо вітчизняній податковій системі та її реформуванню у період t ;

$R^m = \{r_k^m\}$ – множина ризиків використання податкових методів у період t ;

$R^{mtd} = \{R_l^{mtd}\}$ – множина ризиків використання методології оцінювання та управління податковими ризиками, що використовується у період t .

Звісно, у разі використання методології скринінгу в сфері оподаткування додадуться і йому притаманні ризики, що також доцільно враховувати. Методологія скринінгу може стати ефективним уточнюючим інструментом прямого впливу, виявлення та попередження податкових ризиків в процесі використання податкових методів на всіх площинах виміру соціально-економічних процесів (галузевий, територіальний, макроекономічний). Розглянемо більш детально його суть та загальні характеристики.

Найбільшій популярності скринінг досяг у медичній сфері та фінансовій. Так, у медицині «скринінг» (від англ. screening – «відбір, сортуван-

ня») представляє собою «стратегію в організації охорони здоров'я, спрямовану на виявлення захворювань у клінічно безсимптомних осіб в популяції» [29].

За різними фінансово-економічними науковими джерелами «скринінг» – є «специфічною перевіркою кредитоспроможності, стійкості та відповідальності партнера на основі даних аудиторських перевірок, довідників, фінансових перевірок; формування умов для коректного виявлення явищ, яким респонденти віддають перевагу» [30]; «вивчення прихованих характеристик об'єкта, щодо якого приймаються управлінські рішення з метою зменшення інформаційної асиметрії» [31]; «знаходження кращого з можливих рішень у заданих умовах і визначення впливу проекту на ці умови, тобто, визначається ступінь відповідності» [32].

Розглядають такі види скринінгу [33]:

– негативний (або відсіювання) – встановлення невідповідності досліджуваного об'єкту встановленим критеріям [33];

– позитивний (**Best In Class**) – встановлення відповідності досліджуваного об'єкту встановленим критеріям [33];

– нормативний – (**Norm-Based Screening**) – відбір досліджуваних об'єктів здійснюється на основі встановлення відповідності їх функціонування соціально-економічно-економічним нормам [33].

За своєю механічною сутністю скринінг представляє собою певний тест, метою якого є виявлення додаткової інформації, що може бути використана як попереджувальний індикатор настання певних явищ вірогідного характеру у форматі визначення відношення істини до хибного варіанту та мірою їх неприпустимості. Таким чином, за допомогою скринінгу встановлюється міра відповідності досліджуваного об'єкту чи суб'єкта певним вимогам, характеристикам, критеріям, нормам тощо.

Зважаючи на те, що вибір в процесі використання податкових методів здійснюється без попередніх досліджень щодо можливих наслідків з боку платників податків, на наш погляд доречним є формування загального уявлення про настання тих чи інших податкових дій у відповідь на впровадження податкових новацій саме з боку зацікавлених юридичних та фізичних осіб, що сумлінно виконують податковий обов'язок. Адже доведено, що скринінг є найефективнішим у групах осіб із допустимим чи низьким рівнем характерного ризику. Саме дані групи платників є більш відкритими для контакту та доступними для досліджень. Виявивши податкові аспекти, що спонукають даних осіб до ухилення від сплати податків, стане можливим відкоригувати податкову реформу з метою досягнення податкового компромісу між сторонами та попередити негативні наслідки, рис. 6.

Таким чином, результати скринінгу дають змогу уточнити цілі корекції податкових методів для усунення можливих перешкод їх реалізації та зниження ефективності, передбачити реакцію соціально-економічної системи на податкові зміни. За допомогою методології скринінгу побудується

реально діючий суспільний діалог між платниками податків та владою шляхом попереднього встановлення реакції на податкові новації. Також, упередження негативного сприйняття податкових реформ сприятиме зниженню витрат на їх реалізацію. Таким чином, стане можливим зупинення подальшого розвитку тіньового сектору економіки із виявленням реальних можливостей попередження ухилення від сплати податків.



Рис. 6. Скринінг в процесі обґрунтування податкових методів
Джерело: розробка автора

При цьому, використання скринінгу в сфері оподаткування можливе за умов встановлення чіткої відповідності між макро- та мікро завданнями суб'єктів оподаткування, рис. 7.

Зважаючи на загальну мету використання податкових методів, а саме: досягнення балансу між фінансовою достатністю та соціально-економічним розвитком, площина використання методології скринінгу повинна розмежовуватися за галузевим, регіональним та макроекономічним розрізами. Таким чином, доцільно застосовувати синтез видів скринінгу, а саме: позитивний чи негативний з нормативним, норми якого різняться за сферами діяльності та рівнями. Тоді, цілі реалізації скринінгу узгоджуватимуться із цілями макроекономічного стратегічного розвитку держави в сфері оподаткування.



Рис. 7. Базовий блок реалізації скринінгу податкових методів
Джерело: розробка автора

Скринінг реалізується в межах груп платників за рівнем податкових ризиків, здійснюється SWOT-аналіз податкової системи та соціально-економічного розвитку з метою виявлення слабких та сильних сторін, ризиків, що притаманні зазначеним системам.

Розглянемо мікромодель використання скринінгу в процесі обґрунтування податкових методів. Відповідно до положень ПКУ податкові новації впроваджуються не частіше ніж раз на пів року, тому час на реалізацію скринінгу системних змін оподаткування є.

Оцінювання можливостей корекції податкових методів здійснюється на базі ДПП, де формується фокус-група за різним рівнями податкових ризиків тих сфер діяльності, що вважаються у районі бюджетоутворюючими. Розробляється система критеріїв оцінювання податкових методів що використовуються та планують бути використаними. Множина критеріїв податкових методів групується відповідно до фіскального та соціально-економічного значення з метою встановлення рівня зацікавленості сторін у їх використанні. При цьому, експертам даються на вибір три основні стратегії прийняття рішень, що можуть бути прийнятими у разі впровадження конкретних податкових методів.

Отримані результати будуть формувати уявлення про середовище, в якому функціонують платники податків. Застосування скринінгу дасть можливість попередньо побудувати проєкцію вірогідної реакції платників

податків за різними групами податкового ризику на використання тих чи інших податкових методів, що дасть змогу попередити негативні наслідки, зокрема, бюджетні втрати.

Вищенаведене дозволяє зробити наступні висновки:

1. Визначено сутність поняття «податкові методи» та встановлено його відмінність від інших споріднених термінів. Проаналізувавши суміжні дефініції та здійснивши семантичне моделювання було визначено сутність терміну «податкові методи». Податкові методи – це послідовна та систематизована сукупність дій щодо реалізації функцій оподаткування з метою виконання завдань податкової політики держави. Виявлено взаємозв'язок, що існує між поняттями «податкова політика», «податковий механізм», «податкове регулювання», «податковий інструмент» та «податкові методи».

2. Розглянуто існуючі податкові методи та їх особливості. Встановлено, що основними податковими методами регулювання економіки вважають податкові канікули, податкова амністія, податкові вирахування, податкові періоди, адміністрування, реструктуризацію, спрощені технології оподаткування, інвестиційний податковий кредит, бюджетно-податкове регулювання, оптимізація податкових ставок, відтермінування податкового платежу, міжнародні договори про усунення подвійного оподаткування. Визначено, що податкові методи мають свої особливості, що виокремлюють їх з-поміж інших методів державного регулювання економіки.

3. Визначено технологію використання податкових методів у регулюванні національної економіки. Технології використання податкових методів залежать від конкретних ситуацій, в яких вони застосовуються і можуть мати різні, іноді непередбачувані, наслідки. Найчастіше використання податкових методів залежить від політичних та власних мотивів урядовців.

3. Розглянуто існуючі підходи до систематизації податкових методів. Встановлено, що в науковій літературі досить мало праць присвячено класифікації податкових методів. Більшість науковців у своїх роботах лише перелічують існуючі податкові методи, не намагаючись систематизувати їх жодним чином. Деякі науковці вдаються до класифікації податкових методів за рівнями впливу, за масштабом, за характером дії, за тривалістю дії.

4. Визначено ознаки, за якими можна класифікувати податкові методи. До них у статті віднесено такі: за рівнем впливу; за масштабом впливу; за характером дії; за тривалістю дії; за функціональною ознакою; за етапом податкового менеджменту; за механізмами реалізації; за обов'язковістю.

5. Запропоновано класифікацію податкових методів державного регулювання економіки. У статті подано коротку характеристику для кожного з податкових методів, які наведені у запропонованій класифікації. Кожен з існуючих податкових методів може одночасно належати до різних видів.

6. Запропоновано використовувати методологію скринінгу в процесі обґрунтування податкових методів регулювання національної економіки. Досліджено сутність поняття скринінгу з точки зору медицини та фінансів,

узагальнено основні його види. Доведено, результати скринінгу дають змогу уточнити цілі корекції податкових методів для усунення можливих перешкод їх реалізації та зниження ефективності, передбачити реакцію соціально-економічної системи на податкові зміни.

Список використаних джерел

1. Волковець Т. В. Наукові підходи до визначення складових елементів податкового механізму / Т. В. Волковець // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 193–198.
2. Гейко Л. М. Основи державного регулювання економіки : навч. посіб. / Л. М. Гейко. – Одеса : 2006. – 138 с.
3. Демібіцька О. О. Податкова політика як інструмент регулювання [Електронний ресурс] / О. О. Демібіцька, А. О. Демібіцька, О. Ф. Лимар. – Режим доступу: <http://intkonf.org/demibitska-oo-dembitska-ao-limar-of-podatкова-politika-yak-instrument-regulyuvannya>.
4. Зарипова Н. Д. Содержание и методы налогового регулирования деятельности организаций / Н. Д. Зарипова // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 6. – С. 161–164.
5. Зінченко М. А. Податковий метод формування вхідних фінансових потоків місцевих бюджетів України [Електронний ресурс] / М. А. Зінченко // Ефективна економіка. – 2015. – № 2. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3831>.
6. Кміть В. М. Роль податкового регулювання в системі державного податкового менеджменту України / В. М. Кміть, Г. В. Івах // Економічний аналіз : збірник наукових праць / [за ред. С. І. Шкарабана]. – Тернопіль, 2012. – Вип. 11. – Ч. 1. – С. 104–109.
7. Кондюх О. І. Теоретичні аспекти функціонування податкового інструментарію держави / О. І. Кондюх // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 2 (43). – С. 134–137.
8. Мельниченко О. А. Методи та засоби державного регулювання рівня та якості життя населення [Електронний ресурс] / О. А. Мельниченко. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2007-1-1/doc/2/08.pdf>.
9. Свищук А. Теоретичні засади податкового регулювання економіки / А. Свищук // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 5. – С. 57–67.
10. Удяк В. Особливості правового регулювання податкової політики як методу державного регулювання економіки: підходи та перспективи / В. Удяк // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2013. – № 2. – С. 77–83.
11. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : навчальний посібник / під ред. д-ра екон. наук, проф. Ю. Б. Іванова, д-ра екон. наук, проф. І. А. Майбурова. – Харків : ВД «Інжек», 2010. – 492 с.
12. Інноваційна система податкового адміністрування в Україні: концепції, методи, інструменти : монографія / [Ю. Г. Лисенко, П. В. Мельник, Р. А. Руденський]. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 440с.
13. Декарт Р. Рассуждение о методе, чтобы верно направлять свой разум и отыскивать истину в науках // Сочинения в двух томах. Том 1. – Москва : Мысль, 1989. – С. 250–268.
14. Толковий словар русского языка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tolkslovar.ru/>
15. Данильян О. Г. Філософія : підручник / О. Г. Данильян, В. М. Тараненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/1584072037555/filosofiya/filosofiya>.
16. Гланц В. Н. Сутність та елементи податкового регулювання / В. Н. Гланц // Вісник Української академії банківської справи. – 2011. – № 2 (31). – С. 92–96.

17. Гончарова Л. І. Економічний аналіз у сфері оподаткування як підґрунтя планування та прогнозування податкових надходжень / Л. І. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9 (99). – С. 219–226.
18. Зарипова Н. Д. Содержание и методы налогового регулирования деятельности организаций / Н. Д. Зарипова // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 6. – С. 161–164.
19. Кириченко А. В. Бюджетно-податкове регулювання в системі державного регулювання економіки / А. В. Кириченко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 78–82.
20. Кізіма А. Спеціальні податкові режими як інструмент податкового регулювання / А. Кізіма, І. Кушнірик // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 117–127.
21. Крючкова Н. М. Механізм податкового регулювання економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Н. М. Крючкова. – Режим доступу : <http://www.dspase.onu.edu.ua.8080/bitstream/123456789/259/1/5>.
22. Лазарева Є. В. Систематизація заходів податкового стимулювання інноваційного розвитку економіки / Є. В. Лазарева, І. Б. Ясенова // Економічні інновації. – 2012. – Вип. 49. – С. 139–147.
23. Рева Д. М. Метод податкового контролю як спосіб контрольного впливу / Д. М. Рева // Право та інновації. – 2013. – № 4. – С. 137–149.
24. Свищук А. Теоретичні засади податкового регулювання економіки / А. Свищук // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 5. – С. 57–67.
25. Тюхтенко Н. А. Інструменти та методи державного регулювання сільськогосподарського виробництва / Н. А. Тюхтенко, С. А. Карунас // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 1 (13). – С. 47–50.
26. Кучерова Г. Ю. Стратегія формування свідомого оподаткування як фактор сталого розвитку національної економіки : монографія / Г. Ю. Кучерова. – Запоріжжя : КПУ, 2016. – 416 с.
27. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23593>.
28. Десятнюк О. Дефініція ризику податкової системи / О. Десятнюк // Світ фінансів. – 2007. – № 4. – С. 13.
29. Офіційний сайт вільної енциклопедії «Вікіпедія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Скринінг>
30. Фінансовий словарь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/contents.nsf/fin_enc/.
31. Приймак С. В. Фінансова діагностика як інструмент контролінгу / С. В. Приймак, О. Д. Клебан // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси.–2010. – Вип. – Т. 7. – № 3. – С. 26–35.
32. Олексієнко А. І. Механізм розробки інноваційних проектів та оцінка їх ефективності / А. І. Олексієнко, Е. Ю. Терещенко // Вісник студентського наукового товариства ДонНУ. – 2014. – Т. 2. – № 6. – С. 227–234.
33. Офіційний сайт Європейського форуму відповідального інвестування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurosif.org/>
34. Терещенко О. О. Контролінг поведінки в концепції біхевіористичних фінансів / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2011. – № 11. – С. 5–16.
35. Леус Д. В. Портфельне інвестування як інструмент фінансового забезпечення сталого розвитку економіки України : автореферат дис. / Д. В. Леус. – ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. – С. 20.

2.4. Механізм страхування ризиків втрат людського капіталу в національній економіці України

Формування інтелектуального капіталу та інтелектуальної активності особистості здійснюється прогресивно орієнтованими компаніями. Вони виступають виробниками цього капіталу, стимуляторами інтелектуалізації праці, розвитку здібностей і талантів працівників, оскільки мають наявні умови та фінансові ресурси, що забезпечують високий рівень підготовки персоналу, володіють сучасними інформаційно-комунікаційними технологіями, концентрують інтелектуальні, фінансові, природничі, рекреаційні ресурси.

Але ж існують ризики, щодо втрат інтелектуального капіталу, що викликані звільненням кваліфікованого персоналу, доцільно забезпечити зацікавленість працівника в продовженні його трудової діяльності в компанії, що виступає інвестором у його розвиток і після отримання ним необхідної кваліфікації.

При здійсненні інвестицій в загальну підготовку працівників необхідно враховувати, що ймовірність звільнення не є константою, а залежить від заробітної плати та інших чинників мотивації. Замість того, щоб відшкодувати збитки, що виникають при звільненні кваліфікованих фахівців, необхідно знижувати ймовірність «негативних випадків», нараховуючи заробітну плату вищу, ніж та, яку працівники могли б отримувати в інших місцях. При цьому, щоб не виник надлишок бажаючих отримати підготовку, необхідно перекласти на працівників і частину витрат з підготовки. За таких умов організації не несуть всі витрати підготовки, але й не отримують всю віддачу від неї, а розподіляють і те, й інше з працівниками.

Частка кожної зі сторін визначається взаємозалежністю між добровільними звільненнями і заробітною платою, вимушеними звільненнями і прибутком, а також іншими, не розглянутими чинниками, такими як вартість фінансових ресурсів, схильність до ризику, підтримка ліквідності.

Існують і інші методи, що дають змогу закріпити кваліфікованого працівника на робочому місці. Більшість із них засновано на створенні у працівника матеріальної зацікавленості в продовженні роботи в компанії. Для цього застосовуються різні засоби, наприклад, надання кредиту або житла, вартість якого у разі звільнення працівника до закінчення певного терміну, має бути повернуто організації. Якщо ж він продовжить працювати, то сума кредиту буде списана. Основний недолік таких методів полягає в тому, що організація починає виконувати функції кредитно-фінансової установи, що не тільки може бути причиною санкцій з боку податкових органів, а й позначитися на її платоспроможності. Для подолання цих негативних чинників доцільно використовувати страхування працівників як метод, що дає можливість «прив'язати» кваліфікованого працівника до організації шляхом підвищення рівня його соціального захисту [1, с. 168].

З цією метою організація укладає договори з таких видів страхування: добровільне медичне страхування, страхування від нещасних випадків, страхування життя. Укладання подібних договорів допоможе компенсувати недоліки існуючої в Україні системи пенсійного та медичного забезпечення. Такі заходи позитивно позначатся на збереженні результатів вкладень в інтелектуальний і людський капітал.

Укладання договорів страхування на умовах солідарної участі працівника і роботодавця у сплаті страхової премії дасть працівнику змогу отримати набір високоякісних соціальних послуг, а роботодавцю – підвищити зацікавленість працівника у трудовій діяльності на підприємстві [2, с. 214].

Використання страхування є досить перспективним методом запобігання втратам вкладень у компетенцію персоналу, що спричинені звільненням висококваліфікованих працівників. Такі види страхування сьогодні широко представлені на страховому ринку, умови їх здійснення стандартні, тому пропонуємо лише використання його як одного з методів підвищення ефективності вкладень в інтелектуальний капітал.

Інша ситуація склалася у страхуванні ОІВ (об'єктів інтелектуальної власності). Цей вид страхування найбільш повно відображає особливості інтелектуального капіталу, оскільки саме в ньому об'єктом страхування виступають нематеріальні активи – інтереси, що пов'язані з правами на інтелектуальну власність. Тому дослідженню цього виду страхування як засобу підвищення ефективності вкладень в інтелектуальний капітал слід приділити особливу увагу [3, с. 94].

Існує ряд причин, що знижують темпи розвитку страхування ОІВ на території західних країн. Однак всі вони характерні саме для американської та європейської економіки, де правовий захист інтелектуальної власності має більше ніж вікову традицію, міцну нормативно-правову базу й інтегрована у суспільну свідомість. Більшість українців виховувалася на ідеології колективної власності, де персоніфікація результатів інтелектуальної праці не завжди схвалювалась. Незважаючи на активну законотворчу діяльність, нині відсутня і судова практика, що пов'язана зі спорами з питань інтелектуальної власності. Тому в нашій країні страхування інтелектуальної власності як інструмент підвищення ефективності інвестицій в інтелектуальну власність має передбачати не тільки компенсацію судових витрат, за аналогією з американським варіантом страхування, але і набір ризиків, що призводять до втрати інвестором ОІВ.

Сьогодні стандартною є така структура правил страхування, що є обов'язковими реквізитами договору на надання страхових послуг [4, с. 211]:

1. Загальні положення.
2. Суб'єкти страхування.
3. Об'єкт страхування.

4. Страхові ризики, страховий випадок.
5. Страхова сума і страхова премія (страховий внесок).
6. Висновок і припинення договору страхування.
7. Набрання договором страхування чинності, термін страхування і термін дії договору страхування.
8. Наслідки зміни ступеня ризику.
9. Права та обов'язки сторін.
10. Визначення розміру та порядок виплати страхового відшкодування.
11. Порядок внесення змін і доповнень у договір страхування.
12. Форс-мажорні обставини.
13. Визнання договору страхування недійсним; порядок вирішення спорів.

Така структура типових правил дозволяє умовам, що в них містяться, регулювати всі відносини між сторонами договору страхування в процесі його виконання, а їх послідовність організовує єдину логічну структуру, послідовно зв'язує різного роду зобов'язання та умови їх виконання. Практичний інтерес при страхуванні інтелектуальної власності становлять розділи 1, 3, 4, 5, 9 стандартних правил, оскільки інші розділи тією чи іншою мірою або цитують цивільне законодавства, або їх зміст однаковий для всіх майнових видів страхування.

У першому розділі правил «Загальні положення» визначається термінологія, що використовується в них. Особливо важливим є визначення поняття «об'єкт інтелектуальної власності», тому що саме від нього буде надалі залежати результативність застосування цієї методики. Найбільш логічним у даному випадку буде скористатися визначенням ВОІВ (Всесвітня організація інтелектуальної власності), що відносить до об'єктів інтелектуальної власності практично будь-який результат інтелектуальної праці. Враховуючи необхідність конкретизації цього визначення для цілей і правил страхування, до об'єктів інтелектуальної власності слід віднести [5, с. 79]:

а) винахід (корисну модель, технічне рішення), що є результатом інтелектуальної діяльності людини в певній сфері технологій. Він є новим і корисним у господарській діяльності і здатний до практичного застосування. Якщо офіційні експерти визнають винахід та засвідчують його особливим правоохоронним документом (патентом), він отримує правову охорону від держави і стає об'єктом промислової власності.

Винаходом може бути «продукт», «процес» та «нове застосування відомого продукту чи процесу» (пристрій або спосіб, сполука, композиція, застосування пристроїв за новим раніше невідомим призначенням, штамми мікроорганізмів, культура клітини рослин і тварин тощо) [6];

б) корисну модель – результат інтелектуальної діяльності людини у будь-якій сфері технологій. Корисна модель є промислово придатною, ха-

рактизується явно вираженими просторовими формами, відповідає умовам патентоздатності і визнається новою, якщо вона не є частиною рівня техніки. Корисні моделі є підвидом винаходів. Якщо винахід містить сутність заявленої пропозиції, то корисна модель – втілення цієї сутності в просторі;

в) промисловий зразок – результат творчої діяльності людини у галузі художнього конструювання.

Набуття права інтелектуальної власності на промисловий зразок засвідчується патентом, який є охоронним документом. Промисловий зразок визнається новим, якщо сукупність його суттєвих ознак не стала загальнодоступною у світі до моменту подання заявки;

г) товарний знак і знак обслуговування (далі – товарний знак), що є своєрідною візитівкою підприємства, формує імідж підприємства на ринку. За допомогою товарного знака відрізняють одне підприємство від іншого, його наявність має гарантувати якість товарів, несе в собі рекламне навантаження та є елементом оформлення упаковки, що підвищує його естетичну цінність;

д) програми для ЕОМ – це об'єктивна форма представлення сукупності даних і команд, що призначені для функціонування електронних обчислювальних машин (ЕОМ) та інших комп'ютерних пристроїв з метою отримання певного результату. Під програмою для ЕОМ маються на увазі також підготовчі матеріали, що отримані в ході її розробки, і породжувані нею аудіовізуальні відображення;

е) базу даних – це об'єктивна форма представлення та організації сукупності даних (наприклад, статей, розрахунків), систематизованих таким чином, щоб ці дані могли бути знайдені та оброблені за допомогою ЕОМ;

ж) інформаційні ресурси – це особливий вид ресурсу, що представлений масивом документів (відомостей, ідей, даних чи знань), нагромаджених і поданих у формі придатній для збирання, реалізації та відтворення;

з) інформаційні системи, технології та засоби їх забезпечення, що являють собою організаційно упорядковані системи, в яких відбуваються інформаційні процеси щодо пошуку, збирання, зберігання, передачі, опрацювання інформації тощо. Вони створюються людиною з використанням певних технологій.

Територія страхування також вказується в першому розділі правил, стосовно договорів страхування об'єктів інтелектуальної власності повинна бути обов'язково обговорена особливо. Якщо відносно страхування звичайного майна найчастіше достатньо вказати адресу об'єкта, то при страхуванні об'єктів інтелектуальної власності це призводить до багаторазового зростання імовірності настання страхового випадку. Так, застраховані об'єкти інтелектуальної власності можуть бути пошкоджені або скопійовані шляхом вилучення їх носія з території, що охороняється, але не з

території компанії (наприклад, під приводом ремонту). У зв'язку з цим територією страхування має бути місцезнаходження носія, що містить об'єкт інтелектуальної власності і забезпечене всіма засобами захисту, що зазначені страхувальником у Заяві / Договорі, обмежене кімнатою або іншим приміщенням, що безпосередньо містить цей носій.

На підставі аналізу вітчизняної та зарубіжної методик і практики страхування об'єктів інтелектуальної власності доцільно виділити в стандартних умовах страхування такий набір страхових ризиків:

1. Збитки страхувальника внаслідок:

1.1. непередбаченого оприлюднення існування об'єкта інтелектуальної власності;

1.2. некваліфікованого оформлення заявочних матеріалів на одержання охоронних документів на об'єкт інтелектуальної власності;

1.3. виявлення раніше зареєстрованих чи створених об'єктів інтелектуальної власності третіх осіб, що є аналогічними застрахованому;

1.4. крадіжки об'єкта інтелектуальної власності;

1.5. протиправних дій третіх осіб (розкрадання, грабіж, розбій) щодо об'єкта інтелектуальної власності;

1.6. інших подій, які спричинили втрату прав власності на об'єкт інтелектуальної власності;

1.7. пошкодження об'єкта інтелектуальної власності в результаті: пожежі; вибуху; контакту з водою; удару блискавки; перенапруги; стихійних лих, падінь літаючих об'єктів та дій третіх осіб;

1.8. відмови у видачі патенту чи свідоцтва;

1.9. розголошення комерційної таємниці, що пов'язана з використанням об'єкта інтелектуальної власності;

1.10. використання та / або введення в комерційний оборот об'єкта інтелектуальної власності без згоди на те правовласника.

2. Судові витрати страхувальника:

2.1. як відповідача;

2.2. як позивача.

3. Факт настання відповідальності страхувальника (застрахованого):

3.1. за випадкове і ненавмисне використання індивідуалізованих об'єктів інтелектуальної власності;

3.2. за випадкове ненавмисне спотворення бухгалтерської звітності щодо стану об'єкта інтелектуальної власності.

Критерії визначення розміру страхової суми, а отже, і розміру страхової виплати, залежно від страхових ризиків будуть дещо різними. Страхова сума при страхуванні від ризиків «втрата прав власності» і «пошкодження об'єктів інтелектуальної власності» визначається за однією з існуючих сьогодні методик. Опис використаної методики має додаватися до договору страхування, тому що при настанні страхового випадку величина страхового відшкодування буде розраховуватись за її положеннями. При

розрахунку суми відшкодування за майновими ризикам, залежно від умов та вартості договору страхування, може враховуватися:

- а) вартість відновлення втраченої інформації;
- б) погіршення ділової репутації страхувальника;
- в) втрачений прибуток.

За наявності досить розвиненої служби безпеки страховик зможе отримати більшу частину виплаченої страхувальнику суми з порушника авторських прав, тому що законодавство дозволяє стягнення з порушника (в тому числі і втрачену вигоду) [7, с. 37].

Страхова сума за групами ризиків 2 і 3 встановлюється за згодою сторін.

Що стосується зобов'язань страховика щодо відшкодування збитків страхувальнику в розмірі виручки отриманої порушником прав інтелектуальної власності від продажу контрафактної продукції, то нині існує ряд способів такого оцінювання.

Оцінці підлягають збитки від підприємницької діяльності з використанням прав на об'єкти інтелектуальної власності, яких підприємець зазнав би при настанні страхового випадку.

Загальний алгоритм визначення вартості ОІВ, що заснований на розрахунку прогнозованого прибутку від комерційної реалізації ОІВ може бути описаний такою формулою:

$$\text{Вартість ОІВ} = D_{OIB} \times K_d \times \sum_{t=1}^T V_t \times (P_t - C_t), \quad (1)$$

де D_{OIB} – частка прибутку, що припадає на об'єкти інтелектуальної власності, що використовується;

K_d – коефіцієнт дисконтування, що приводить вартісні показники різних часових періодів до поточного моменту;

V_t – обсяг продажів продукції, що планується, з використанням об'єкту інтелектуальної власності в році t розрахункового періоду T ;

P_t – розрахункова ціна одиниці продукції з використанням об'єкта інтелектуальної власності в період t ;

C_t – розрахункова собівартість одиниці продукції з використанням об'єкта інтелектуальної власності [8].

При визначенні P_t і C_t використовують коефіцієнт технічного удосконалення – $K_{ТУ}$, який розраховується експертами для оцінювання комерційної значущості об'єкта інтелектуальної власності.

$K_{ТУ}$ – алгебраїчна сума вагомості тих показників ліцензованої продукції, які відрізняються від відповідних показників базового зразка.

Тобто P_t і C_t – це добуток відповідних показників одиниці базової продукції на $K_{ТУ}$.

Найбільш складний момент визначення вартісної оцінки об'єкта інтелектуальної власності – розрахунок D_{OIB} . Він зазвичай розраховується на основі порівняння вартісних показників одиниці базової продукції (виробленої без використання ОІВ) і одиниці продукції з використаних ОІВ. Тобто цей показник фактично відображає приріст прибутку, що зумовлений використанням ОІВ.

Інший варіант розрахунку D_{OIB} – з використанням показника K_{TV} . Також часто використовують коефіцієнт технічного удосконалення – K_{TV} , який розраховується експертами для оцінки комерційної значущості ОІВ.

K_{TV} – алгебраїчна сума вагомості тих показників ліцензійної продукції, які відрізняються від відповідних показників базового зразка. Тоді:

$$D_{OIB} = \frac{K_{TV} - 1}{K_{TV}}. \quad (2)$$

Оскільки відносні витрати (B_{OIB}) на виробництво продукції з використанням ОІВ зростають з підвищенням її технічного рівня (звідси $K_{TV} / B_{OIB} \approx 1$). Наприклад, якщо $K_{TV} = 1,25$, то $D_{OIB} = 0,2$, або 20%.

Далі перейдемо до визначення доходу ліцензіара, що одержується від передачі прав на використання ОІВ за ліцензією. Існує три основних методи розрахунку вартості ліцензії. Наводимо один із них, що заснований на розрахунку додаткового прибутку від реалізації продукції за ліцензією.

$$\text{Вартість ліцензії} = D_L \times D_{OIB} \times K_d \times \sum_{t=1}^T V_t \times (P_t - C_t), \quad (3)$$

де D_L – частка ліцензіара в прибутку від реалізації продукції за ліцензією.

Тобто вартість ліцензії дорівнює добутку вартості ОІВ і D_L , а з урахуванням коефіцієнта технічного рівня вартість ліцензії дорівнює добутку вартості ОІВ, D_L і K_{TV} .

За наявності у страховика і страхувальника можливості отримати зазначені в наведених формулах дані або провести оцінювання іншими погодженими методами, страхову суму за договорами страхування майнових та фінансових ризиків можна встановити в межах страхової (ринкової) вартості. У тих самих випадках, коли розмір можливих збитків страхувальника визначити складно, доцільним є встановлення страховиком граничної величини, що називається лімітом відшкодування. Доцільно при встановленні лімітів відшкодування дослідити ринок продукції, що випускається, офіційні і неофіційні дані про збитки правовласників від появи контрафактної продукції. В Україні сьогодні, за даними експертів, щорічні втрати правовласників від піратства оцінюються приблизно в 75 млн дол. США [9, с. 82]. При розрахунку величини збитку, що підлягає відшкодуванню, можливим є також включення в нього компенсації, що пов'язана з еконо-

мією від використання об'єктів інтелектуальної власності при виробництві продукції, тобто втрачена вигода автора, яка була привласнена порушником прав. Ця втрачена вигода може визначатися як різниця між собівартістю базового зразка продукції та одиниці продукції, що виготовлена із використанням об'єкта інтелектуальної власності.

При страхуванні витрат, що пов'язані з порушенням страхувальником прав третьої особи на об'єкти інтелектуальної власності, логічно спиратися на річний оборот компанії страхувальника або обсяги виручки – саме виходячи з цих даних можна оцінити розмір збитку, що завданий правовласнику. При страховому випадку за таким ризиком обов'язковим є рішення суду, що зобов'язує страхувальника виплатити компенсацію. Оскільки цю ж суму необхідно буде сплатити страховій компанії, їй буде доцільно самостійно забезпечити юридичний захист страхувальника, включивши в договір страхування ризик судових витрат страхувальника як відповідача. Розмір судових витрат за цим видом спорів в Україні мало передбачуваний, тому що практика їх ведення практично відсутня. Тому необхідно використовувати досвід розвинутих країн (США, Японії, Німеччини, Франції, Великобританії, Італії та Канади). Найчастіше сторони ліцензійної угоди домовляються, в якому органі будуть розглядатися можливі конфліктні ситуації: в державному суді, у суді загальної юрисдикції або міжнародному арбітражі. Витрати на гонорари арбітрам та адміністративні збори при сумі спору від 100–500 тис. дол. США варіюються в межах від 4000 дол. США + 1% від суми понад 100 тис. дол. США при розгляді спору в арбітражному інституті Торговельної палати Стокгольма до 12200 дол. США + 2% від суми спору понад 200 тис. дол. США при розгляді в Міжнародному комерційному арбітражному суді Торговельно-промислової палати України [10]. Для США мінімальні судові витрати – 250 тис. дол. США Виходячи з цих даних, логічно припустити, що для договорів, які діють на території України, в більшості випадків страхова сума за цим ризиком виявиться в межах 10 000 дол. США, а при страхуванні на інших територіях її необхідно буде встановлювати виходячи із специфіки місцевого судочинства. «Страховий тариф при страхуванні судових витрат становить 0,7–1,0% від страхової суми, обумовленої договором страхування. Страхову суму визначають виходячи з реальних потреб страхувальника в судовому захисті, спираючись у разі можливості та необхідності на наявний судовий досвід» [11].

У процесі розрахунку страхового тарифу за комплексом вищенаведених ризиків, виходячи з досвіду розвинених країн (насамперед США), в яких він становить від 2% до 5% і беручи до уваги більш широкий набір ризиків, які компенсує пропонований нами страховий продукт, страховий тариф повинен знаходитися в межах 10–15% від страхової суми.

При цьому слід враховувати, що даний страховий тариф відображає вартість тільки страхової складової системи підвищення ефективності

вкладень в інтелектуальний капітал, тобто він враховує забезпечення цією системою мінімальних вимог до безпеки.

Підвищувальні і знижувальні коефіцієнти до базових страхових тарифів повинні бути встановлені виходячи із специфіки конкретного об'єкта страхування, а також у разі необхідності підвищення рівня його захищеності.

Використання зазначених умов з метою покращення якості страхування ОІВ дає змогу розробити типові (стандартні) правила страхування об'єктів інтелектуальної власності.

Страхові випадки з об'єктами інтелектуальної власності в більшості являють собою ті чи інші події, що пов'язані з інформацією або правами на неї. Тобто основну роль у врегулюванні цих подій мають відігравати фахівці з інформаційних технологій та юристи. Експерти із сфери знань, до якої належать застраховані об'єкти інтелектуальної власності, при врегулюванні страхових подій, найімовірніше, не будуть затребувані. Відновлення пошкодженої інформації сьогодні не становить великої складності, тому в разі виникнення такого роду збитків страхувальник може розраховувати на відшкодування витрат на ці послуги, а також на суму, що необхідна для компенсації вимушених простоїв (за аналогією зі страхуванням від перерв у виробництві). Судові спори щодо інтелектуальної власності поступово стають звичайною справою для вітчизняних юристів і не потребують великих витрат, порівняно з аналогічними в США. Найбільш «дорогими» є випадки, в яких страховик зобов'язаний відшкодувати збиток, що заподіяний нелегальними розповсюджувачами об'єктів інтелектуальної власності. У цьому випадку існує як мінімум два способи зниження можливих збитків. По-перше, якщо при страхуванні дотриматися всіх заходів безпеки, включаючи обмеження доступу до об'єкта інтелектуальної власності та його носія, забезпечити належний контроль за дотриманням цих умов, то крадіжка об'єкта інтелектуальної власності буде також малоімовірна, як і крадіжка грошей з рахунку в банку. По-друге, навіть якщо злочину запобігти не вдалося, страховик може провести виплату відшкодування, як на підставі рішення суду, так і за результатами розслідування, що проведене слідчими органами, пізніше, пред'явивши претензію до злочинця в порядку суброгації. Застосування цих методик дасть змогу істотно знизити збитковість даного виду страхування, зробивши його максимально привабливим для страховиків і страхувальників.

Використання механізму страхування об'єктів інтелектуальної власності як методу підвищення ефективності вкладень в інтелектуальний капітал має ряд переваг, які відображають його комплексність і багатоплановість, що дає страхувальнику можливість:

1. Самостійно регулювати рівень свого захисту. Перш за все, це стає можливим шляхом варіативного поєднання страхових ризиків, серед яких можна виділити такі, як повна або часткова втрата титулу власності на ОІВ в результаті: комп'ютерного збою, несанкціонованого копіювання інфор-

мації, перепродажу екземплярів ОІВ, не призначених для комерційного використання, некоректна реєстрація ОІВ тощо. Кожен з цих ризиків також можна обмежувати додатковими умовами, підбираючи варіант страхування, оптимальний як за набором ризиків, так і за ціною.

2. При страховому випадку отримати заздалегідь обумовлену величину відшкодування, уникаючи фінансових і тимчасових витрат, що пов'язані як із дуже складним пошуком порушника його прав, так і з судовою тяганиною, що часто не задовольняє повною мірою його претензію.

3. Зберегти об'єкти інтелектуальної власності, що мають слабе нормативно-правове забезпечення в нашій країні (методики теорії тощо). Страховий механізм дає змогу компенсувати інвестору збитки від втрати тих видів інтелектуальної власності, законодавчий захист яких є або проблематичним, або недостатньо ефективним. Сучасні високотехнологічні виробництва вимагають постійного використання і створення нових теорій, ноу-хау, методик та інших категорій інтелектуальної власності, зареєструвати належним чином авторство на які є проблематичним, а часом і неможливим. Страхові компанії, що володіють великим фінансовим і юридичним потенціалом, мають можливість подолати ці труднощі.

4. Отримати представництво своїх інтересів у різних регіонах – великі страхові компанії забезпечують охоплення своїми представництвами практично всієї території України, що дає страховикам змогу своєчасно відстежити і припинити поширення продукції, яка порушує права страхувальника. Така взаємодія може бути особливо корисна організаціям, які не мають можливості або необхідності в організації великої мережі своїх представництв і наймі кваліфікованих юристів у галузі авторського права.

Як зазначалося, для підвищення ефективності вкладень в інтелектуальний капітал необхідно знизити втрати результатів інвестицій, причинами яких є переважно плинність кадрів та неправомірне використання інтелектуальної власності піратами. З цією метою необхідно розробити інтегральну методику, що якісно й ефективно поєднає в собі переваги вже наявних способів підвищення ефективності вкладень в інтелектуальний капітал.

При розробці інтегральної методики необхідно виходити з таких основних принципів:

1. Використання системного підходу. Цей підхід дає змогу розглядати проблему збереження результатів інвестицій в інтелектуальний капітал як сукупність можливих небезпек для кожної його складової. Системний підхід дає можливість виділити окремі частини системи і працювати конкретно з ними для підвищення ефективності всієї системи в цілому. Підвищення ефективності вкладень в інтелектуальний капітал з урахуванням елементарної складності цієї економічної категорії вимагає застосування системного підходу для того, щоб мати можливість використовувати існуючі методи зниження втрат результатів цих інвестицій у комплексі.

2. Гнучкість – можливість зміни і доповнення методів, що використовуються з метою їх максимальної адаптації до фінансових можливостей компанії.

3. Економічна доцільність – витрати на застосування методики не повинні перевищувати величину втрат, якій її використання здатне запобігти.

4. Зрозумілість для споживача. Реалізація методики підвищення ефективності вкладень в інтелектуальний капітал не повинна виявитися занадто складним рішенням для потенційного споживача. Ця методика не повинна вимагати для свого застосування і супроводу спеціальних навичок або специфічних знань, здобуття яких вимагає додаткового навчання.

Виходячи з перелічених принципів, пропонується система підвищення ефективності людського капіталу на основі інвестицій в інтелектуальну компоненту (інтелектуальний капітал) на основі методик збереження результатів інвестицій у різні елементи інтелектуального капіталу.

Вищезазначене дає нам підстави стверджувати: страхування на сьогодні має всі передумови, щоб істотно підвищити ефективність людського капіталу. Воно може стати інтегруючою силою, «ядром» системи, що запобігає втраті результатів цих інвестицій. Можна виділити п'ять напрямів, у яких повинна діяти така система:

1. Зниження ризику звільнення кваліфікованих співробітників. Для цього організація укладає та оплачує договори страхування, згідно з якими в разі настання обумовлених несприятливих подій її співробітники отримують страхове відшкодування в грошовій або натуральній формі. Термін страхування, страхова сума, перелік подій від настання яких страхуються співробітники, та інші умови здійснення страхування визначаються виходячи з цінності працівника для організації та передбачуваної тривалості співпраці з ним.

2. Зниження фінансових втрат, що викликані втратою або порушенням прав на інтелектуальну власність організації. Найбільш істотним у цьому напрямі є достовірна вказівка власника об'єкта інтелектуальної власності на момент укладання договору страхування, для чого необхідна державна реєстрація об'єкта інтелектуальної власності. Хоча згідно із законодавством, авторське право реєстрації не вимагає, але при страхуванні ОІВ, її наявність дозволяє, по-перше, упевнитися в наявності майнового інтересу клієнта і, по-друге, зайняти в подальшому більш вигідну позицію при виникненні спору з третіми особами. Важливим при цьому є якість реєстрації: наскільки точно надана характеристика об'єкта інтелектуальної власності в реєстраційних документах, чи не допускає вона подвійного тлумачення. При цьому на перше місце серед ознак якості реєстрації можна поставити різного роду матеріальні підтвердження, що дають змогу встановити точну дату створення об'єкта інтелектуальної власності (як наприклад, публікації, відеофільми, інші свідоцтва). обов'язковим при страхуванні є проведення додаткових досліджень на предмет наявності вже зареєстрованих аналогів об'єкта інте-

лектуальної власності – виявлення таких не тягне відповідальності реєстратора, але призводить до серйозного збитку.

3. Запобігання копіювання полягає у протидії конкурентам і зловмисникам, зацікавленим в інформації, що містить об'єкт інтелектуальної власності. Воно забезпечується системами контролю та обмеження доступу. Цей напрям є особливо важливим для частини структурного капіталу, що не відноситься до інтелектуальної власності (ноу-хау, комерційна таємниця тощо) і тому не підлягає реєстрації, а отже, і можливості фіксації часу створення й автора. Запобігання несанкціонованому копіюванню інформації є одним із центральних напрямів роботи служб безпеки організацій. Існують різні методи, що дають змогу запобігти витоку такої інформації. Для цього необхідно, по-перше, обмежити кількість людей, що мають доступ до сховища цієї інформації, по-друге, оснастити його актуальним програмно-апаратним забезпеченням. Так, при зберіганні відомостей, що охороняються, на обчислювальній машині, необхідним є оснащення її антивірусною програмою, використання в процесі роботи шифрування, системи паролів та мінімізація можливостей мережевого доступу до неї. Набір цих умов дасть можливість уникнути багатьох загроз, що пов'язані з випадковими, але численними спробами крадіжки і псування інформації. Системи, які здатні забезпечити виконання цих вимог, відносно недорогі і досить універсальні, тому також можуть бути включені в базовий пакет системи підвищення ефективності вкладень в інтелектуальний капітал.

4. Запобігання ушкодженням (змінам) ОІВ, що належать організації, також частково залежить від можливості доступу до них, з тією різницею, що для пошкодження інформації, як і для будь-якої деструктивної дії, необхідно набагато менше умов, ніж для її копіювання. Загрози в цьому випадку можна поділити на дві групи – ті, що пов'язані з цілеспрямованими діями третіх осіб (конкурентною боротьбою, хакерами тощо), і випадкові, часто спричинені зовнішніми чинниками (пожежа, землетрус, магнітна буря тощо). Якщо перша група більшою мірою залежить від можливості доступу до інформації, то друга – від наявності спеціальних засобів, таких як системи автоматичного пожежогасіння, клімат-контролю, енергоживлення тощо.

5. Відшкодування вкладень в інтелектуальний капітал у разі його втрати. Для того, щоб активне використання засобів обмеження доступу не перешкоджало відновленню та використанню структурного капіталу та ОІВ, необхідним є використання страхування об'єктів інтелектуальної власності. Можливості з компенсації збитку від втрати цих елементів інтелектуального капіталу, що відкриває цей вид страхування для організації, а також відсутність перешкод для його поєднання з іншими переліченими засобами, дає змогу використовувати його як основний елемент системи підвищення ефективності людського капіталу.

Діюча в цих напрямках система, заснована на страхуванні ОІВ, підвищує ефективність людського капіталу на основі інвестицій в інтелектуа-

льний капітал у тому обсязі, в якому це може собі дозволити клієнт. Використання страхування ОІВ як її основи дає змогу перенести на неї всі ті незаперечні переваги, якими володіє цей вид страхування, одночасно знизивши вплив його недоліків. Використання програмно-апаратних засобів дає можливість уникнути переплати за низький рівень охорони структурного капіталу та ОІВ організації, спрощує оцінювання ризику андеррайтерами страхової компанії. Доповнення системи за допомогою включення в неї договорів страхування від інших ризиків, у межах ліцензії страховика, робить можливим охоплення всього комплексу ризиків, що знижують ефективність людського капіталу в єдиній системі (рис. 1).



Рис. 1. Структура системи підвищення ефективності людського капіталу

Унікальність можливостей наданих цією комплексною системою підвищення ефективності людського капіталу полягає в тому, що часткова відмова клієнта від вкладання коштів, що виражається в мінімізації його участі в системі, може бути заповнена страховим механізмом. Клієнтові залишається лише визначити, що вигідніше: знизити ефективність людського капіталу або придбати страховий захист від додаткового набору ризиків.

Запропонована структура системи підвищення ефективності людського капіталу передбачає не тільки страхування від певного набору ризиків, а й використання як превентивних заходів ряду програмно – апаратних засобів. Це дасть змогу уникнути ряду проблем, що притаманні страхуванню ОІВ у тому вигляді, в якому воно застосовується нині. У вигляді комплексної методики, коли страхування об'єктів інтелектуальної власності виконує системоутворювальну функцію, не виключаючи, а ефективно доповнюючи інші засоби підвищення ефективності, її привабливість для клієнта істотно підвищується. Подібне сталося в ав-

тострахованні – більшість страхових компаній ставлять у залежність ціну поліса від класу охоронної системи автомобіля: чим він вищий, тим дешевший поліс. Клієнт сам обирає, яку суму він витратить на безпеку свого автомобіля.

Побудована на основі страхування ОІВ система являє собою поєднання засобів запобігання, виявлення і ліквідації спроб її відчуження, а також відшкодування заподіяної шкоди та переслідування порушника.

Запропонована система може використовуватися в різних варіантах, вартість кожного з яких варіюється у широкому діапазоні. У мінімальному, найбільш дешевому варіанті, вона може передбачати компенсацію тільки судових витрат, що пов'язані з відстоюванням прав на об'єкт інтелектуальної власності, а в більш дорогому – покривати ризики відчуження / знищення / розкрадання ОІВ, сприяти підвищенню лояльності співробітників шляхом поліпшення їх соціальної захищеності.

Гнучкість розробленої системи підвищення ефективності людського капіталу дає змогу застосовувати її будь-якому підприємству, як представникам малого бізнесу, так і транснаціональним корпораціям.

На сьогодні підприємства, які бажають застрахувати своїх працівників, змушені сплачувати страхові премії (страхові внески) з прибутку, а потім ці ж страхові внески й отримане страхове забезпечення за страховими випадками підлягають оподаткуванню у складі сукупного доходу застрахованих працівників. Це безпосередньо впливає на можливості роботодавця використовувати систему підвищення ефективності людського капіталу, оскільки збільшує вартість застосування цієї системи.

Висновки та пропозиції. У дослідженні виділено напрями дії захисних механізмів, а саме: зниження ризику звільнення кваліфікованих співробітників; зниження фінансових втрат, що викликані втратою або порушенням прав на інтелектуальну власність організації; запобігання несанкціонованого копіювання інформації, що містить об'єкт інтелектуальної власності та протидія конкурентам і зловмисникам; запобігання ушкоджень (змін) об'єктів інтелектуальної власності; відшкодування вкладень в інтелектуальний капітал у разі його втрати.

Враховуючи соціальне значення створення системи підвищення ефективності людського капіталу, доцільним є введення додаткових законодавчих норм, що дозволяють гарантувати поширення цієї системи як чинника соціального захисту населення країни. Одним з таких заходів може стати надання податкових пільг підприємствам, які вкладають кошти в систему підвищення ефективності людського капіталу.

Таким чином система підвищення ефективності людського капіталу може стати основою національного механізму захисту інтелектуального капіталу, необхідність у якому зумовлена вирішальним значенням інтелектуального капіталу в процесі конкуренції національних економік.

Список використаних джерел

1. Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 355 с.
2. Статистичний щорічник України за 2013 рік: Державна служба статистики України / за ред. О. Г. Осауленка. – К. : Українська енциклопедія, 2014. – 533 с.
3. Becker G. S. Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis / G. S. Becker. – N. Y., 1964. – 441 p.
4. Кравченко Л. А. Проблеми фінансування розвитку людського капіталу / Л. А. Кравченко, К. П. Субоч // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту : тези доповіді всеукраїнської науково-практичної конференції, 8–10 листоп. 2007 р. – Л. : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2007. – С. 210–212.
5. Бондар І. К. Інтелектуалізація людського потенціалу економіки України / І. К. Бондар // Вісник Бердянського Університету менеджменту і бізнесу. Науково-економічний журнал. – Вип. 1 (5). – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – С. 76–84.
6. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=212&page=1&t=7>.
7. Лебедик Г. В. Інтелектуальний потенціал держави – джерело інноваційного розвитку / Г. В. Лебедик, О. М. Шуляк // Економіка і регіони. Науковий вісник Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка. – Полтава : ПНТУ, 2013. – № 1 (4). – С. 162–165.
8. Курганский С. А. Человеческий капитал: сущность, структура, оценка / С. А. Курганский. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2013. – 235 с.
9. Журавльова І. В. Управління людським капіталом : наукове видання / І. В. Журавльова, А. В. Кудлай. – Х. : Видавництво ХНЕУ, 2014. – 284 с.
10. Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 р. № 2984-3 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2984-3>.
11. Бургман М. К. Сучасна практика формування концепції розвитку людського капіталу / М. К. Бургман // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2012. – № 1. – С. 99–106.
12. Криклій А. С. Плинність персоналу як чинник формування попиту та пропозиції на ринку праці / А. С. Криклій // Економіка та держава. – 2005. – № 6. – С. 58–61.

2.5. Ідентифікація фінансового стану підприємства

У сучасних умовах в Україні особливого значення набуває проблема забезпечення фінансової стійкості функціонування підприємств. Найбільш достовірні, переконливі та узагальнюючі результати під час аналізу всіх сфер діяльності підприємства надає діагностика його фінансового стану. Необхідним стає більш швидке реагування підприємців на зміну господарської ситуації з метою підтримки стійкого фінансового стану підприємства. Досягнення стійкого фінансово-економічного стану забезпечується рішеннями управлінців на основі результатів діагностики. У ході посилення процесів економічної глобалізації успішне функціонування підприємств значною мірою залежить від рівня стійкості їх фінансового стану. Тільки за цієї умови підприємство зможе генерувати чинники позитивних кількісних і якісних змін для нормального функціонування в теперішній час і зро-

стання виробничого потенціалу в майбутньому. Тому на нинішньому етапі ринкових відносин розробка методів і моделей ідентифікації фінансового стану підприємств є одним із пріоритетних завдань

Проблеми оцінки фінансового стану підприємств досліджено у наукових працях багатьох вчених-економістів і практиків. Вагомий внесок у розвиток цієї проблематики внесли: М. С. Абрютіна, Л. А. Борістайн, О. І. Гадзевіч, Т. Р. Карлін, М. О. Кизим, Е. Хелферт та ін. Наукові здобутки цих та багатьох інших фахівців мають важливе значення. Проте проблема удосконалення наявних та розробки нових методик аналізу потребує подальшого дослідження у зв'язку з динамічністю змін умов функціонування вітчизняних підприємств. Заслуговуючими уваги являються праці таких фахівців як Т. Г. Бень, С. Б. Довбня, В. О. Захарченко, М. Л. Котляр, С. І. Кручок та І. Д. Лазарішіної. У працях цих фахівців достатньо професійно висвітлені і узагальнені вже відомі методики, а також запропоновані нові підходи до оцінки фінансового стану підприємства. Активного розвитку діагностика як самостійний напрямок набула останнім часом, тому кількість наукових праць, присвячених цій проблемі, є незначною. Проблемам діагностики фінансового стану підприємства присвячені праці таких вчених, як Н. М. Ветрова, Ю. С. Копчак, Н. С. Назаренко, О. А. Сметанюк. Методичні підходи, принципи та методи діагностики розглядаються у працях О. Є. Найдено, С. В. Приймак, О. В. Раєвневої, С. О. Степуриної та ін.

При всій значимості проведених наукових досліджень окремі питання щодо визначення методів, принципів, видів діагностики фінансового стану підприємства вивчені недостатньо і потребують подальшого розвитку. Проаналізувавши низку наукових праць, можна зробити висновок, що в проблематиці діагностики і ідентифікації фінансового стану є ряд суттєвих не доопрацювань. Серед них: відсутність чіткої концептуальної схеми ідентифікації фінансового стану підприємства, яка базується на оцінці фінансового стану суб'єктів господарювання, що містить в собі базу моделей ідентифікації фінансового стану підприємства та механізм корегування основних складових моделей ідентифікації щодо врахування особливостей їх функціонування. Таким чином, наше завдання полягає в розробці концептуальної схеми проведення процедури ідентифікації поточного фінансового стану підприємства та розробці відповідної системи прийняття управлінських рішень.

Сучасна ринкова економіка складається з великої кількості підприємств як сфери матеріального виробництва, так і сфери послуг, крім того, бюджетних установ, приватних і сімейних фірм, бірж, банків, страхових компаній, інвестиційних фондів тощо. Об'єднує усі ці підприємства те, що вони формують і використовують фінансові ресурси. До того ж кожне підприємство націлене на найефективніше використанням фінансових ресурсів, що забезпечує оптимальний вибір фінансової політики. Окрім того, оцінити ефективність господарювання конкретного підприємства можна, використовуючи зіставлення певних фінансових.

Проаналізувавши літературні джерела вітчизняних та закордонних науковців, можна визначити п'ять методів оцінки фінансового стану підприємства: коефіцієнтний, комплексний, інтегральний, безбитковий та рівноважний (рис. 1). Найбільш розповсюджуваним методом є коефіцієнтний. Він базується на розрахунку системи коефіцієнтів, що відображають різні аспекти діяльності підприємства і враховують чинники внутрішнього і зовнішнього впливу на фінансовий стан підприємства. Через це зростає трудомісткість такого методу, досить складним стає процес формування результатів оцінки фінансового стану підприємства. Істотним недоліком цього методу є відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів, що використовуються [2]. Також є недоліком те, що зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином, оскільки і чисельник, і знаменник будь-якого коефіцієнта змінюються у часі.



Рис. 1. Групування методів оцінки фінансового стану підприємства

Комплексний метод дає змогу виявити саме ті напрямки в діяльності підприємства, в яких виникають проблеми, а також дає змогу досліджувати причини, що їх зумовили. Однак виникає велика складність зробити обґрунтовані висновки щодо фінансового стану підприємства в цілому. Комплексний метод є також дуже трудомістким. Недоліками цього методу є відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів, що використовуються і те, що зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином (як і під час оцінки фінансового стану підприємства коефіцієнтним методом). Ці недоліки обмежують використання даного методу оцінки на практиці, особливо під час оперативної оцінки фінансового стану підприємства [3].

Що стосується інтегрального методу оцінки фінансового стану підприємства, то він застосовується тоді, коли фінансовий стан необхідно виміряти якимось одним сукупним (інтегральним) показником. Під час інтегральної оцінки розраховується інтегральний показник на базі узагальнюючих показників за рівнем платоспроможності, фінансової незалежності, якості активів підприємства [4].

Розглядаючи безбитковий метод оцінки фінансового стану підприємства, можна зазначити, що він базується на ролі операційного важеля у формуванні результатів діяльності підприємства, на можливості управління його витратами й результатами з метою досягнення необхідних показ-

ників безбитковості виробництва. Критерієм оцінки фінансового стану підприємства в цьому випадку виступає запас фінансової міцності підприємства, тобто той виток від реалізації, що підприємство має після проходження порога рентабельності (в абсолютному і відсотковому значенні). Отже, чим вищий запас фінансової міцності у відсотках, тим стійкіший фінансовий стан підприємства.

Рівноважний метод базується на понятті ліквідності та оцінці фінансового стану підприємства з позицій досягнення рівноваги між ліквідними потоками у сфері господарсько-інвестиційної і фінансової діяльності підприємства. Перша виступає як зона створення коштів, а друга як зона споживання коштів. Формовані й споживані в них ліквідні грошові потоки мають назву результату господарської діяльності і результату фінансової діяльності відповідно [2]. Рівність між цими результатами (при однаковій їхній величині і протилежного знаку) створює ситуацію ідеальної фінансової рівноваги підприємства, коли сукупний результат господарської та фінансової діяльності дорівнює нулю. Границі зони безпеки визначаються величиною результату господарської діяльності і результату фінансової діяльності, які вимірюються у відсотках до доданої вартості (як найважливішого показника, що впливає на ефективність функціонування підприємств) та істотно впливають на його фінансовий стан.

Методика передбачає розрахунок показника результату господарської діяльності (РГД):

$$РГД = ВЗП - ВМВ - ВОП - ЗФП - ВІ - ЗОМ, \quad (1)$$

де ВЗП – вартість зробленої підприємством продукції;
 ВМВ – вартість матеріальних витрат;
 ВОП – витрати на оплату праці і відрахування, пов'язані з нею;
 ЗФП – зміна фінансово-експлуатаційних потреб;
 ВІ – виробничі інвестиції;
 ЗОМ – звичайні операції з майном.

Позитивне значення результату господарської діяльності визначає фінансовий стан підприємства і відкриває перед ним можливості впровадження нової техніки, інвестування коштів у нові види діяльності тощо, якщо воно при цьому узгоджується з величиною результату фінансової діяльності (РФД), який розраховується за наступною методикою:

$$РФД = 333 + ФВЗ - (П + Д), \quad (2)$$

де 333 – зміна загальної заборгованості – короткострокової, середньострокової та довгострокової;
 ФВЗ – фінансові витрати із заборгованості (відсоток за кредит);
 П – податки;
 Д – дивіденди.

Необхідно відзначити, що вимір фінансового стану підприємства сам по собі ще не дозволяє дати якісну оцінку щодо управління підприємством. Для цього необхідно провести оцінку фінансового стану підприємства. Тільки порівняння, співставлення показників (табл. 1), за допомогою яких вимірюється фінансовий стан підприємства у просторово-часовому аспекті, із показниками цього ж підприємства за попередній період або показниками конкурентів, середньогалузевими або нормативними (розрахунковими) значеннями, дає об'єктивну базу для висновків щодо погіршення або поліпшення кругообіг капіталу на підприємстві, кращого або гіршого за конкурентів використовує капіталу підприємства, що аналізується.

Таблиця 1

Недоліки та переваги методів оцінки фінансового стану підприємства

Метод	Переваги	Недоліки
1	2	3
Коефіцієнтний	<ul style="list-style-type: none"> – розрахунок системи коефіцієнтів, що відображають різні аспекти діяльності підприємства; – коефіцієнти враховують чинники внутрішнього та зовнішнього впливу на фінансовий стан підприємства; – має безліч модифікацій; – при цьому методі використовують або всю сукупну діяльність підприємства, або визначену групу 	<ul style="list-style-type: none"> – висока трудомісткість; – складний процес формування висновків про фінансовий стан підприємства; – відсутність нормативних даних більшості використовуваних коефіцієнтів; – зміни величин коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретовані належним чином
Комплексний	<ul style="list-style-type: none"> – виявляє проблемні напрямки в діяльності підприємства; – досліджує причини, що зумовили появу проблемних напрямків; 	<ul style="list-style-type: none"> – висока трудомісткість; – дуже складно зробити обґрунтовані висновки про фінансовий стан підприємства в цілому; – властиві усі недоліки коефіцієнтного методу, що обмежує його використання на практиці
Інтегральний	<ul style="list-style-type: none"> – використання цього методу під час необхідності виміру фінансового стану підприємства одним інтегральним показником; – можливість доповнення будь-якої кількості аналітичних напрямків і коефіцієнтів оцінки фінансового стану підприємства в разі потреби і їхньому включенні в інтегральний показник 	<ul style="list-style-type: none"> – висока трудомісткість; – властиві усі недоліки коефіцієнтного методу; – притаманна неузгодженість понять «ліквідність» та «платоспроможність»
Беззбитковий	<ul style="list-style-type: none"> – дає змогу виміряти внесок кожного виду продукції, напрямку діяльності, структурного підрозділу у формуванні запасу фінансової міцності підприємства; – надає можливість керування підприємством; 	<ul style="list-style-type: none"> – не узгоджується з такими сторонами оцінки діяльності підприємства як його конкурентоспроможність, кредитоспроможність, ринкова та ділова активність; – потребує подальшого розвитку

1	2	3
	– включає базовий аспект діяльності підприємства – беззбитковість; – тісно пов'язаний з управлінням витратами	
Рівноважний	– зручність; – простота; – наочність та науковість; – практична реалізація цього методу дала змогу встановити 9 типових ситуацій фінансового стану підприємства і розробити відповідні рекомендації загального характеру для досягнення фінансово-господарської рівноваги у разі відхилення підприємства від лінії рівноваги чи зони безпеки	– не дає можливості врахувати стан підприємства в конкурентному, діловому, кредитному та ринковому середовищі

У сучасній теорії існує ряд моделей і методів фінансового керування господарським суб'єктом, основними недоліками яких є те, що вони недостатньо використовують економіко-математичне моделювання для оцінки впливу факторів зовнішнього й внутрішнього середовища, що змінюються, на фінансовий стан системи, й не розглядають у комплексі взаємозв'язок оперативних, тактичних і стратегічних завдань фінансового управління підприємством [5]. Усунення цих недоліків можливо за рахунок застосування адаптивної моделі антикризового фінансового управління підприємством.

При побудові адаптивної моделі антикризового фінансового керування підприємством використовується метод системної динаміки, що дозволяє здійснювати моделювання динамічних характеристик і комплексний облік параметрів стратегічного, тактичного й оперативного управління діяльністю підприємства. Модель антикризового фінансового керування підприємством розглядається через взаємодію двох контурів: керуючого й керованого.

Управляючий контур призначений для вироблення управляючих впливів по формуванню й реалізації антикризової фінансової політики з урахуванням реакції системи як на стан внутрішнього, так і зовнішнього середовища. У загальному виді управляючий контур включає наступні функціональні елементи: аналіз фінансового стану підприємства; оцінка фінансової стабільності підприємства; прогнозування фінансового стану з урахуванням дестабілізуючих впливів факторів зовнішнього середовища; – прогноз розвитку кризового стану; планування варіантів антикризового фінансового керування підприємством в умовах нестабільності зовнішнього й внутрішнього середовища; розробка управляючих впливів по стабілізації фінансового стану підприємства з урахуванням цілей системи.

Керування поєднує стратегічний і тактичний аспекти господарського суб'єкту [6]. У зв'язку з тим, що зовнішнє середовище підприємства має

високу ступінь динамічності й нестабільності, виникає необхідність у координації взаємодії оперативного, тактичного й стратегічного фінансового управління.

Взаємозв'язок оперативного, тактичного й стратегічного видів керування в рамках керуючого контуру представлено на рис. 2.

Комплексність управляючих впливів реалізується шляхом узгодження стратегії антикризового фінансового управління, скоректованих планів фінансового управління, а також мер по компенсації негативних впливів дестабілізуючих факторів зовнішнього середовища для стратегічного, тактичного й оперативного видів керування відповідно [7]. Керований контур описує процес формування й реалізації політики антикризового фінансового керування підприємством, визначає роль і ступінь впливу управляючих впливів у ході динамічних змін фінансового стану підприємства.

Блок вхідної інформації забезпечує необхідною інформацією всі інші блоки даної моделі. Блок вхідної інформації містить статистичні дані фінансової звітності – форми бухгалтерської звітності й додатки до них, а також відомості статистичного обліку. Ці дані являються основою для застосування методів дослідження фінансового положення господарського суб'єкту.

Тільки на основі первинної інформації не можна точно оцінити фінансове становище підприємства. Тому в практиці фінансового аналізу обчислюють вихідні показники – фінансові коефіцієнти, на основі яких можна провести аналіз стабільності фінансового стану, аналіз поточної і прогноз майбутньої платоспроможності тощо. За реалізацію цього завдання в розробленій моделі відповідає блок аналізу. Таким чином, на виході блоку аналізу маємо інформацію у вигляді розрахованих фінансових коефіцієнтів. Далі інформація надходить у блок моделювання (рис. 3), що поєднує в собі:

1. Блок діагностики – передбачає порівняння фактичних показників із плановими, виявлення відхилень.

2. Блок оцінки – дозволяє оцінити поточний фінансовий стан господарського суб'єкту й динаміку його зміни.

3. Блок прогнозу – його метою є передбачення розвитку економічних процесів, економічне прогнозування й оцінка впливу взаємозалежних факторів і наслідків їхніх змін на результативний показник.

4. Блок експертної процедури – у випадку відсутності яких-небудь даних, необхідних для ухвалення рішення, ці дані можуть бути отримані експертним шляхом. Блок експертної процедури змістовно описує сформовану ситуацію, її особливості, робить висновки й визначає напрямок подальшого розвитку. Експертні методи дозволяють оцінити якість менеджменту, позицію на ринку, відповідність реального стану економічної системи значенням її показників, які декларуються у звітах.

5. Блок прийняття рішень – на основі оброблених даних дозволяє розробляти варіанти рішень по антикризовому фінансовому керуванню.

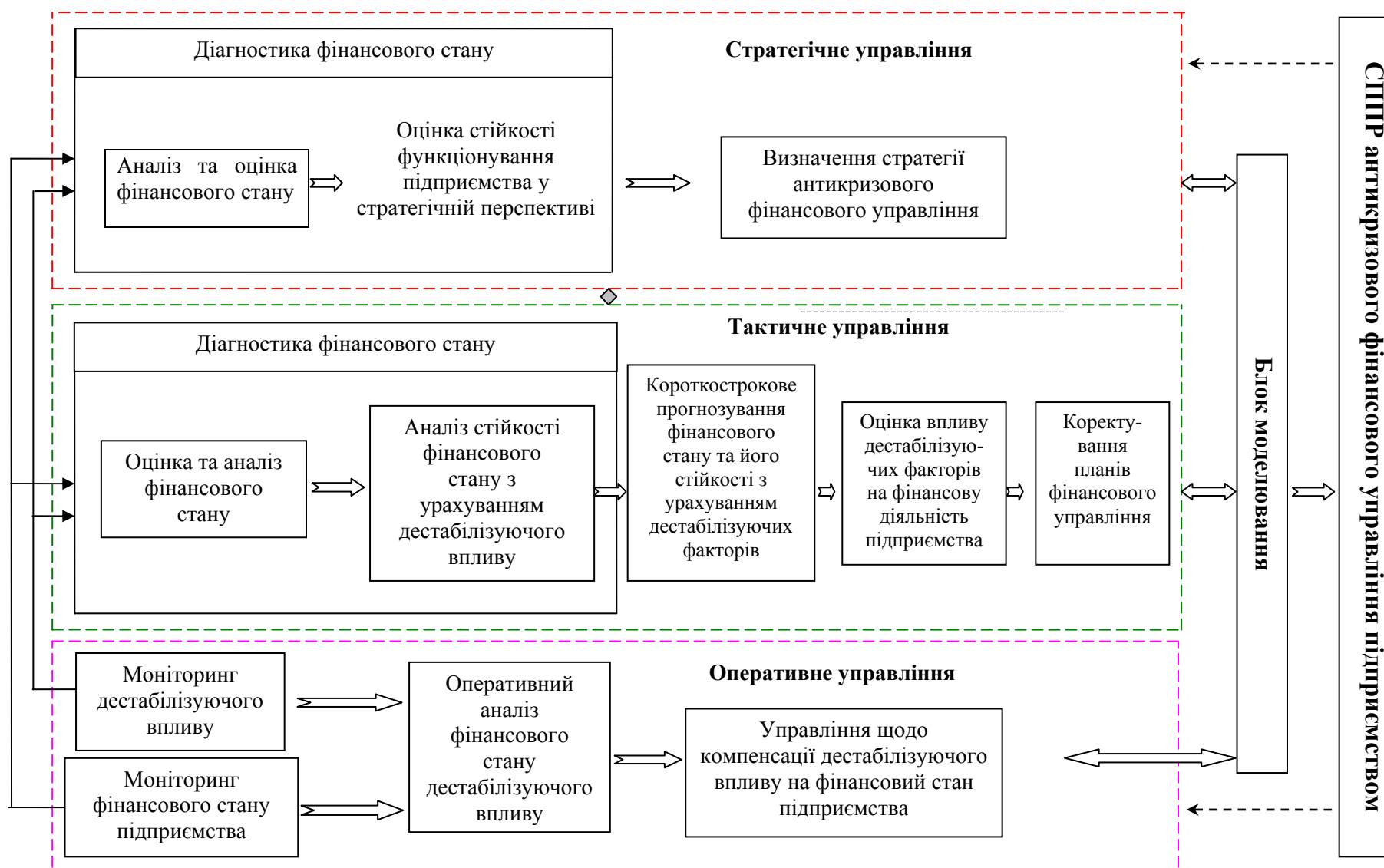


Рис. 2. Взаємозв'язок оперативного, тактичного й стратегічного видів керування в рамках керуючого контуру

Блок моделювання

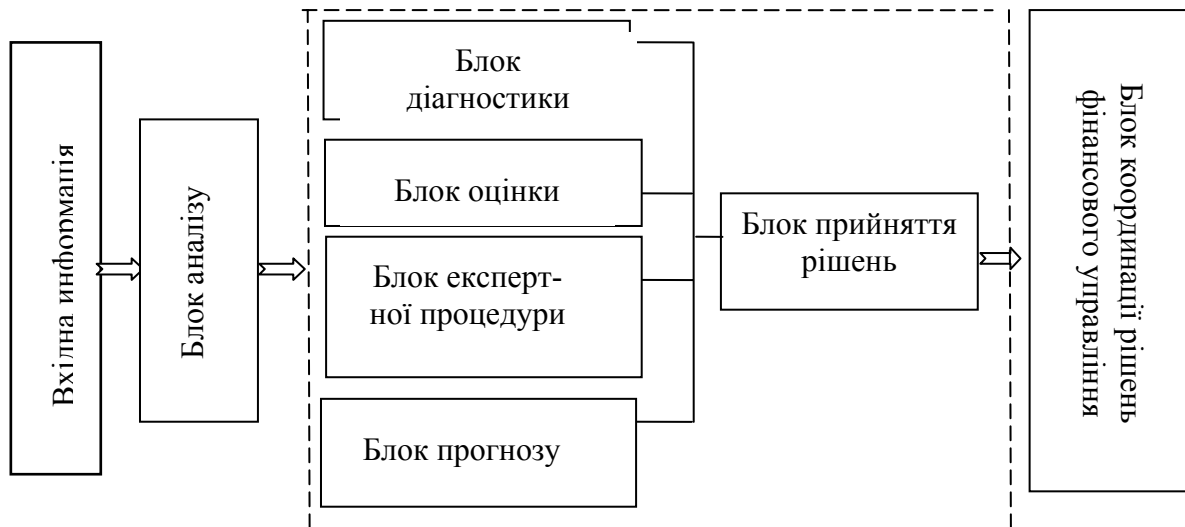


Рис. 3. Структурно-функціональна схема формування стратегії фінансового управління

Блок моделювання реалізує систему економіко-математичних моделей і методів оцінки фінансового стану господарського суб'єкту, діагностики й прогнозу кризового стану, оцінки його масштабів. Таким чином, на виході блоку моделювання маємо стратегію подальшого функціонування підприємства, де визначено які саме дії й коли необхідно виконати.

Необхідно постійно слідкувати за показниками економічної системи, тому що в умовах трансформації економіки під впливом дестабілізуючих факторів їхнього значення можуть істотно змінюватися. Рішення, прийняті до реалізації являються вихідною інформацією керованого контуру. Ця інформація надходить у блок координації рішень антикризового фінансового управління, де приймається остаточне рішення з урахуванням впливу зовнішніх факторів.

Одним із найвагоміших напрямків вивчення стану підприємства, особливо при дослідженні загрози кризових явищ є фінансова діагностика підприємства. Важливість фінансової діагностики обумовлює ще й широке коло її користувачів: власники, засновники та акціонери, менеджери, інвестори, кредитори. Основним завданням діагностики фінансового стану є проведення комплексного аналізу, що забезпечить задоволення потреб як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів. Діагностика фінансового стану переслідує кілька цілей: ідентифікацію фінансового становища; виявлення змін у фінансовому стані в просторово-часовому розрізі; виявлення основних факторів, що викликали зміну у фінансовому стані; прогноз основних тенденцій у фінансовому стані; оцінку стійкості функціонування підприємства. Алгоритм проведення експрес- та поглибленої діагностики фінансового стану підприємства представлений на рис. 4.



Рис. 4. Алгоритм проведення експрес- та поглибленої діагностики фінансового стану підприємства

Система інтегральних показників аналізу фінансового стану. Вхідною інформацією для аналізу й оцінки фінансово-економічного положення підприємства є стандартні бухгалтерські документи: баланс (форма № 1) та

звіт про фінансові результати і їхнє використання (форма № 2). На основі даних документів розраховується комплекс фінансових показників, сутність і характеристика яких були розглянуті вище. Розрахунок фінансових показників сприяє визначенню реальної оцінки фінансового стану підприємства.

$$iq_i = \sum_{j=1}^{n_i} w_{ij} y_{ij}, \quad (3)$$

де iq_i – інтегральний показник i -ої групи показників фінансового стану підприємства;

w_{ij} – ваговий коефіцієнт j -го показника в i -ої групі;

y_{ij} – нормалізовані значення j -го показника в i -ої групі;

n_i – кількість показників в i -ої групі.

Нормалізовані значення y_{ij} визначаються по формулі:

$$y_{ij} = \frac{x_{ij}}{\bar{x}}, \quad y_{ij} = \frac{\bar{x}}{x_{ij}}, \quad (4)$$

де \bar{x} – середнє значення показника в групі.

Інтегральний показник фінансового стану I – коефіцієнт, який змінюється в інтервалі від нуля до одиниці: чим ближче значення показника до одиниці, тим кращий фінансовий стан підприємства і, навпаки, наближення показника до нуля свідчить про його незадовільний фінансовий стан [3].

Залежно від значення інтегрального показника фінансового стану кожне підприємство належить до тієї чи іншої групи ризику: мінімального ($I \geq 0,9$), помірною ($0,8 \leq I < 0,9$), середнього ($0,7 \leq I < 0,8$), граничного ($0,6 \leq I < 0,7$) чи недопустимого ($I < 0,6$). Розрахунок інтегральних показників по групах (iq_i) дає змогу визначити комплексний інтегральний показник фінансового стану підприємства за формулою:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^5 Iq_i}{5}. \quad (5)$$

Якщо врахувати значущість груп фінансових коефіцієнтів для різних видів управління (стратегічного, тактичного, оперативного) за допомогою вагових коефіцієнтів, то маємо наступну формулу:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^5 Iq_i \cdot \beta_{ip}}{5}, \quad (6)$$

де β_{ip} – вага i -ої групи фінансових коефіцієнтів для p -го виду управління.

Алгоритм розрахунку інтегральних показників передбачає попереднє визначення систем вагових коефіцієнтів. Розміри w_{ij} і β_{ip} визначаються експертним шляхом, залежать від пріоритетів і переваг керівництва підприємством [9].

Дискримінантний аналіз дозволяє вивчати розходження між двома або більше групами об'єктів по декількох змінним одночасно [8]. Кожна група об'єктів називається класом. Класи розглядаються як значення деякої класифікуючої змінної, обмірюваної по шкалі найменувань. Дискримінантні змінні характеризують слабкі сигнали зміни фінансового стану, а класифікуюча змінна – показник виду: фінансовий стан стійкий, або нестійкий.

Перевірка вхідних даних. Дискримінантні змінні повинні бути лінійно незалежні, тобто необхідно розрахувати мультіколеніарність дискримінантних змінних (інтегральних показників) [12]. Мультіколеніарна залежність присутня, якщо коефіцієнт попарної кореляції $r_{ij} \geq 0,70-0,80$. Коефіцієнт кореляції між факторами x і y визначається в такий спосіб:

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \cdot \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}. \quad (7)$$

Комплексний аналіз фінансового стану припускає відображення всіх сторін діяльності підприємства, тобто аналіз всіх показників.

Негативний вплив мультіколеніарності полягає в наступному:

- 1) ускладнюється процедура вибору головних факторів;
- 2) знижується точність оцінки параметрів моделі.

Дискримінантні змінні розподілені за нормальним законом з щільністю розподілу:

$$\varphi(x) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} e^{\left(-\frac{(x-m)^2}{2\sigma^2}\right)}, \quad (8)$$

де m – математичне очікування;

σ – середньоквадратичне відхилення (σ^2 – дисперсія).

Для нормально розподілених величин $\sigma/a \approx 1,2$: (середнє лінійне відхилення), σ – середньоквадратичне відхилення) – за формулою (10) [9].

Середнє лінійне відхилення (середній модуль відхилення):

$$a = \frac{\sum_{i=1}^n |x_i - \bar{x}|}{n}, \quad (9)$$

Найбільше поширення при вивченні розподілу значень числових даних одержали величини середньоквадратичного відхилення σ і дисперсії σ^2 :

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n}} . \quad (10)$$

Припущення про нормальність розподілу важливо для розрахунку ймовірності приналежності до класу. Якщо це припущення не виконується, то обчислені ймовірності будуть неточними: може виявитися, що ймовірності для деяких груп будуть перебільшені, у той час як імовірності для інших груп – недооцінені.

Модель виміру фінансового стану і стійкості функціонування підприємства у статиці можна представити у вигляді ромбу (рис. 4).

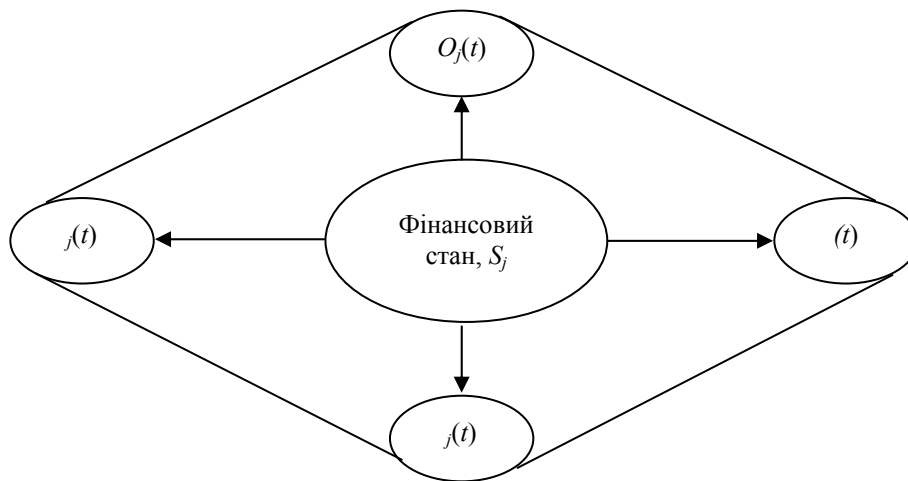


Рис. 4. Ромб виміру фінансового стану функціонування елементів підприємства

Ромб виміру фінансового стану функціонування j -го підприємства, на визначений момент часу $t = t_i$ формальним засобом можна записати в такий спосіб:

$$S_j = \{O_j(t), L_j(t), D_j(t), H_j(t)\}, t=t_i, \quad (11)$$

де $O_j(t)$ – розмір показника оборотності функціонуючого капіталу j -го підприємства на певний момент часу $t = t_i$;

$L_j(t)$ – розмір показника ліквідності функціонуючого капіталу j -го підприємства на певний момент часу $t = t_i$;

$D_j(t)$ – розмір показника прибутковості функціонуючого капіталу j -го підприємства на певний момент часу $t = t_i$;

$H_j(t)$ – розмір показника незалежності функціонуючого капіталу j -го підприємства на певний момент часу $t = t_i$.

У запропонованому ромбі фінансового стану функціонування підприємства кожна зі складових його сторін, яка вимірюється відповідним відносним показником, у свою чергу, є такою взаємозалежною пропорцією темпів зростання абсолютних показників:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{ПБ}{А} \rightarrow T^{ПБ} > T^A \\ \frac{V}{ОА} \rightarrow T^{ОП} > T^{ОА} \\ \frac{ВК}{ПК} \rightarrow T^{ВК} > T^{ПК} \\ \frac{ОА}{ПКК} \rightarrow T^{ОА} > T^{ПКК} \end{array} \right. , \quad (12)$$

де $ПБ$ – прибуток від реалізації;
 $А$ – активи;
 V – обсяг реалізованої продукції;
 $ОА$ – поточні активи;
 $ВК$ – власний капітал;
 $ПК$ – позиковий капітал;
 $ПКК$ – поточний позиковий капітал.

Перераховані вище пропорції, що базуються на «золотому правилі економіки підприємства» і моделі економічного росту, можуть мати вигляд єдиного правила фінансової стійкості функціонування підприємства:

$$T^{ПБ} > T^{ВК} > T^{ОА} > T^{ОП} > T^A > T^{ПК} > T^{ПКК} \quad (13)$$

Будь-яке порушення цього правила безпосередньо призведе до погіршення і навіть порушення фінансової стійкості функціонування підприємства. Навпаки, суворе дотримання в довгостроковому періоді даного правила забезпечить фінансову стійкість функціонування підприємства.

Запропонований підхід до виміру фінансового стану функціонування підприємства у статиці є вихідною базою для побудови системи оцінки фінансового стану його функціонування на певний момент часу. Справа в тому, що вимір фінансового стану функціонування підприємства за допомогою ромба, має сенс тільки в тому випадку, якщо з його допомогою можна здійснити оцінку досліджуваного процесу (об'єкта).

Основним методом, який використовується при побудові оцінки є порівняння. Воно відноситься до загальних методів пізнання реальної дійсності і полягає у встановленні подібності і розходження досліджуваних об'єктів (у нашому випадку функціонування підприємства) на певний момент часу $t=t_i$. Метод порівняння складається в порівнянні фактичних пока-

зників ромба фінансового стану з обраною базою порівняння, здійснюваному шляхом ділення фактичного на базисне значення показника:

$$Sc = \left\{ \frac{O\phi(t)}{O\bar{\phi}(t)}, \frac{H\phi(t)}{H\bar{\phi}(t)}, \frac{L\phi(t)}{L\bar{\phi}(t)}, \frac{D\phi(t)}{D\bar{\phi}(t)} \right\}, \quad (14)$$

де $O\phi(t), H\phi(t), L\phi(t), D\phi(t)$ – фактичні значення показників, що вимірюють ромб фінансового стану функціонування підприємства на певний момент часу;

$O\bar{\phi}(t), H\bar{\phi}(t), L\bar{\phi}(t), D\bar{\phi}(t)$ – базисні значення показників ромба фінансового стану функціонування підприємства на певний момент часу.

Важливе значення при оцінці фінансового стану функціонування підприємства має вибір бази порівняння.

У теорії та практиці господарювання за базу порівняння частіше усього використовують: 1) планові значення; 2) досягнуті значення попередніх періодів; 3) максимальні (мінімальні) або середні досягнуті значення по групі об'єктів, що порівнюються; 4) нормативні (розрахункові) значення.

В даній роботі за базу порівняння при оцінці фінансового стану функціонування підприємства приймаються нормативні значення відповідних показників ромба фінансового стану. Нормативні значення показників ромба фінансового стану функціонування підприємства визначаються експертним шляхом.

Етапи діагностики фінансового стану. На першому етапі за допомогою показників, що характеризують ромб фінансового стану функціонування підприємства, проводиться вимір його фактичного фінансового стану на певний момент часу $t = ti$. Розрахунок показників здійснюється за методикою, наведеною у табл. 2.

Таблиця 2

**Методика розрахунку показників
для виміру фінансового стану підприємства**

№	Найменування показника	Умовне позначення	Од. виміру	Визначальні відношення	Розрахункові формули	
1	2	3	4	5	6	7
1	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	K_{OA}	б/р	Обсяг реалізованої продукції Поточні активи	$\frac{V}{OA}$	$\frac{\Phi_{2_035}}{\Phi_{1_260} + \Phi_{1_270}}$
2	Коефіцієнт співвідношення власного і позикового капіталу	$K_{ВП}$	б/р	Власний капітал Позиковий капітал	$\frac{BK}{PK}$	$\frac{\Phi_{1_380}}{\Phi_{1_480} + \Phi_{1_620}}$

1	2	3	4	5	6	7
3	Коефіцієнт рентабельності активів	K_{pa}	б/р	Прибуток від реалізації продукції Активи	$\frac{ПБ}{A}$	$\frac{\Phi_2 - 010}{\Phi_1 - 280}$
4	Коефіцієнт загальної ліквідності	$K_{зл}$	б/р	Поточні активи Поточний позиковий капітал	$\frac{OA}{ППК}$	$\frac{\Phi_2 - 260}{\Phi_1 - 620}$

На другому етапі проводиться визначення нормативних значень показників, які характеризують ромб фінансового стану функціонування підприємства.

На третьому етапі спочатку будуються дві двокоординатні площини, що об'єднують у собі принципи фінансової стійкості функціонування підприємства.

На рис. 5 та 6 наведені дві двокоординатні площини горизонтальними і вертикальними лініями, проведеними паралельно осям координат, розбиваються на чотири сегменти кожна. Лінії розбивки координатних площин проводяться через нормативні (розрахункові) значення відповідних показників, що характеризують ромб фінансового стану функціонування конкретного підприємства, що аналізується [17].

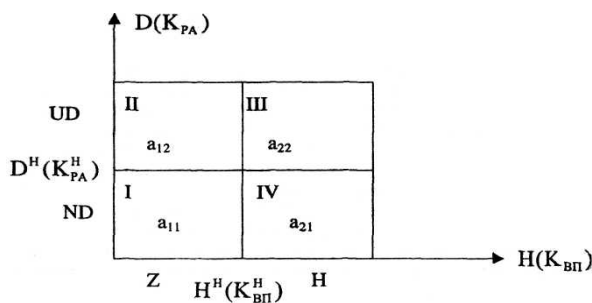


Рис. 5. Двокоординатна площина «прибутковість – незалежність» (D-H)

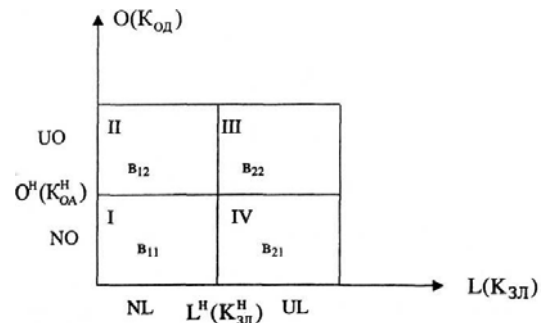


Рис. 6. Двокоординатна площина «динамічність-ліквідність» (O-L)

У результаті такої побудови в двокоординатних площинах утворюються наступні двокритеріальні оцінки типу фінансового стану функціонування підприємства (табл. 3).

Після нанесення фактичних значень показників, що характеризують ромб фінансового стану функціонування підприємства, на приведені вище дві двокоординатні площини утворюються дві попередні оцінки фінансового стану функціонування підприємства по двох різних критеріях: «прибутковість-незалежність» (D-H) і «динамічність-ліквідність» (O-L).

**Двокритеріальні типи фінансового стану
функціонування підприємства**

Вид координатної площини	Номер сегмента	Найменування типу фінансового стану функціонування підприємства	Умовне позначення	
«Прибутковість – незалежність» (D-H)	I	Низько прибутково – залежна	ND-Z	a ₁₁
	II	Високоприбуткова – залежна	UD-Z	a ₁₂
	III	Високоприбуткова – незалежна	UD-H	a ₂₂
	IV	Низько прибуткова – незалежна	ND-H	a ₂₁
«Динамічність – ліквідність» (O-L)	I	Депресійна – низьколіквідна	NO-NL	B ₁₁
	II	Динамічна – низьколіквідна	UO-NI	B ₁₂
	III	Динамічна – високоліквідна	UO-UL	B ₂₂
	IV	Депресійна – високоліквідна	NO-UL	B ₂₁

Оцінка фінансового стану функціонування підприємства по критерію «прибутковість-незалежність» (D-H): високоприбуткова-незалежна. По критерію «динамічність-ліквідність» (O-L) оцінка змінюється для кожного періоду часу t : t_0, t_2 – динамічна – низьколіквідна, t_3, t_4 – депресійна – високоліквідна, t_1, t_5 – динамічна – високоліквідна. Отже, підприємство у функціонуванні має проблеми пов'язані з ліквідністю.

Оскільки чотири принципи фінансової стійкості взаємозв'язані між собою в ромб фінансового стану функціонування підприємства, на наступному, четвертому етапі отримані вище дві якісні двокритеріальні оцінки типів фінансового стану функціонування підприємства у двох різних двокоординатних площинах зводяться в одну двомірну матрицю чотирьохкритеріальної оцінки типів фінансового стану функціонування підприємства (табл. 4).

Таблиця 4

Матриця чотирьохкритеріальної оцінки типів фінансового стану

Тип фінансового стану функціонування підприємства	Високоприбуткова – залежна UD – Z(a ₁₂)	Високоприбуткова – незалежна UD – H(a ₂₂)	Низькоприбуткова – незалежна UD – H(a ₂₁)	Низькоприбуткова – залежна UD – Z(a ₁₁)
Динамічна – низьколіквідна UO – NL (B ₁₂)	a ₁₂ b ₁₂	a ₂₂ b ₁₂	a ₂₁ b ₁₂	a ₁₁ b ₁₂
Динамічна – високоліквідна UO – UL (B ₂₂)	a ₁₂ b ₂₂	a ₂₂ b ₂₂ a ₁₂ b ₁₂	a ₂₁ b ₂₂	a ₁₁ b ₂₂
Депресійна – високоліквідна NO – UL (B ₂₁)	a ₁₂ b ₂₁	a ₂₂ b ₂₁	a ₂₁ b ₂₁	a ₁₁ b ₂₁
Депресійна – низьколіквідна NO – NL (B ₁₁)	a ₁₂ b ₁₁	a ₂₂ b ₁₁ a ₁₂ b ₁₂	a ₂₁ b ₁₁	a ₁₁ b ₁₁

За даними таблиці підприємство має такі оцінки: : t_0, t_2 – динамічна – низько – ліквідна та високоприбуткова – незалежна, t_3, t_4 – депресійна – високоліквідна та високоприбуткова – незалежна t_1, t_5 – динамічна – високоліквідна та високоприбуткова – незалежна.

За даними таблиці простежується тенденція щодо покращення фінансового стану економіко-виробничої системи. Підприємство є прибутковим та з боку ліквідності теж відбуваються позитивні зміни.

У результаті побудови приведеної вище двомірної чотирьохкритеріальної матриці були отримані такі чотирьохкритеріальні оцінки типів фінансового стану функціонування підприємства.

Таблиця 5

Чотирьохкритеріальні типи фінансового стану із зонами їх якісної оцінки

№ сегмента	Тип фінансового стану функціонування підприємства	Умовне позначення		Зони якісної оцінки
		Типу фінансового стану функціонування підприємства	Якісної оцінки фінансового стану функціонування підприємства	
1	Динамічна – високоліквідна – високоприбуткова – незалежна	UO – UL – UD – H	a ₁₁ B ₂₁	I
2	Динамічна – низьколіквідна – високоприбуткова – незалежна	UO – NL – UD – H	a ₂₂ B ₁₂	II
3	Динамічна – високоліквідна – високоприбуткова – залежна	UO – UL – UD – Z	a ₁₂ B ₂₂	
4	Депресійна – високоліквідна – високоприбуткова – незалежна	NO – UL – UD – H	a ₂₂ B ₂₁	
5	Динамічна – високоліквідна – низькоприбуткова – незалежна	UO – UL – ND – H	a ₂₁ B ₂₂	III
6	Динамічна – низьколіквідна – низькоприбуткова – незалежна	UO – NL – ND – H	a ₂₁ B ₁₂	
7	Динамічна – низьколіквідна – високоприбуткова – залежна	UO – NL – UD – Z	a ₁₂ B ₁₂	
8	Динамічна – високоліквідна – високоприбуткова – залежна	NO – UL – UD – Z	a ₁₂ B ₂₁	IV
9	Депресійна – низьколіквідна – високоприбуткова – незалежна	NO – NL – UD – H	a ₂₂ B ₁₁	
10	Депресійна – високоліквідна – низькоприбуткова – незалежна	NO – UL – ND – H	a ₂₁ B ₂₁	
11	Динамічна – високоліквідна – Низькоприбуткова – залежна	UO – UL – ND – Z	a ₁₁ B ₂₂	V
12	Динамічна – низьколіквідна – низькоприбуткова – залежна	UO – NL – ND – Z	a ₁₁ B ₁₂	
13	Депресійна – низьколіквідна – високоприбуткова – залежна	NO – NL – UD – Z	a ₁₂ B ₁₁	
14	Депресійна – низьколіквідна – низькоприбуткова – незалежна	NO – NL – ND – H	a ₂₁ B ₁₁	V
15	Динамічна – високоліквідна – низькоприбуткова – залежна	NO – UL – ND – Z	a ₁₁ B ₂₁	
16	Депресійна – низьколіквідна – низькоприбуткова – залежна	NO – NL – ND – Z	a ₁₁ B ₁₁	

Як видно з табл. 5, усі перераховані вище типи фінансового стану функціонування підприємства згруповані в п'ять зон якісної оцінки, які можна охарактеризувати таким чином: I зона – добрий (А); II зона – задовільний (Б); III зона – незадовільний (В); IV зона – кризовий (Г); V зона – катастрофічний (Д).

Але оскільки функціонування підприємства – динамічний процес, то поряд із статичною оцінкою його стану на певний момент часу необхідна якісна оцінка самої динаміки.

Така оцінка повинна ґрунтуватися на таких положеннях:

1. Визначення сутності понять «стійкість» і «рівновага» як динамічних якісних характеристик процесу кругообігу капіталу.

2. Спадкоємності кількісних і якісних, статичних і динамічних оцінок циклу кругообігу капіталу.

У табл. 6 наведена схема реалізації цих положень. У табл. 7 подана двомірна матриця зон чотирьохкритеріальних якісних оцінок фінансової стійкості функціонування підприємства, що враховує наведені вище положення.

Таблиця 6

Сполучення і спадкоємність статичних і динамічних якісних характеристик і оцінок фінансового стану функціонування підприємства

Зона	Статика		Динаміка	
	Фінансовий стан	Якісні характеристики		Типи руху капіталу
		Рівновага	Стійкість	
I	Добрий	Нерівноважний	Стійкий	Рівноважний стійкий
II	Задовільний			Нерівноважний стійкий
III	Незадовільний		Нестійкий	Нерівноважний нестійкий
IV	Кризовий			Нерівноважний нестійкий
V	Катастрофічний			Нерівноважний нестійкий

Таблиця 7

Матриця зон якісних оцінок фінансової стійкості

III зона нерівноважний нестійкий	II зона нерівноважний стійкий	III зона нерівноважний нестійкий	IV зона нерівноважний нестійкий
II зона нерівноважний стійкий	I зона рівноважний стійкий	II зона нерівноважний стійкий	III зона нерівноважний нестійкий
III зона нерівноважний нестійкий	II зона нерівноважний стійкий	III зона нерівноважний нестійкий	IV зона нерівноважний нестійкий
IV зона нерівноважний нестійкий	III зона нерівноважний нестійкий	V зона нерівноважний нестійкий	V зона нерівноважний нестійкий

Модель динаміки траєкторії фінансового стану функціонування підприємства за певний проміжок часу (ΔT) може мати такий вигляд:

$$F(\Delta T) = \{S(t_0), S(t_1), S(t_2), \dots, S(t_i), t_i \in \Delta T, \quad (15)$$

де $S(t_i)$ – чотирьохкритеріальна якісна оцінка фінансового стану функціонування підприємстві на певний моменти часу $t = t_i$.

У двомірну матрицю зон чотирьохкритеріальних якісних оцінок фінансового стану функціонування підприємства заносяться чотирьохкритеріальні якісні оцінки фінансового стану функціонування підприємства на певні моменти часу, а потім з'єднуються стрілками від попереднього моменту часу до наступного. У такий спосіб утворюється траєкторія фактичної зміни типів фінансового стану функціонування підприємства за певний проміжок часу, що аналізується.

Аналіз поточної та прогнозування майбутньої платоспроможності підприємства, наявність у нього можливостей її відновити (тобто запобігти банкрутству) здійснюється на основі оцінювання фінансового стану щодо задовільності структури балансу. Методичні основи такого аналізу викладені в «Методичних положеннях щодо оцінювання фінансового стану підприємств і встановлення незадовільної структури балансу» [35].

Аналіз та оцінювання структури балансу підприємства здійснюються на основі двох показників: коефіцієнта поточної ліквідності (K_1) і коефіцієнта забезпеченості власними коштами (K_2). Ці коефіцієнти розраховуються за даними квартальних і річних балансів підприємства (форма № 1).

Підставою для визнання структури балансу підприємства незадовільною, а підприємства – неплатоспроможним є виконання однієї з таких критичних умов: коефіцієнт поточної ліквідності на кінець звітної періоду (фактичне значення) $K_{1ф}$ має значення менше ніж 2; коефіцієнт забезпеченості власними коштами на кінець звітної періоду (фактичне значення) $K_{2ф}$ має значення менше ніж 0,1.

Значення розрахованих показників структури балансу характеризують поточний фінансовий стан підприємства. З метою визначення можливості поліпшення фінансового стану в майбутньому на наступному етапі аналізу здійснюється прогноз реальної можливості втрати платоспроможності підприємства (при задовільній поточній структурі балансу) чи прогноз реальної здатності відновлення платоспроможності (при незадовільній поточній структурі балансу).

Основним показником, що характеризує наявність у підприємства реальної можливості відновити свою платоспроможність протягом визначеного періоду (6 місяців), є коефіцієнт відновлення платоспроможності (K_3). Цей коефіцієнт розраховується в тому випадку, коли хоча б один з фактичних коефіцієнтів $K_{1ф}$ чи $K_{2ф}$ (той чи інший) мають значення менше за критичне ($K_{1ф}$ менше ніж 2, а $K_{2ф}$ менше ніж 0,1).

Коефіцієнт відновлення платоспроможності K_3 визначається як відношення розрахункового коефіцієнта поточної ліквідності до його встановленого (нормативного) значення:

$$K_3 = \frac{K_{1\phi} + (6/T)(K_{1\phi} - K_{1н})}{K_{1норм}}, \quad (16)$$

де $K_{1\phi}$ – фактичне значення (вкінці звітного періоду) коефіцієнта поточної ліквідності (K_1);

$K_{1н}$ – значення коефіцієнта поточної ліквідності на початку звітного періоду;

$K_{1норм}$ – нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності, $K_{1норм}=2$;

6 – період відновлення платоспроможності в місяцях;

T – звітний період у місяцях.

Як видно з формули (16) розрахунковий коефіцієнт поточної ліквідності визначається як сума фактичного значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець звітного періоду і зміна значення цього коефіцієнта між закінченням і початком звітного періоду в перерахуванні на період відновлення платоспроможності, що становить 6 місяців.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності, що набуває значення більше ніж 1 і розрахований на період, рівний 6 місяцям, свідчить про наявність у підприємства реальної можливості відновити свою платоспроможність.

Коефіцієнт відновлення платоспроможності, що набуває значення менше ніж 1 і розрахований на період, рівний 6 місяцям, свідчить про те, що в підприємства найближчим часом немає реальної можливості відновити платоспроможність.

Основним показником, що характеризує наявність у підприємства реальної можливості втратити свою платоспроможність протягом визначеного періоду (3 місяці), є коефіцієнт втрати платоспроможності (K_4). Цей коефіцієнт розраховується в тому випадку, коли обоє фактичних коефіцієнтів – $K_{1\phi}$ і $K_{2\phi}$ – мають значення менше за критичне чи таке, що дорівнює критичному (для $K_{1\phi}$ -2, для $K_{2\phi}$ -0,1).

Коефіцієнт втрати платоспроможності (K_4) визначається як відношення розрахункового коефіцієнта поточної ліквідності до його встановленого (нормативного) значення:

$$K_4 = \frac{K_{1\phi} + (3/T)(K_{1\phi} - K_{1н})}{K_{1норм}}, \quad (17)$$

де $K_{1\phi}$ – фактичне значення (вкінці звітного періоду) коефіцієнта поточної ліквідності (K_1);

K_{In} – значення коефіцієнта поточної ліквідності на початку звітного періоду;

K_{Inorm} – нормативне значення коефіцієнта поточної ліквідності, $K_{Inorm}=2$;

3 – період втрати платоспроможності підприємства в місяцях;

T – звітний період у місяцях.

Як видно з формули (17), розрахунковий коефіцієнт поточної ліквідності визначається як сума фактичного значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець звітного періоду і зміни значення цього коефіцієнта між закінченням і початком звітного періоду в перерахуванні на період втрати платоспроможності, що становить три місяці.

Коефіцієнт втрати платоспроможності, що набуває значення більше ніж 1 і розрахований на період, рівний 3 місяцям, свідчить про наявність реальної можливості в підприємства не втратити платоспроможність.

Коефіцієнт втрати платоспроможності, що набуває значення менше ніж 1 і розрахований на період, рівний 3 місяцям, свідчить про те, що підприємство найближчим часом може втратити платоспроможність.

На підставі розрахованих значень коефіцієнтів K_1 , K_2 , K_3 і K_4 , приймаються такі рішення:

1. У разі, якщо K_1 менше ніж 2 або K_2 менше ніж 0,1, а K_3 менше ніж 1 приймається рішення про визнання структури балансу підприємства незадовільною, а підприємства – неплатоспроможним.

У даному випадку проводиться поглиблений (детальний) аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства і на основі його результатів вибирається варіант проведення реорганізаційних процедур для відновлення платоспроможності підприємства чи складається план ліквідаційних заходів (банкрутства).

2. У разі, якщо K_1 менше ніж 2, K_2 менше ніж 0,1, а K_4 більше ніж 1 (тобто структура балансу незадовільна, однак у підприємства є реальна можливість відновити свою платоспроможність у встановлений термін) приймається рішення про відкладення визнання структури балансу незадовільною, а підприємства – неплатоспроможним на термін до 6 місяців.

При цьому підприємство має потребу в постійному контролі (моніторингу) за його фінансовим станом, проведенні поточних (оперативних) заходів щодо поліпшення його діяльності.

3. У разі, якщо K_1 більше чи дорівнює 2, K_2 більше чи дорівнює 0,1, а K_3 менше ніж 1 приймається рішення, що структура балансу задовільна, підприємство на даний момент платоспроможне, однак існує реальна загроза втрати ним платоспроможності найближчим часом (протягом 3 місяців). При цьому підприємство має потребу в постійному контролі (моніторингу) за його фінансовим станом.

4. У разі, якщо K_1 більше ніж 2, K_2 більше ніж 0,1, а K_4 більше ніж 1 приймається рішення про визнання структури балансу підприємства задовільною, а підприємства – платоспроможним.

За даними таблиці K_1 менше ніж 2, K_2 більше ніж 0,1, а K_3 менше ніж 1, отже приймається рішення про визнання структури балансу підприємства незадовільною, а підприємство – неплатоспроможним.

Поточна фінансова стійкість підприємства і його поточний фінансовий стан у дійсних ринкових умовах залежить від того, якою мірою оборотні активи фінансуються власними оборотними коштами з урахуванням довгострокових зобов'язань (ВОК) та іншими позиковими коштами. При цьому інші позикові кошти надаються у формі непрострочених короткострокових кредитів (КК), непростроченої кредиторської заборгованості (КЗ) по товарних операціях, прострочених кредитів і позик (ПК), простроченої кредиторської (ПКЗ) і простроченої дебіторської (ПДЗ) заборгованості. Стійкість фінансового стану (ФС) залежно від співвідношення обсягу оборотних активів підприємства і видів джерел їх фінансування поділяється на чотири типи – абсолютну, нормальну, хитку і кризову.

Абсолютно стійкий стан показує, що всі запаси повністю покриваються власними оборотними коштами, тобто господарюючий суб'єкт не залежить від зовнішніх кредиторів. Таке становище зустрічається дуже рідко.

Нормальний стійкий стан пов'язаний з успішним функціонуванням підприємства при ефективному використанні як власних, так і позикових коштів, гарантованій платоспроможності підприємства.

Хиткий (передкризовий) фінансовий стан відповідає становищу, коли підприємство для покриття частини своїх запасів змушене залучати додаткові джерела покриття, що не є обґрунтованим. У результаті порушується платіжний баланс, але зберігається можливість відновлення рівноваги платіжних коштів і платіжних зобов'язань за рахунок залучення тимчасово вільних джерел (резервного фонду, фонду нагромадження і споживання) коштів в обігу господарюючого суб'єкта, кредитів банку на тимчасове поповнення оборотних коштів, перевищення нормальної кредиторської заборгованості над дебіторською. При цьому фінансова нестійкість вважається припустимою, якщо дотримуються такі умови:

– виробничі запаси плюс готова продукція рівні чи перевищують суму короткострокових кредитів і позикових коштів, що беруть участь у формуванні запасів;

– незавершене виробництво плюс витрати майбутніх періодів рівні чи менші за суму власного оборотного капіталу.

Якщо ці умови не виконуються, то наявна тенденція до погіршення фінансового стану. Кризовий фінансовий стан (підприємство знаходиться на межі банкрутства) характеризується ситуацією, коли на додачу до тимчасово вільних коштів, не прострочених кредитів і кредиторської заборгованості підприємство має прострочені кредити, а також прострочену кредиторську і дебіторську заборгованість.

Проведений аналіз методик, які використовуються для оцінки й діагностики фінансового стану підприємства виявив, що потрібні вітчизняні

методи, адаптовані до сучасної економічної ситуації України. Необґрунтоване копіювання та дублювання західних коефіцієнтів оцінки фінансового стану, відсутність достатньо обґрунтованих нормативних значень коефіцієнтів, обумовлюють актуальність дослідження та потребують вирішення завдання розробки нових методів та моделей ідентифікації фінансового стану підприємства. Розроблена системи діагностики фінансового стану і стійкості функціонування підприємства, є вихідною базою для побудови системи прийняття рішень щодо ідентифікації фінансового стану підприємства та антикризового управління підприємством. Застосування цих методик разом дозволяє комплексно оцінити стан системи та на основі цієї оцінки сформулювати стратегію подальшого функціонування підприємства.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, № 31, ст. 440.
2. Абрютіна М. С. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства / М. С. Абрютіна. – М. : Дело и Сервіс, 2008. – 256 с.
3. Бень Т. Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С. 53–60.
4. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 117–128.
5. Бористайн Л. А. Аналіз фінансової стратегії: теорія, практика і інтерпретація / Л. А. Бористайн ; пер. с англ. И. И. Елисеева. – М. : Дело и Сервіс, 2006. – 278 с.
6. Діагностика виробничих систем / под ред. Ф. Ф. Аунапу. – Иркутск : ИЦНТИ, 2009. – 39 с.
7. Забродський В. А. Експертна система діагностики діяльності підприємства / В. А. Забродський, Л. А. Трескунова, Л. И. Янов // Бизнес-Информ. – 1998. – № 21–22. – С. 88–93.
8. Захарченко В. О. Систематизація методів оцінки фінансового стану підприємства / В. О. Захарченко, С. І. Счасна // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 137–144.
9. Карлін Т. Р. Аналіз фінансових звітів (на основі GAAP) / Т. Р. Карлін. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 448 с.
10. Кизим М. О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко. – Х. : Видавничий Дім «ІН-ЖЕК», 2003. – 144 с.
11. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М. Я. Коробов. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2000. – 378 с.
12. Котляр М. Л. Оцінка фінансової стійкості підприємства на базі аналітичних коефіцієнтів / М. Л. Котляр // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 113–117.
13. Кручок С. І. Оцінка фінансового стану підприємств / С. І. Кручок // Фінанси України. – 2002. – № 8. – С. 40–47.
14. Лазарішина І. Д. Удосконалення інституційних підходів до методики фінансового аналізу / І. Д. Лазарішина // Фінанси України. – 2004. – № 1. – С. 44–48.

РОЗДІЛ 3

ВІДНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ТЕРИТОРІАЛЬНО-ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

3.1. Формування теоретичних основ сталого розвитку території

Проведення наукових досліджень або реалізація практичної діяльності на неоднорідній за різними ознаками території викликає необхідність розподілу її на частини – регіони. О. Гранберг під регіоном розуміє певну територію, що відрізняється від інших територій за рядом ознак і володіє деякою цілісністю, взаємозв'язком її елементів [3]. Світова система являє собою ієрархію регіонів (економічні союзи, держави, економічні зони всередині країни і т. д.). Регіони виділяють відповідно до конкретних цілей і завдань [3, с. 16–25]. Спираючись на дане визначення регіону, нижче аналізується процес становлення концептуальних основ сталого розвитку як в світі, так і в Україні.

Розробка ідей сталого розвитку почалася з середини ХХ ст. одночасно в багатьох країнах світу. Фахівці різних областей знань приступили до дослідження різних проблем сталого розвитку, використовуючи спочатку близький за значенням, але інший понятійний апарат. Поняття «сталий розвиток» увійшло в обіг на початку 1990-х рр., суть якого зводиться до розумного поєднання економічних, екологічних, соціальних аспектів

У всі часи діяльність людини змінювала природне середовище. Зникнення великих тварин відбулося в результаті полювання для добування їжі. Заняття скотарством і землеробством супроводжувалося опустелюванням пасовищ, винищенням лісів, засоленням зрошуваних земель. Розвиток промислового виробництва, що привело до освоєння все нових запасів вугілля, нафти і газу, призвело до виснаження природних ресурсів, накопичення відходів та забруднення навколишнього середовища [9].

Найбільш гостро проблеми охорони природи від надмірного антропогенного преса проявилися в багатьох регіонах в 1960-х рр. ХХ ст. Швейцарський вчений Ж. Дорст в своїй книзі «До того як помре природа» підняв питання про «порушення природної рівноваги в природі» [5]. Американський еколог Б. Коммонер видав книгу «Замикає коло». У ній він сформулював закони взаємодії людини з природою, виділив види людського втручання в екологічні процеси [7]. З'явилося багато книг і статей (Р. Фолк, В. Леонт'єв, Е. Теллер, Г. Хол та ін.), в яких автори попереджали про екологічну небезпеку, яка загрожує людству. Перед наукою постало завдання осмислення становища і пошуку шляхів зміни його в кращу сторону.

I. Становлення ідей сталого розвитку в світі. Вчені намагалися зазірнути в майбутнє – виявити тенденції соціально-економічного розвитку та можливі екологічні наслідки (як для окремих регіонів, так і для всього світу). В межах цих тенденцій почали розроблятися глобальні і регіональні моделі розвитку. Надалі в глобальному моделюванні сформувалися три основні напрямки, які орієнтовані на визначення ймовірних термінів виснаження того чи іншого виду невідновлюваної сировини; встановлення чисельності населення, яке може «прогодувати» Земля; виявлення динаміки чисельності населення в світі, в окремих країнах і регіонах як складової частини системи.

Перша світова модель була розроблена Д. Х. Медоузом, Д. Л. Медоузом, Й. Рандерсом та іншими в 1972 р. в межах проєктів Римського клубу (міжнародної неурядової організації, створеної в 1968 р. з ініціативи та на кошти західних країн, яка займається вивченням загальнолюдських і глобальних проблем). Ця модель лягла в основу доповіді «Межі зростання», в якій описувалися перспективи зростання чисельності населення і світової економіки в прийдешньому столітті. У ньому представлені і вивчені найважливіші питання: що станеться, якщо зростання чисельності населення планети буде залишатися безконтрольним? Якими можуть бути наслідки для навколишнього середовища, якщо зростання економіки продовжуватиметься тими ж темпами? Що можна зробити для того, щоб створити економіку, з одного боку, яка забезпечує всіх, з іншого – не виходить за межі фізичних можливостей Землі?

Загальні висновки вчених:

1. Якщо тенденції зростання чисельності населення, забруднюючих речовин, виробництва продуктів харчування і виснаження ресурсів залишаться незмінними, то межі зростання на нашій планеті будуть досягнуті протягом найближчих ста років. Катастрофа світової системи може настати в період з 2020 по 2040 р.

2. Існує можливість змінити ці тенденції і досягти еколого-економічної стійкості, яку можна буде підтримувати тривалий час.

3. Якщо світова спільнота обере другий шлях розвитку, а не перший, то чим раніше воно це зробить, тим більше буде шансів на успіх [16].

Побудова другої глобальної моделі була викликана критикою «Меж росту», основні положення якої зводилися до відсутності у першій моделі просторово соціальної диференціації глобальної системи. У другій моделі М. Месаровича і Е. Пестеля, опублікованій в книзі «Людство на роздоріжжі», була вперше проведена регіоналізація глобальної системи: моделювання не світ в цілому, а система взаємопов'язаних країн і регіонів [19]. Це дозволило диференціювати прогнози по соціально-економічним типам і окремим глобальним проблемам, а також розраховувати і аналізувати не одну можливу траєкторію динаміки глобальної системи або сімейство бли-

зких за характером траєкторій, а різні ряди варіантів і альтернатив розвитку, використовувати сценарний підхід в моделюванні.

Результати прогнозів, які отримані за допомогою другої глобальної моделі, деталізували і підтвердили висновок, отриманий по першій моделі. У всіх регіонах світу навантаження на біосферу різко зростає; необхідне прийняття термінових заходів щодо запобігання прогресуючого виснаження природних ресурсів, так як затримки можуть призвести не тільки до економічних втрат, а й до руйнування місця існування великих регіонів.

У 1970–80-х рр. ХХ ст. з ініціативи членів Римського клубу було виконано великий цикл робіт з математичного моделювання світової системи, аналізу і прогнозу соціальних, економічних і екологічних процесів. Одночасно з працями Римського клубу з'явилася робота відомого економіста Г. Дейлі «До товариства стабільності» [397]. Розглядаючи перспективи подальшого розвитку країн з високим рівнем життя, автор приходять до висновку, що продовження кількісного зростання їх економіки нераціонально, так як воно може призводити до переважного зростання витрат (знижуючи економічну ефективність і посилюючи екологічну напруженість) і забезпечувати тільки надмірне задоволення тривіальних потреб. Новою довгостроковою метою розвитку цих країн повинен стати перехід до стаціонарної моделі економіки. Стаціонарній або стійкій економіці притаманні такі характеристики:

- постійна чисельність населення;
- постійний запас вироблених (товарів) або капіталів;
- співвідношення перших двох характеристик встановлюються так, щоб забезпечити хороші життєві умови і підтримувати їх протягом тривалого часу;
- народжуваність і смертність на одному рівні і підтримуються на низькому рівні, що забезпечує більшу тривалість життя. Виробництво виробів дорівнює темпам їх зносу; низькі темпи зносу забезпечують низькі темпи виснаження ресурсів і низькі рівні забруднення середовища.

Ці умови повинні виконуватися в середньостроковій перспективі, однак в дуже довгостроковому масштабі все характеристики будуть змінюватися. Необхідність розвитку в напрямку стаціонарного суспільства визначається обмеженнями, пов'язаними не тільки з вичерпністю природних ресурсів, скільки з межами допустимого забруднення середовища. Автор даної роботи звертає увагу на необхідність визначення допустимих масштабів економіки (як на регіональному, так і на глобальному рівнях), з урахуванням рівноваги і збалансованості економічної системи з екосистемою. Інакше може початися період неекономічного зростання, при якому витрати ростуть швидше прибутку, і продовження зростання фізичного обсягу економіки приводить до зuboжіння суспільства.

Серед досліджень, які орієнтовані на розробку моделей екологічно збалансованої економіки, слід відзначити праці Дж. Ролса і Т. Пейджа.

Дж. Ролс в книзі «Теорія справедливості» розглядає різні принципи розподілу благ і втрат, видобутих, зокрема, з використання природних ресурсів, як між членами або групами суспільства, існуючими одночасно, так і між поколіннями, що живуть в різний час. Автор доводить, що найкращим розподілом буде визнано такий, який забезпечує найбільший вигаш (вигоду) тим, хто перебуває в найменш сприятливій ситуації. У разі жорсткого розподілу природних ресурсів в найгіршому становищі опиняється нинішнє покоління, при марнотратному використанні ресурсів – майбутні покоління. Процедура пошуку оптимального розміщення природного ресурсу в часі досить складна, але сенс її в тому, щоб вибрати такі темпи виснаження, які забезпечують найвищий стійкий в довгостроковій перспективі рівень споживання благ і послуг на основі споживання основних природних ресурсів [21].

Т. Пейдж в роботі «Заощадження та економічна ефективність» найбільш простим і корисним інструментом раціонального використання природних ресурсів вважає податок на видобутку корисних копалин. Податок стимулює пошук заміників (в тому числі переробку вторинної сировини і розробку більш ефективних технологій використання ресурсів), але при цьому не потрібно точних прогнозів майбутнього попиту і пропозиції. Вторинні ресурси необхідно включити в ресурсну базу [20].

Американський науково-дослідний інститут Worldwatch (Інститут світового спостереження), створений в 1974 р. і очолюваний Л. Р. Брауном, вирішує приблизно ті ж завдання, що і Римський клуб. У розроблювану співробітниками інституту концепцію сталого розвитку закладена ідея рівних можливостей для всіх поколінь: суспільство може стійко розвиватися тільки в тому випадку, якщо воно задовольняє свої потреби не за рахунок майбутніх поколінь. Саме з такої позиції вченими аналізуються багато сторін поточної ситуації в світі, тенденції та конкретні шляхи її зміни в майбутньому.

Описуючи сталий розвиток, фахівці Інституту дають оцінки і прогнози на 2030 р., пов'язуючи розвиток економіки з вирішенням наступних проблем.

А. Підвищення ефективності використання енергії. Уже розроблені прийнятні за вартістю технології, здатні, наприклад, в 3 рази підвищити ефективність систем освітлення і на 3/4 скоротити потреби в нагрівальних приладах. Заміна в сталеливарному виробництві мартенівських печей на електродугові знизить споживання енергії на 50%. Енергоємні матеріали заміняться в основному синтетичними матеріалами. Широке поширення отримає одночасне виробництво тепла та енергії. Такі системи вже експлуатуються в деяких регіонах, підвищуючи сумарну ефективність роботи підприємств з 50–70% до 90%.

Б. Чи зміниться і транспортна система – домінувати буде дешевий рейковий транспорт. Число автомобілів зменшиться. Знизиться також чис-

ло поїздок за рахунок розвитку телекомунікаційних систем. Багато людей зможуть працювати вдома, здійснюючи контакти з колегами за допомогою електронних систем. Заощаджений час і психологічна розкутість піднімуть як продуктивність праці працюючих, так і якість їх життя.

В. Перехід від викопних видів палива до поновлюваних джерел енергії. Підвищення температури на Землі, яке пов'язане з використанням викопного палива, може привести нашу цивілізацію до загибелі задовго до вичерпання всіх його запасів. Необхідний перехід до альтернативних джерел енергії. Перетворення сонячної енергії може стати наріжним каменем енергетичної системи. Вартість електроенергії (отриманої за допомогою фотогальванічних сонячних систем) найближчим часом складе 10 центів за 1 кВтг. Вартість вітрової енергії (6–8 центів за 1 кВт / год) зробить її конкурентоспроможною по відношенню до енергії, одержуваної на електростанціях, що спалюють вугілля. Вітряні турбіни скоро будуть удосконалені і стануть ефективними.

В даний час гідроелектроенергія становить 1/5 від загального обсягу виробленої в світі енергії. У майбутньому збільшення виробництва гідроелектроенергії відбудеться головним чином за рахунок країн, що розвиваються. Збільшиться використання енергії біомаси. Вже розроблена технологія отримання етанолу з деревини, який буде коштувати 2,8 дол. за 1 л і знизить потребу в бензині. Перспективним представляється вирощування рослин (що йдуть в переробку для виробництва енергії) на маргінальних землях, не задіяних у виробництві продуктів харчування. Сьогодні на дрова і деревне вугілля припадає 12% світового виробництва енергії. Світова енергетична система, яка заснована на високоефективному використанні поновлюваних джерел енергії, повинна бути не тільки менш централізованою, але і менш вразливою при різних економічних потребах.

Г. Вторинна переробка й регенерація матеріалів. Економіка стане значно менш енергоємною і менш забруднюючою навколишнє середовище за рахунок вторинного використання відходів. Всього лише 5% енергії, що витрачається на видобуток алюмінію з бокситів, потрібно для його регенерації. Для сталі, що виготовляється тільки з брухту, економія енерговитрат становить приблизно 65%. Виробництво газетного паперу з макулатури вимагає на 25–60% менше енергії, ніж її виготовлення з деревної маси.

Виплавка сталі з брухту (в порівнянні з виплавою її з чавуну) зменшує забруднення повітря на 85%, води – на 76% і одночасно знижує кількість відходів у видобувній промисловості. Виробництво паперу з вторинної деревини зменшує кількість забруднюючих речовин, що потрапляють у воду, на 35%, а речовин, що надходять в повітря – на 74%; воно також знижує вирубку лісів.

Сталий розвиток економіки залежить не тільки від регенерації матеріалів, але і від скорочення відходів. Зменшити обсяг відходів в промисловості більш ніж на 1/3 можна за рахунок перебудови виробничих процесів.

Скоротити кількість відходів можна шляхом спрощення упаковки продовольчих товарів: перейти від багатошарової упаковки товарів до одношарової; заміні різних за розміром і формою ємностей з-під напоїв на ряд стандартних багаторазового користування. Реалізація цих заходів дозволить заощадити велику кількість енергії і матеріалів.

Д. Відродження біологічної бази. Необхідність забезпечення населення продовольством поставить перед суспільством широкомасштабні завдання. За прогнозами, до 2030 р. загальна площа ріллі збільшиться на 5%, в той же час населення зросте до 8 млрд чол. В результаті кількість орної землі в розрахунку на душу населення знизиться до 0,19 га. Якщо до того часу населення Землі буде забезпечено всім необхідним, то це станеться за рахунок виснаження біологічних ресурсів планети.

Земледілля майбутнього має ґрунтуватися на найважливіших принципах біологічної активності: утриманні в ґрунті поживних речовин, захисту ґрунтового шару від ерозії, підтримці вуглецевого балансу, охорону та раціональне використання водних ресурсів, збереження видового різноманіття. Буде потрібно широке використання різноманітних форм агролісоводства; посилення заходів по припиненню опустелювання; введення поліпшених сортів сільськогосподарських культур і схем їх посадки та ін.

Для нормального прожитку населення Землі, чисельність якого буде зростати, неминуче буде потрібно припинити використання 1/3 світового врожаю зерна на корм худобі і птиці, як це робиться зараз. Оскільки м'яса стане менше, і воно буде дорожче, ця зернова добавка до раціону людей послабить гостроту проблеми харчування.

Незважаючи на появу нових технологій і переваг біотехнології, процес фотосинтезу, який здійснюється зеленими рослинами, залишається основою задоволення потреб людини. В даний час людство використовує вже 40% річного обсягу продуктів цього процесу, що йде на суші, залишаючи лише 60% для мільйонів інших біологічних видів і захисту основних функцій екосистеми.

Е. Перехід до нової системи цінностей. Людству необхідно провести переоцінку своїх цілей, заново визначити шляхи їх досягнення і виробити нову систему принципів, в основі яких лежить добробут майбутніх поколінь. Зміни в суспільстві проявляться насамперед в наступному. Відбудуться зрушення в структурі зайнятості. Тенденція зростання міст і збільшення частки міського населення зміниться на протилежну. З поглибленням процесу переходу до екологічно орієнтованої економіки принцип сталого розвитку буде поступово затуляти економічне зростання як фокус економічної політики; зміняться критерії оцінки прогресу; відбудеться трансформація особистих пріоритетів і цінностей; посилиться міжнародне співробітництво. Такі загальні характеристики майбутнього сталого суспільства, які дають співробітники інституту Worldwatch [1, с. 254].

У 1992 р. автори доповіді «Межі зростання» знову повернулися до своєї роботи, написавши книгу «За межами зростання», в якій вони стверджують, що висновки, які зроблені двадцять років тому, залишилися вірними, але їх слід посилити: темпи використання людством багатьох важливих ресурсів і темпи виробництва багатьох видів забруднень вже перевищують допустимі межі. Людство може відреагувати на нинішні реалії трьома способами:

1) приховувати, заперечувати або заплутувати сигнали неблагополуччя: (Наприклад, будувати більш високі димові труби або таємно і незаконно робити поховання токсичних відходів на чужій території; вести розвідку нових ресурсів, по-варварськи використовуючи вже відкриті та ін.);

2) знизити тиск на природу за допомогою технічних або економічних заходів (зменшити обсяги шкідливих викидів в навколишнє середовище; більш ефективно використовувати ресурси, здійснювати їх вторинну переробку або замінювати одні види ресурсів іншими); всі ці заходи є невідкладними, але вони не послаблять внутрішніх причин, що зумовили появу цього навантаження;

3) визнати, що соціально-економічна система некерована – вийшла за межі і рухається до катастрофи. Необхідно змінити структуру системи – змінити наші пріоритети і ціннісні орієнтири.

За оцінками авторів книги, створення стійкого суспільства технологічно і економічно поки ще можливо. Сучасне покоління має не тільки зрозуміти граничні можливості Землі, але і перебудувати свій внутрішній і зовнішній світи. Цей процес торкнеться всіх сторін життя. Так думають автори книги «За межами зростання» [11].

II. Позиції вітчизняних вчених. Руйнування природного середовища, яскраво проявилось в 1960-і рр. в нашій країні (як і в усьому світі), активізувало розробку вітчизняними вченими різних підходів до вирішення проблем використання природних ресурсів в процесі господарської діяльності. Складність проблем вимагає різнобічного їх дослідження представниками багатьох областей знання. Це поклало початок формуванню міждисциплінарного підходу до досліджень, у розвитку яких можна виділити два періоди.

Перший період (1960 – кінець 1980-х рр.). Централізовано-керована планова економіка. У науковій літературі ставиться питання про припинення марнотратного господарювання і переорієнтації економіки на принципи раціонального природокористування.

Термін «природокористування» був запропонований ще в кінці 1950-х рр. географом Ю. Куражковським [10]. Початок формування концепції раціонального природокористування зв'язується з виходом книги фізико-географа Д. Арманда «Нам і внукам». У ній автор викладає науковий підхід до використання природних багатств: «правильне» природокористування пропонує як альтернативу «марнотратства», доводить необхід-

ність природоохоронних витрат. Питання про платність природних ресурсів піднімає і економіст С. Струмилін. Надалі це стане одним з базових у концепції раціонального природокористування, що формується [17].

До 1970-х рр. виділилися основні напрямки і тематика досліджень. Географічний напрям включає в себе такі теми, як економічна оцінка природних ресурсів (Л. Мінц), природно-господарське районування країни (Ю. Саушкін), аналіз просторових закономірностей природокористування (Г. Приваловська, Т. Рунова) та ін. В межах цього напрямку працювали Ю. Веденін, І. Герасимов, А. Дроздів, К. Дьяконов, В. Преображенський та ін.

Біологічний напрям пов'язаний з діяльністю таких вчених, як Н. Реймерс, В. Соколов, М. Воронцов, А. Яблоков. Так, Н. Реймерс – потомствений біолог – залишив велику кількість публікацій. Сформулював ряд принципів, законів і правил. Був переконаний у необхідності повномасштабної екологізації всіх галузей господарства і всієї науки [6, с. 28].

В межах економічного сегмента концепції раціонального природокористування дослідження були спрямовані на грошову оцінку негативних змін у навколишньому середовищі, економічну оцінку природних ресурсів. Ставилася проблема введення вартісних показників в практику економічних розрахунків в сфері природокористування. Відзначалися недоліки планових показників, що регулюють провадження. Пропонувався перехід від командно-адміністративних методів до засобів економічного регулювання. Розвивалися дослідження з проблем ресурсозбереження, скорочення відходів виробництва, стимулювання використання вторинних ресурсів і ін.

У роботах економістів переважав аналіз проблем використання окремих природних ресурсів в окремих галузях. «Ресурсний» підхід був орієнтований, як правило, на пошук шляхів скорочення ресурсоемності конкретної продукції. Однак поступово усвідомлювалася необхідність розробки теоретичних основ раціонального використання природних ресурсів на рівні народного господарства в цілому.

Системний підхід почав займати своє місце в науковій літературі. Поряд з ресурсним розглядом проблем природокористування здійснюється аналіз проблем використання конкретного ресурсу в «системній залежності» всіх факторів і ресурсів середовища. Пропонується розглядати суспільне виробництво і природу як єдину еколого-економічну систему. Досліджуються можливості не тільки оптимального використання ресурсів, а й їх відтворення.

Зростає кількість загальнотеоретичних досліджень, більшість з яких пишеться з використанням математичного апарату. Екологічний фактор включається в балансові, імітаційні, оптимізаційні економіко-математичні моделі. Математизація сприяла розвитку еколого-економічного спрямування досліджень, але в ряді випадків вона створювала пелену наукоподібності. Відносини людини з природою не піддаються повної формалізації і часто вузлові моменти залишаються за межами розгляду.

Ведуться дискусії навколо понять «природне середовище» і «навколишнє середовище», обговорюється термін «природокористування», проблема управління відтворенням природного середовища.

Отримує розвиток програмний підхід, реально втілюючись в розробку галузевих і регіональних комплексних програм охорони природи. Ці програми спрямовані на скорочення негативного впливу на природне середовище та зниження питомих норм споживання природної сировини і матеріалів за рахунок впровадження більш досконалої техніки і технологічних виробничих процесів.

Починає формуватися система заходів по екологізації виробництва. Розробляються методологічні підходи до вартісної оцінки впливу середовища на здоров'я людей, а також методологія оцінки ефективності господарської діяльності. Поступово усвідомлюється, що компенсаційний підхід (орієнтований на створення очисних систем на промислових об'єктах) знижує рентабельність підприємств і не дозволяє в повній мірі запобігти надходженню шкідливих речовин в навколишнє середовище.

Ставиться питання про необхідність розробки превентивного підходу, що запобігає якісному погіршенню і кількісному виснаженню природних ресурсів. Починаються методологічні вишукування. Але до кінця 1980-х рр. в країні зростає невдоволення командно-адміністративним регулюванням економіки. Обговорюється необхідність господарських реформ, реанімації ринкових механізмів.

Серед економістів, які працювали в цей період над концепцією раціонального природокористування, в першу чергу прийнято називати М. Федоренко, П. Олдак, М. Лемешева, Т. Хачатурова, Б. Буркинського, В. Степанова, С. Харічкова.

М. Федоренко – один із засновників економіко-математичного напрямку досліджень в економічній науці. Під його керівництвом проводилися дослідження в галузі планування та управління народним господарством із застосуванням економіко-математичного моделювання, системного і програмного підходів. М. Федоренко брав участь в розробці наукових методів економічної оцінки природних ресурсів. Розвивав ідею створення самостійної галузі виробництва, що сприяє відновленню природи.

Політеконом-еколог П. Олдак вводить термін «біоекономіка». Розглядає основні аспекти управління біосоціальними системами в умовах соціалістичного ладу. Аналізує труднощі, які пов'язані з вартісною оцінкою природних ресурсів, підкреслюючи, що вартісні показники в природокористуванні не скрізь і не завжди корисні. Розглядає технологічні та соціальні умови переходу до «рівноважного» природокористування. Пропонує враховувати реальні можливості виробництва в межах заданих навантажень на природні системи. Досліджує питання стійкості природного базису. Формулює вимоги переходу до нової моделі управління народно-господар-

ським комплексом, визнаючи, що модель адміністративно-командного управління вичерпала свій позитивний ресурс.

М. Лемешев гостро ставив питання про марнотратства радянської економіки в використанні природних ресурсів. Ввів поняття «саможерної», «самоїдної» економіки. Розглядав сутність і призначення комплексних програм охорони природи, пропонував їх класифікацію. Розвивав ідею комплексного планування та управління соціалістичним природокористуванням на регіональному рівні, застосовуючи для вирішення такої складної і багатогранної проблеми програмно-цільовий метод.

Т. Хачатуров досліджував проблеми економічної оцінки природних ресурсів і підвищення ефективності капітальних вкладень, інтенсифікації економіки природокористування.

Б. Буркинський, В. Степанов, С. Харічков досліджували проблеми природокористування в Причорномор'ї [15].

Можна назвати цілий ряд вчених, які внесли свій внесок у розробку концепції раціонального природокористування. Серед них О. Амоша, О. Балацький, Б. Данилишин., С. Дорогунцов, Н. Ковальова та ін.

Другий період (кінець 1980-х – 2000 рр.) – перехід до ринкової економіки. «Перебудова» відкинула концептуальні напрацювання попереднього періоду. Перехід до ринкової економіки зажадав нових методологічних основ вирішення еколого-економічних проблем, які стали розвиватися в умовах різноманітності понятійних побудов. Однак економічна криза змістила на другий план рішення природоохоронних проблем. У науковій літературі чітко позначився поетапний підхід. Спочатку економіка, потім екологія. Протягом 1990-х рр. обговорювалися два вузлових питання: відносини власності на землю та природні ресурси і вартісна оцінка природних ресурсів як активів в складі національного багатства.

На тлі цих дискусій розробляється глобальний підхід, активізований Всесвітньою конференцією з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 1992 р). Слід зазначити, що документи конференції не отримали належного висвітлення в офіційних засобах масової інформації. Були лише невеликі замітки в газетах, які констатували, що відбулася конференція ООН з проблем навколишнього середовища.

Термін «сталий розвиток» входить в науковий обіг. Починається розробка концептуальних підходів фахівцями різних галузей знань. Коротко охарактеризуємо деякі з них.

В. Горшков розробив теорію сталого розвитку біосфери як живої саморегульованої системи і розрахував її граничні можливості. Суть теорії полягає в наступному: біосфера складається з природної біоти (флора, фауна), а також середовища, яке взаємодіє з нею. В результаті тривалої еволюції в біоті сформувалися такі природні співтовариства, яким вдалося повністю замкнути кругообіг речовин, що входять в біоту (кисень, вуглець,

азот, фосфор), і стабілізувати концентрацію газів в атмосфері, а тим самим – її температуру, в кінцевому рахунку, клімат.

Біосфера відпрацювала механізм автоматичної комбінації обурення і стабілізації параметрів навколишнього середовища, створюючи необхідні умови для власного існування. Вона залишалася стійкою, тобто здатною компенсувати будь-які обурення, поки людство споживало не більше 1% продукції біоти (решта 99% забезпечують функціонування біоти). Людство перейшло поріг стійкості біосфери на початку ХХ ст. В даний час вона інтенсивно руйнується [2, с. 4].

М. Моїсеєв критично підходив до перекладу терміна «sustainable development» як «сталій розвиток». Він пропонував інтерпретувати його як стратегію перехідного періоду до такого стану природи і суспільства, яке можна охарактеризувати як епоху ноосфери, еволюції, тобто спільного розвитку природного середовища і суспільства. Однак він вважав, що людство ще не бачить реальних шляхів здійснення очевидної необхідності переходу до екологічно стійкого життєзабезпечення.

Поки можна говорити лише про встановлення на пошук шляхів стійкості, тобто про стратегію виживання. Ця стратегія торкнеться всіх сфер життя людей – технічного розвитку, освіти, моральності; змінить всю систему суспільних і міждержавних відносин, а також шкалу цінностей. Питання в тому, чи здійсниться цей перехід стихійно (і призведе до знищення значної частини людства, а може бути, і повної загибелі) або свідомо і цілеспрямовано [12, с. 291].

Розробки сталого розвитку як зарубіжними, так і нашими вченими лягли в основу міжнародних підходів. Ці підходи були обговорені на найбільших міжнародних форумах і прийняті світовим співтовариством.

III. Міжнародні підходи. У 1972 р. в Стокгольмі (Швеція) відбулася Конференція ООН з навколишнього середовища, яка констатувала: збереження біосфери – необхідна умова виживання і благополуччя людини, а взаємозалежність – неминуча реальність життя. Конференція прийняла Стокгольмську декларацію з навколишнього середовища і план дій, який був не тільки основною програмою міжнародного співробітництва, а й орієнтиром для розробки національних стратегій з питань навколишнього середовища. План дій містив 109 рекомендацій, функціонально розділених на 3 частини: оцінка стану навколишнього середовища, управління навколишнім середовищем і підтримують заходи.

За Стокгольмської конференцією пішла серія їй подібних (з народонаселення – 1974 р., продовольства – 1976 р., водним ресурсам – 1977 р., опустелювання – 1977 р. та ін), що сприяють більш тісному міжнародному співробітництву у сфері охорони навколишнього середовища.

У середині 1970-х рр. М. Толба – директор – виконавець Програми ООН з навколишнього середовища (ЮНЕП – відповідно до назви організації англійською мовою: United Nations Environment Programm), виступив

із закликом домагатися «розвитку без руйнування», яке визнає можливості середовища і їх межі.

У 1978 р. на XIV Генеральній асамблеї Міжнародного союзу охорони природи і природних ресурсів (МСОП) прийнята Всесвітня стратегія охорони природи. Основна ідея стратегії полягає в тому, що в сучасних умовах глобальний вплив на біосферу неминучий і реальна охорона природи можлива лише при раціональному використанні природних ресурсів та здійсненні міжнародного співробітництва в цій галузі. Мета Всесвітньої стратегії – сприяти досягненню стабільного економічного розвитку шляхом збереження природних ресурсів.

В даному документі сталий розвиток визначається як «модифікація біосфери і застосування людських, фінансових, живих і неживих ресурсів для задоволення людських потреб і поліпшення якості життя». Відзначається також, що інтеграція економічних і екологічних інтересів може бути досягнута за рахунок підвищення ефективності вилучення благ при постійних ресурсах.

Стратегія надає великого значення розвитку і ефективному застосуванню правових і адміністративних важелів з метою охорони природи в інтересах всього людства, вдосконалення державного управління, законодавства та контролю в цій галузі. Вона не тільки визначає основні проблеми в справі охорони природи, а й пропонує деякі шляхи до їх подолання [14].

Держави, усвідомлюючи, що глобальні проблеми необхідно вирішувати спільними зусиллями, розвивають співробітництво. У цьому істотну допомогу їм надають міжнародні організації. У 1984 р. була створена Міжнародна комісія з навколишнього середовища і розвитку (МКНСР), більш відома під назвою її голови – прем'єр-міністра Норвегії Г. Брундтланд. У 1987 р. МКНСР опублікувала доповідь «Наше спільне майбутнє» – підсумок наукового аналізу причин кризової екологічної ситуації в світі, пошуку і вибору шляхів їх усунення. У доповіді в якості основи забезпечення інтегрованого підходу до розробки економічної політики на майбутні десятиліття була названа концепція сталого розвитку. Під розвитком мається на увазі не тільки економічний прогрес, розвиток має забезпечувати рівні можливості людям нині суцям, а також наступним поколінням. Нерозривність економіки та екології, їх взаємозалежність – одне з основних умов суспільства, яке гармонійно розвивається. Висновки і рекомендації МКНСР отримали позитивну оцінку Генеральної Асамблеї ООН і покладено в основу «Екологічної перспективи до 2000 р. і на наступний період» для світової спільноти, яка розроблена під егідою ЮНЕП [14].

У 1992 р. (3–14 червня) в Ріо-де-Жанейро (Бразилія) на рівні голів держав і урядів відбулася Всесвітня конференція «Навколишнє середовище та розвиток» [18].

Через 20 років після проведення Всесвітнього конгресу з охорони навколишнього середовища (Стокгольм, 1972 р.) правомірно постало пи-

тання: чи вдалося світовій спільноті припинити руйнування природи, оздоровити середовище свого існування? – Ні! Саме таку відповідь дали Всесвітньою конференцією в Ріо. Було визнано, що екологічні проблеми за своєю суттю значно складніше, ніж уявлялося раніше. Вони не стільки техніко-технологічні, скільки соціальні. Необхідні радикальні зміни в способі мислення людей, структурі сформованих потреб, парадигмах культури.

Конференція в Ріо-де-Жанейро змусила задуматися над тим, наскільки здатні люди вирішити проблему гармонізації соціально-економічного розвитку та охорони навколишнього середовища. У конференції взяли участь 179 держав і понад три десятки міжурядових міжнародних організацій. Одночасно з цією конференцією в Ріо-де-Жанейро проходив мітинг громадськості «Глобал Форум». Його учасники (близько півмільйона представників громадських організацій країн світу, в тому чи іншому ступені, пов'язаних з екологічним рухом) в ході наукових дискусій на семінарах висловлювали думки, що не залежать від офіційної влади. Порядок денний конференції в Ріо містив більше десятка питань, але увага учасників зосередилася на прийнятті п'яти основних документів.

Декларація Ріо-де-Жанейро (по навколишньому середовищу і розвитку) – основоположний політичний документ. Містить генеральні принципи і зобов'язання по взаємодії держав в екологічній та економічній сферах, що сприяють сталому розвитку.

Порядок денний на XXI ст. – програмний документ. Містить близько 40 розділів за напрямками діяльності світового співтовариства в області взаємопов'язаних проблем навколишнього середовища і соціально-економічного розвитку на період до 2000 р. і на наступне століття, включаючи шляхи і засоби досягнення цілей на основі запропонованої Конференцією системи фінансових джерел і механізмів розподілу ресурсів на цю програму.

Заява про принципи захисту і управління всіма видами лісів – документ, що представляє собою першу спробу на глобальному рівні досягти домовленості про збереження лісів і лісових ресурсів планети, приборкати неконтрольовану вирубку всіх типів лісів і зупинити процес збезлісення.

Конвенція про біологічне різноманіття. Ставить цілі збереження біологічного різноманіття, сталого використання компонентів і спільного отримання на справедливій і рівноправній основі вигод, пов'язаних з використанням генетичних ресурсів.

Конвенція про зміну клімату. Закликає до стабілізації концентрації парникових газів в атмосфері на такому рівні, який не допускав би небезпечного антропогенного впливу на кліматичну систему і дозволяв би не ставити під загрозу виробництво продовольства і можливості економічного розвитку на стійкій основі.

Конференція в Ріо-де-Жанейро рекомендувала урядам всіх країн організувати розробку і прийняти національні (державні) стратегії і плани реалізації концепції сталого розвитку, які передбачають взаємозалежне ви-

рішення екологічних, економічних і соціальних проблем в інтересах нинішнього і майбутніх поколінь.

Підсумки роботи Конференції в Ріо-де-Жанейро мали широкий спектр оцінок. Визнавалося, що вона вплине на всі сторони життя людини, позначиться на формуванні економічного і правового механізмів управління життєдіяльністю, посилить екологізацію виробництва, торгівлі, споживання, соціальних пріоритетів та ін. Разом з тим зазначалося, що Конференція не ознаменувала великого ідейного прогресу по відношенню до Стокгольмської 1972 р. (якщо судити за прийнятими деклараціям), і її підсумки не слід сприймати догматично – творчий пошук людства у вирішенні глобальних проблем повинен тривати і поглиблюватися.

У 1997 р. в Ріо-де-Жанейро відбувся міжнародний форум «Ріо плюс п'ять», на якому був оцінений хід виконання Порядку денного на ХХІ ст., прийнятої на конференції з навколишнього середовища і розвитку в 1992 р. Загальний висновок: намічені плани вдається здійснювати в набагато меншій мірі, ніж передбачалося.

Мета Всесвітньої конференції ООН зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі (Південна Африка, 2002 р.) – підвести підсумки діяльності з реалізації рішень Конференції в Ріо-де-Жанейро і прийняти програму ефективних дій на майбутнє. Лідери 190 країн (60 тис. учасників) обговорили всі основні теми. Було визнано, що наміри світового співтовариства – вирішити глобальні проблеми, – не виконані. Скорочення масштабів бідності є незначним. Більшість народів світу не отримали переваг від глобалізації. Зміна клімату не зупинено. Триває знищення лісів і скорочення біологічного різноманіття. Дефіцит води і низька її якість негативно позначаються на стані здоров'я людей. Антропогенне навантаження на природні системи доходить до критичної межі, а іноді перевищує його. Конференція констатувала: за минуле десятиліття стався відкат назад, з'явилися нові вимоги і виклики, зумовлені глобалізацією, революцією в області інформаційно-комунікаційних технологій та поширенням ВІЛ / СНІДу.

Це пояснювалося втомую в боротьбі за збереження навколишнього середовища і песимізмом в подоланні бідності. Підривали зусилля щодо здійснення сталого розвитку занадто мізерні ресурси, відсутність політичної волі, розрізнений і не скоординований підхід, нераціональні моделі виробництва і споживання. Позначився і відомий скепсис по відношенню до самої концепції сталого розвитку (яка виступає в якості інструменту вирішення глобальних проблем), а також нерозуміння у всій повноті її ідейних засад тими, кому належало її реалізовувати.

Головні труднощі – неможливість привести у відповідність політичні декларації, які прийняті більшістю держав, що розвиваються, з механізмом їх реалізації, за який відповідає меншість розвинених країн. Але учасники саміту в прийнятій Йоганнесбурзької декларації зі сталого розвитку під-

твердили свою прихильність слідувати настановам «Порядку денного на ХХІ століття».

«План виконання рішень Всесвітньої зустрічі на вищому рівні зі сталого розвитку» став основним документом, прийнятим на конференції. У центр даного Плану висунута Програма WENAB (Water and Sanitation, Energy, Health, Agriculture Biodiversity), що включає в себе п'ять пріоритетних сфер уваги: забезпечення населення чистою питною водою та послугами каналізації, джерелами енергії, послугами охорони здоров'я, продовольством, а також реалізацію заходів щодо збереженню біологічного різноманіття. Слід зазначити, що ці завдання раніше вже були поставлені в «Порядку денному на ХХІ століття» в 1992 р., але з плином часу вони загострилися, і вперше на перший план вийшла невідкладність їх одночасного вирішення.

План дій складається з десяти пунктів. Крім названих вище проблем він включає наступні установки:

- поставити процес глобалізації на службу сталого розвитку;
- змінити нераціональні моделі виробництва і споживання;
- надавати фінансові ресурси на основі розширення офіційної допомоги розвитку, а також передачі екологічно чистих технологій;
- надавати підтримку сталого розвитку в Африці;
- зміцнювати міжнародне управління сталим розвитком, застосовуючи системний і глобальний, а не сучасний розрізнений підхід.

Чи судилося цьому Плану дій здійснитися, покаже час. Факти свідчать, що стан навколишнього середовища погіршується, природні ресурси виснажуються, соціальне розшарування наростає. Зусилля світової спільноти, які спрямовані на вирішення глобальних проблем, не дають бажаних результатів. І це добре видно на прикладі водних ресурсів.

Ще на початку 1970-х рр. ряд регіонів світу зіткнувся з дефіцитом прісної води і погіршенням її якості. Більше 30 років світова спільнота спрямовує свої зусилля на вирішення цієї проблеми. На Всесвітній конференції ООН з навколишнього середовища (Стокгольм, 1972 р.) була поставлена задача охорони водних ресурсів від забруднення і виснаження (поряд з охороною інших природних ресурсів). Через 5 років (на Всесвітній конференції в Мардель-Плата) прийнято план дій і покладено початок серії глобальних заходів з водних ресурсів. Однак прийняті рішення були виконані лише частково.

Для залучення уваги людства до проблем ООН, що загострилися, оголосила Міжнародне десятиріччя питного водопостачання та санітарії (1981–1990 рр.). Цільова спрямованість декади – до 1990 р. забезпечити всіх людей чистою питною водою і створити належні санітарно-гігієнічні умови. Реально вдалося забезпечити питною водою близько 1,4 млрд чол., адекватними послугами каналізації – лише 1,5 млрд чол. Повільний прогрес в реалізації цих цілей пояснювався демографічним зростанням, не-

сприятливою економічною ситуацією в світі і заборгованістю країн, що розвиваються – основна перешкода на шляху капіталовкладень в проекти інфраструктури.

У 1992 р. на Міжнародній конференції з водних ресурсів і навколишнього середовища (Дублін) були вироблені основні принципи побудови відносин у сфері використання, відтворення та охорони водних ресурсів. У «Порядку денному на ХХІ століття», прийнятому в цьому ж році на Всесвітній конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро), поставлена мета: налагодити до 2025 р. водопостачання на всій планеті. Намічено і проміжні цілі, які до встановленого терміну (2000 р.) не були досягнуті.

Всесвітній форум з водних ресурсів (Гаага, 2000 р.), Міжнародна конференція по прісноводним ресурсам (Бонн, 2001 р.), Всесвітній водний конгрес (Мельбурн, 2002 р.) висунули певні цілі з управління водними ресурсами і показали, що рішення проблем в водно-ресурсній сфері спирається на широкий спектр міждисциплінарних наукових досліджень.

Однак за минулі роки не вдалося досягти перелому сформованих негативних тенденцій – якісного погіршення і кількісного виснаження водних ресурсів. Більш того, проблема загострилася і територіально розширилася. У підсумкових документах, прийнятих на Всесвітній конференції ООН зі сталого розвитку в Йоганнесбурзі (2002 р.) і Всесвітньому форумі з водних ресурсів в Кіото (2003 р.), констатується: переклад проблем, пов'язаних з водою, в розряд найбільш пріоритетних, – невідкладне глобальне завдання.

З метою залучення загальної уваги до дефіциту води і її забруднення ООН оголосила 2003 р. Міжнародним роком прісної води, протягом якого відбувся ряд конференцій, зустрічей і форумів (Київ, Ташкент, Москва, Новосибірськ, Мадрид, Евіан та ін.). Через рік ООН оголосила декаду 2005–2015 рр. Міжнародним десятиріччям під девізом «Вода для життя».

Висновки та пропозиції. Розвиток ринкових відносин загострило екологічні проблеми в силу дії наступних факторів:

- прагнення підприємців до максимізації разового прибутку або скорочення термінів обороту капіталу і ігнорування ними необхідності охорони навколишнього середовища;

- відсутність стимулів у підприємств до використання високоякісної сировини, палива, економії електроенергії при виробництві продукції;

- руйнування господарських зв'язків, порушення проектних. технологічних режимів, зростання аварійності виробництв;

- скорочення бюджетних коштів на екологічні цілі і зменшення фінансових можливостей підприємств у реалізації природоохоронних заходів;

- відсутність дієвого організаційно-економічного механізму управління природокористуванням;

- відсутність адекватної правового захисту природи.

Проблеми природокористування і охорони навколишнього середовища загострюються. Екологічна ситуація в країні гірше, ніж в 1960-і рр.

Список використаних джерел

1. Браун Л. Устойчивое развитие общества / Л. Браун, К. Флейвин, С. Поустел // 20 век: последние 10 лет. 1990–2000 : сборник статей из ежегодника State of the World. – М., 1992. – С. 254–273.
2. Горшков В. Г. Устойчивость биосферы и сохранение цивилизации / В. Г. Горшков, К. Я. Кондратьев, С. Г. Шерман // Природа. – 1990. – № 7. – С. 3–16.
3. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики : учеб. для вузов / А. Г. Гранберг. – 2-е изд. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 495 с.
4. Декларация Конференции Объединенных Наций по проблемам окружающей человека среды // Сокращенный сборник основополагающих документов / Программа ООН по окружающей среде (ЮНЕП). – М., 1979. – С. 7–11.
5. Дорст Ж. До того как умрет природа / Ж. Дорст. – М. : Мысль, 1968. – 165 с.
6. Касимов Н. С. Концепция устойчивого развития: восприятия в России / Н. С. Касимов, Ю. Л. Мазуров, В. С. Тикунов // Вестник РАН. – 2004. – Т. 74. – № 1. – С. 28–36.
7. Коммонер Б. Замыкающийся круг / Б. Коммонер. – Л. : Гидрометеиздат, 1974. – 275 с.
8. Коптюг В. А. Итоги Конференции ООН по окружающей среде и развитию / В. А. Коптюг // Мир науки. – 1992. – Т. 36. – № 4. – С. 1–5.
9. Кулешов В. В. Триада развития в стране и на Байкале / В. В. Кулешов // Наука в Сибири. – Новосибирск : СО РАН, 1994. – № 40.
10. Куражковский Ю. Н. Основные проблемы общего природопользования / Ю. Н. Куражковский // О задачах общего природопользования и движений за ленинское отношение к природе. – Астрахань, 1959.
11. Медоуз Д. К. За пределами роста / Д. К. Медоуз, Д. Л. Медоуз, Й. Рандерс. – М. : Панчя, 1994. – 304 с.
12. Моисеев Н. Н. Стратегия переходного периода / Н. Н. Моисеев // Вестник РАН. – 1995. – Т. 65. – № 4. – С. 291–295.
13. Наукові основи управління ринковою системою регіону : монографія / В. І. Захарченко, Т. К. Метіль, І. А. Топалова. – Одеса : Атлант, 2016. – 316 с.
14. Наше общее будущее: Доклад международной комиссии по окружающей среде и развитию : [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1989. – 372 с.
15. Политика мобилизации интегрального ресурса региона : в 2 кн. / рук. авт. коллектива: член-корр. НАНУ Б. В. Буркинский, С. К. Харичков. – Одесса : ИПРЭИ НАНУ, 2002.
16. Пределы роста: Доклад по проекту Римского клуба «Сложное положение человечества» / Д. Х. Медоуз, Д. Л. Медоуз, Й. Рандерс и др. – 2-е изд. – М. : Изд-во МГУ, 1991.
17. Струмилин С. Г. О цене «даровых благ» природы / С. Г. Струмилин // Вопросы экономики. – 1967. – № 8. – С. 13–21.
18. Daly H. E. A new economic model / H. E. Daly // Bulletin of the Atomic Scientists. – 1986. – April.
19. Mesorovich M. Mankind of the Turning Point / Mesorovich M., Pestel E. – N. Y. : Dutton, 1974. – 210 p.
20. Page T. Conservation and economic efficiency / T. Page. – Baltimore : J. Hopkins University Press / RFF, 1977.
21. Rawls J. Theory of Justice / J. Rawls. – Oxford : Oxford University Press, 1972.

3.2. Методологія вивчення соціально-економічної структури території

Соціальна структура в суспільствознавстві, як відомо, трактується двояко – в широкому і вузькому сенсі. У широкому сенсі соціальна структура являє сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих соціальних груп, а також соціальних інститутів і відносин між ними, у вузькому – поділ суспільства на класи і соціальні верстви.

Соціальна структура в суспільствознавстві, як відомо, трактується двояко – в широкому і вузькому сенсі. У широкому сенсі соціальна структура являє сукупність взаємопов'язаних і взаємодіючих соціальних груп, а також соціальних інститутів і відносин між ними, у вузькому – поділ суспільства на класи і соціальні верстви.

При визначенні поняття «соціальна структура» в широкому сенсі підкреслюються дві її взаємопов'язані сторони – інституційна і соціально-групова: групи утворюють соціально-груповий зріз соціальної структури суспільства, а соціальні інститути – інституційний» [11].

Однак на емпіричному рівні під соціальною структурою зазвичай розуміють систему взаємопов'язаних суспільних груп, в основі яких лежить суспільний поділ праці. Основу цієї структури складають групи, що розрізняються місцем в системі суспільних відносин; типами діяльності, способів і якістю життя; нормами, цінностями, потребами та інтересами.

«Становий хребет» соціальної структури утворює класова структура, елементами якої служать групи людей, що займають подібне становище в економічній сфері і, перш за все, що характеризуються єдиним положенням по відношенню до засобів виробництва; саме класова структура має найбільший вплив на характер потреб і інтересів, закономірності поведінки суспільних груп.

Однак, як показано в багатьох соціологічних роботах, соціальна структура не може бути зведена до класової і, відповідно, остання не відображає будови суспільства у всій повноті [13, с. 231–233]. Тому не менше значення має стратифікаційна проекція соціальної структури, яка фіксує положення індивідів і груп на шкалі ієрархічних статусів.

Поняття класової структури і соціальної стратифікації суспільства, – зазначає Т. Заславська, – певною мірою, альтернативні. Перше акцентує насамперед якісні особливості положення громадських груп, що визначають характер їх відносин, а друге стосується скоріше кількісних відмінностей тих соціальних потенціалів, якими володіють суб'єкти, що належать різним стратам. Відповідно, класова структура – більш глибока і фундаментальна категорія, ніж соціальна стратифікація. Однак емпірично ідентифікувати класову структуру суспільства надзвичайно важко, саме через її якісний характер. З іншого боку, за кількісними відмінностями потенціалів, що формують стратифікацію суспільства, в кінцевому рахунку хова-

ються якісні відмінності в положенні громадських груп, лише представлені в іншій формі.

Соціально-територіальна структура, згідно з прийнятому в соціологічній літературі погляду, є одним з аспектів (зрізів) соціальної структури в широкому сенсі, що включає в себе «розподіл населення за віковими, статевими, національними, професійними, територіальним та іншими ознаками» [9, с. 446]. Він являє собою сукупність стійких спільнот людей, що формуються на основі соціальної неоднорідності умов життєдіяльності в різних територіально-адміністративних утвореннях і відносин між цими спільнотами [10, с. 143–144].

Отже, в основі соціально-територіальної структури лежать нерівності, які пов'язані з різним рівнем соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень, що породжені територіальним поділом праці, розвитком і розміщенням продуктивних сил.

Класичним прикладом територіальних нерівностей є відмінності між містом і селом, між передмістям і сільською глибинкою. Чим глибше ці об'єктивно обумовлені відмінності, тим чіткіше проявляється соціально-територіальна структура; навпаки, при нівелюванні відмінностей відбувається її «розмивання».

Яким чином співвідноситься соціально-територіальна структура з класовою та стратифікаційною структурами? З одного боку, СТС має самостійне значення і не зводиться до двох останніх структур. В цьому відношенні поділяємо точку зору М. Аітова про те, що відмінності між містом і селом – явище некласове і розглядати їх як елементи класової структури нелогічно [1, с. 36].

З іншого боку, описані вище структури є лише відносно незалежними і, в зв'язку з цим, впливають один на одного. В даному випадку виходимо з того, що «вплив однієї з приватних структур на іншу має місце в тому і тільки в тому випадку, коли приналежність суб'єктів до різних елементів однієї структури змінює соціальний зміст відносин, що формують іншу структуру» [3, с. 252].

У разі нашого дослідження «міграція як колективна поведінка, яка утворює екологічний порядок суспільства» (за визначенням Р. Парка) надає прямий вплив на певні сторони класової структури, зумовлюючи, зокрема, «наповнення» груп робітників, селян, інтелігенції.

Наявними емпіричними соціологічними дослідженнями наочно показано взаємозв'язок між ступенем урбанізації поселень і стратифікаційною структурою. Так, наприклад, базуючись на даних соціологічного моніторингу ВЦДСД, що відноситься до працюючого населення, Т. Заславська показала, що верхній і середній прошарки соціальної структури тяжіють до великих міст і столиць, представники ж базового і нижнього прошарків живуть в малих містах та селах.

Взаємозв'язок соціально-територіальної і стратифікаційної структур проявляється також у взаємозумовленості зрушень, які відбуваються в них. Зокрема, дестабілізація і ослаблення політичної влади привели до відносного зниження ролі політичного компонента стратифікації, який проявляється в зниженні рівня прийняття рішень і обсягу розпорядчих прав в частині розвитку тих чи інших адміністративно-територіальних утворень. Це в свою чергу, спричинило за собою зміну механізму відтворення соціально-територіальної структури: зменшилася роль територіального чинника (близькість до Центру), зросла роль економічного потенціалу адміністративно-територіальних утворень. Розширення прав і підвищення самостійності територій, ослаблення влади центру, розпад господарських зв'язків і тенденції до «авторизації» економіки регіонів привели до регіоналізації соціальної структури, що виявляється в посиленні різноманітності соціальних структур великих територіальних спільнот, істотно різних напрямках трансформації соціальної структури в розрізі регіонів.

Таким чином, вивчення соціально-територіальної структури, враховуючи поглиблення соціальних відмінностей в територіальному плані, стають нагальною потребою в плані пізнання устрою суспільства.

Хоча в зарубіжній соціологічній літературі поняття територіальної спільності використовується дуже широко, більшість соціологів зазначає нечіткість його меж. Н. Смелзер, наприклад, розглядаючи багатозначність поняття «спільність», відзначав, що будь-яке обране визначення спільності висуває на перший план одне з можливих значень і не враховує безліч інших, в зв'язку з чим, на його думку, дати точне визначення цього поняття неможливо. Як робоче визначення він прийняв за основу погляди соціологів, які досліджують проблеми великих міст, зокрема, Шноре. Останній визначає поселенську спільність як сукупність людей, які мають загальне постійне місце проживання, залежать один від одного в повсякденному житті і здійснюють багато видів діяльності для задоволення своїх економічних і соціальних потреб [8].

Американський соціолог А. Гіллері зробив спробу проаналізувати терміни – «територіальна спільність», що використовується 94 різними авторами, виділивши три суттєві ознаки, що враховуються в тій чи іншій формі в різних визначеннях: соціальна взаємодія; спільність території; загальні зв'язки.

С. Джонсен, продовживши аналіз визначень, спробував уточнити поняття територіальної спільності, виділивши 6 найбільш істотних ознак: 1) соціальна група людей; 2) спільність територіальної бази; 3) функціональна взаємопов'язаність елементів; 4) спільність культури і організації життєдіяльності; 5) самодостатність (звичайно, не повна, а в межах основних потреб місцевих жителів); 6) усвідомлення членами спільноти своєї приналежності до неї, наявність у них спільних інтересів і здатності до колективної дії [14].

Відзначимо, що остання ознака – самоідентифікація з певною спільністю і сприйняття групи як цілісного утворення з боку інших людей, є в

зарубіжних роботах важливою ознакою територіальної спільноти. У «Сучасному соціологічному словнику» територіальна спільнота розглядається як соціальна одиниця і центр групової ідентифікації, яка «передбачає, що її жителі ідентифікують себе з цим географічним регіоном і один з одним. Вони (мешканці) вважають, що поділяють спільні інтереси і цілі і, що у них є певна ступінь взаємної співпраці і, що існування спільності усвідомлюється і визнається як самими жителями, так і жителями сусідніх регіонів (територій) [13, с. 26].

Критерії виділення територіальних спільнот, що виділяються в вітчизняних роботах по соціології, багато в чому перетинаються з підходом зарубіжних вчених. На думку соціологів, наприклад, відмітними рисами територіальної спільноти є:

- 1) територіальна концентрація населення;
- 2) просторова відособленість і локалізація більшої частини функцій по відтворенню соціально-територіальної групи населення на відносно компактній території;
- 3) соціально-економічна цілісність, що виявляється в більшій інтенсивності внутрішніх зв'язків в порівнянні з зовнішніми;
- 4) відносна «самодостатність» виробничої та сфери послуг для задоволення основних потреб населення;
- 5) однорідність умов функціонування локальної спільноти і породжувана їх єдністю специфіка якісного складу населення і середовища його життєдіяльності;
- 6) усвідомлення більшістю жителів своєї приналежності до даної територіальної спільноти, наявність у них спільних інтересів, які формують певні типи поведінки територіальної групи.

Поняття територіальної спільноти широко використовується також соціальними географами. Можна констатувати, що по відношенню до територіальної спільноти в суспільствознавчій вітчизняній літературі існує два підходи: соціологічний, при якому на перше місце ставиться спільність поселення [12, с. 94] і соціально-географічний, який робить акцент на спільності по території [5, с. 10]. Як правило, ці два підходи протиставляють один одному, лише з огляду на спільність територіальної бази і спільність умов життєдіяльності, що створюють передумови для формування специфічних інтересів і типів поведінки людей, можна отримати задовільне уявлення про процес функціонування і розвиток територіальної спільноти.

З урахуванням сказаного, поділяємо точку зору Т. Заславської, що визначила територіальну спільноту як «відносно самостійний осередок територіальної структури суспільства, що включає, по-перше, відповідну групу населення, по-друге, використовувану цією групою частину життєвого простору з її природними ресурсами, виробничими підприємствами, житловим фондом, соціально-побутовою інфраструктурою» [3, с. 301].

Як елементи реальності, відповідних поняттю «територіальна спільність», можуть розглядатися будь-які ланки адміністративно-територіальної структури країни: області, міста, сільські райони, сільські поселення. У науковій літературі пропонуються різні, в тому числі і досить складні підходи до визначення меж територіальних спільнот. Однак використання адміністративного критерію має, щонайменше, дві вирішальні переваги в порівнянні з іншими підходами: по-перше, відносну стійкість кордонів виділених спільнот, по-друге, наявність достатньої статистичної інформації про їх розвиток. Нарешті, єдність територіального управління також є важливим чинником соціально-політичної та економічної цілісності ланок адміністративної структури.

Зовнішні функції територіальних спільнот полягають в задоволенні потреб більш широких (які охоплюють) систем в матеріальних благах, виробничих і соціальних послугах, інформаційних і духовних цінностях. Внутрішні (соціальні) функції цих спільнот полягають у забезпеченні суспільно нормальних умов життєдіяльності та суспільного розвитку, які формують їх групи населення. І зовнішні, і внутрішні функції спільнот здійснюються через діяльність груп, які регульовані місцевими органами управління, а також через взаємодію цих груп з іншою частиною суспільства в межах сформованої системи суспільних відносин.

Зміст соціально-економічних відносин і взаємодій територіальних спільнот кожного рівня (наприклад, районів, міст суттєво залежить від того, наскільки вони «подібні» або «різні». Чим більше подібні різні спільноти за складом населення, спеціалізації виробничої сфери, розвитку соціальної інфраструктури, тим ближче, як правило, спектр актуальних для них проблем, а також арсенал їх можливих рішень.

В основі взаємодії східних територіальних спільнот лежить близькість характерних для них соціально-економічних ситуацій. Інший зміст властивий відносинам між спільнотами істотно різного типу. На перше місце тут виходять зв'язки спеціалізації і кооперації виробництва, обміну ресурсами, продукцією, послугами, інформацією. Відмінності в комплексі життєвих умов стимулюють активну міграцію населення, в той час як обмін населенням між подібними територіальними спільнотами невеликий.

З точки зору територіальної організації суспільства, першочергове значення має взаємодія різнотипних територіальних спільнот. Для того щоб адекватно відобразити систему цих взаємодій, необхідне стисле уявлення просторової будови суспільства як системи, які взаємодіють один з одним якісно різних типів територіальних спільнот.

Які головні характеристики, на основі яких порівнюються різні типи територіальних спільнот? Критеріїв диференціації соціально-територіальних спільнот надзвичайна безліч – склад населення, функціональна спрямованість розташованих на території організацій, забезпеченість ресурсами, включаючи робочу силу і т. д.

Для відповіді на поставлене вище питання необхідно виділити ті характеристики, які найбільшою мірою детермінують соціальну нерівноцінність умов життєдіяльності в територіальному плані.

На наш погляд, соціальну основу нерівності між територіальними спільнотами зумовлюють такі критерії: а) економічний потенціал адміністративно-територіального утворення, що виражається в рентабельності підприємств і організацій профільюючих галузей і зумовлює рівень доходів і добробуту територіальної групи; б) соціальний потенціал, вимірюваний рівнем розвитку основних галузей соціальної сфери проживання територіальної групи; в) соціально-демографічний потенціал, пов'язаний з демографічним і культурно-освітнім складом територіальних груп; г) соціальний престиж адміністративно-територіального утворення, який концентровано відображає всі вищезазначені характеристики територіальної групи та місця існування. Названі критерії хоча й взаємопов'язані, але утворюють відносно незалежні «осі» простору диференціації соціально-територіальних спільнот.

Перш ніж перейти до характеристики соціально-територіальної структури регіону та її взаємозв'язку з соціально-територіальною структурою суспільства, зупинимось ще на одному важливому питанні: яким чином територіальні спільноти розташовуються в територіальній структурі – за ієрархічним принципом або горизонтально? Іншими словами, чи є соціально-територіальна структура ієрархічною?

У сучасній вітчизняній соціологічній літературі немає загальноприйнятого погляду на це питання. В. Радаєв і О. Шкаратан – автори фундаментальної монографії по системі соціальних нерівностей, аналізуючи характер соціального розшарування в суспільстві, виділяють 9 типів стратифікаційних систем. При цьому територіальний чинник не розглядається ними як основний стратифікований критерій і не служить, відповідно, основою диференціації, яка зумовлює той чи інший тип стратифікаційних систем [7, с. 44–51].

У той же час В. Радаєв при аналізі стратифікації радянського суспільства як рангової системи одним з додаткових стратифікованих ознак визначає місце проживання індивіда.

Відомий різнобій в думках вчених обумовлений, на наш погляд, тією обставиною, що територіальні спільноти є важкоорганізованими, які мають багатовимірний характер соціальні системи. Саме складність територіальних спільнот, їх багатокритеріальний характер не дозволяє дати однозначної відповіді про існування стратифікаційної проекції соціально-територіальної структури суспільства.

Чи можна приналежність індивіда до тієї чи іншої територіальної спільноти розглядати з позицій соціальної нерівності? Так, оскільки територіальні умови життєдіяльності зумовлюють нерівний доступ територіальних груп населення до обмежених ресурсів матеріального духовного споживання. Проживання на певній території забезпечує індивіду безліч благ, як наприклад, отримання якісної освіти і медичного обслуговування,

широкий вибір професії та місця роботи, розширення споживчих можливостей і т. п. Відмінності в умовах життєдіяльності індивідів, зумовлює територією проживання, ведуть до відмінностей «життєвих шансів» (за визначенням П. Сорокіна). Всі ці переваги проживання на певній території відображаються на її престижі. Хоча поняття «престиж» по відношенню до території не отримало належного визнання в соціології, його досить просто виявити при проведенні емпіричних досліджень, як, наприклад, при аналізі обмежень, що існують при прописці або умов обміну (купівлі) житла.

У наявності соціальна нерівність, яка обумовлена місцем проживання індивіда, а значить, для оцінки цієї нерівності можливе застосування ієрархічної шкали. Однак при цьому слід мати на увазі, що територіальні групи мають різний доступ до соціальних благ не в силу їх положення в соціальній ієрархії, а в силу нерівності, обумовленого рівнем соціально-економічного розвитку території.

З іншого боку, територіальні групи включають в себе представників різних верств, з різним рівнем доходів, освіти, обсягу влади і власності, тобто по відношенню до розшарування суспільства за цими основоположними стратифікаційними критеріями територіальні спільноти розташовані горизонтально, утворюючи неієрархічну модель.

Що ж стосується таких характеристик територіальних груп як спосіб життя, тип поведінки, нормативно-ціннісні уявлення, соціальні і культурні риси і інтереси і т. п., то різні територіальні спільноти (наприклад, місто і село) в ієрархії «вище-нижче» просто непорівнянні. Сенс цього полягає в збереженні якісно різними територіальними спільнотами своїх специфічних умов і способу життя, що збільшує і збагачує соціально-територіальну (просторову) організацію суспільства.

Резюмуючи, можна зробити висновок про те, що якщо ряду стратифікації (владної, дохідної, по власності, престижу) відповідає вертикальне співвідношення, то в цілому для багатомірних територіальних спільнот – горизонтальне співвідношення соціальних позицій, відсутність ієрархії (неієрархічна модель).

Дослідники соціально-територіальної структури суспільства (в їх числі автори) виділяють три можливих ієрархічних рівня територіального членування країни – національний, регіональний, районний. Хоча соціально-територіальна структура суспільства, як видно з рис. 1, має кілька ієрархічних рівнів, число їх менше, ніж у адміністративно-територіальній структурі. При цьому елементами кожного рівня тут служать не окремі спільноти, а типологічні групи спільнот нижчого рівня. Зокрема, елементами національного рівня СТС суспільства є соціально-економічні типи регіонів і міст центрального підпорядкування; регіонального рівня – соціально-економічні типи сільських адміністративних районів і міст обласного підпорядкування; районного рівня – сільських поселень і міст районного підпорядкування.

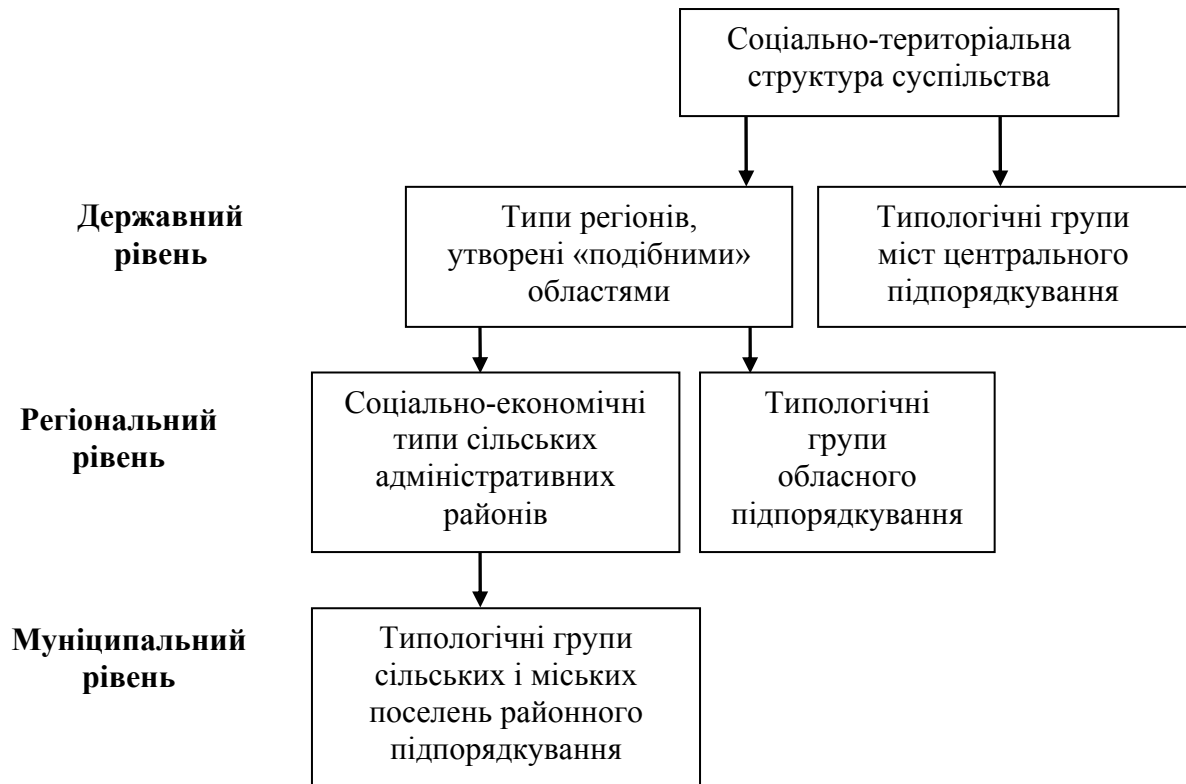


Рис. 1. Соціально-територіальна структура суспільства

Таким чином, розглянута структура являє собою концентроване відображення елементів адміністративно-територіальної структури, що розрізняються рівнем соціально-економічного розвитку та умовами життя населення. У монографії ж розглядається тільки регіональний зріз соціально-територіальної структури суспільства, поза зв'язком з іншими ієрархічними рівнями.

Справжня робота базується на вихідному розумінні соціально-територіальної структури регіону як узагальненому відображенні його адміністративно-територіальної структури. З цих позицій соціально-територіальна структура являє собою стисле уявлення про просторову будову регіону як системи, в якій взаємодіють один з одним якісно різні типи територіальних спільнот.

Соціально-територіальна структура регіону є, за нашим поданням, складною багаторівневою системою. Вона включає в себе, як мінімум, три рівня – верхній, середній і нижній, кожен з яких характеризується власними типами територіальних спільнот і взаємозв'язків між ними.

Верхній рівень соціально-територіальної структури регіону (рис. 2) який представлений міським і сільським типами спільнот, які мають своє походження з глибин історії, а в даний час доповнюють і в даному разі протистоять один одному.

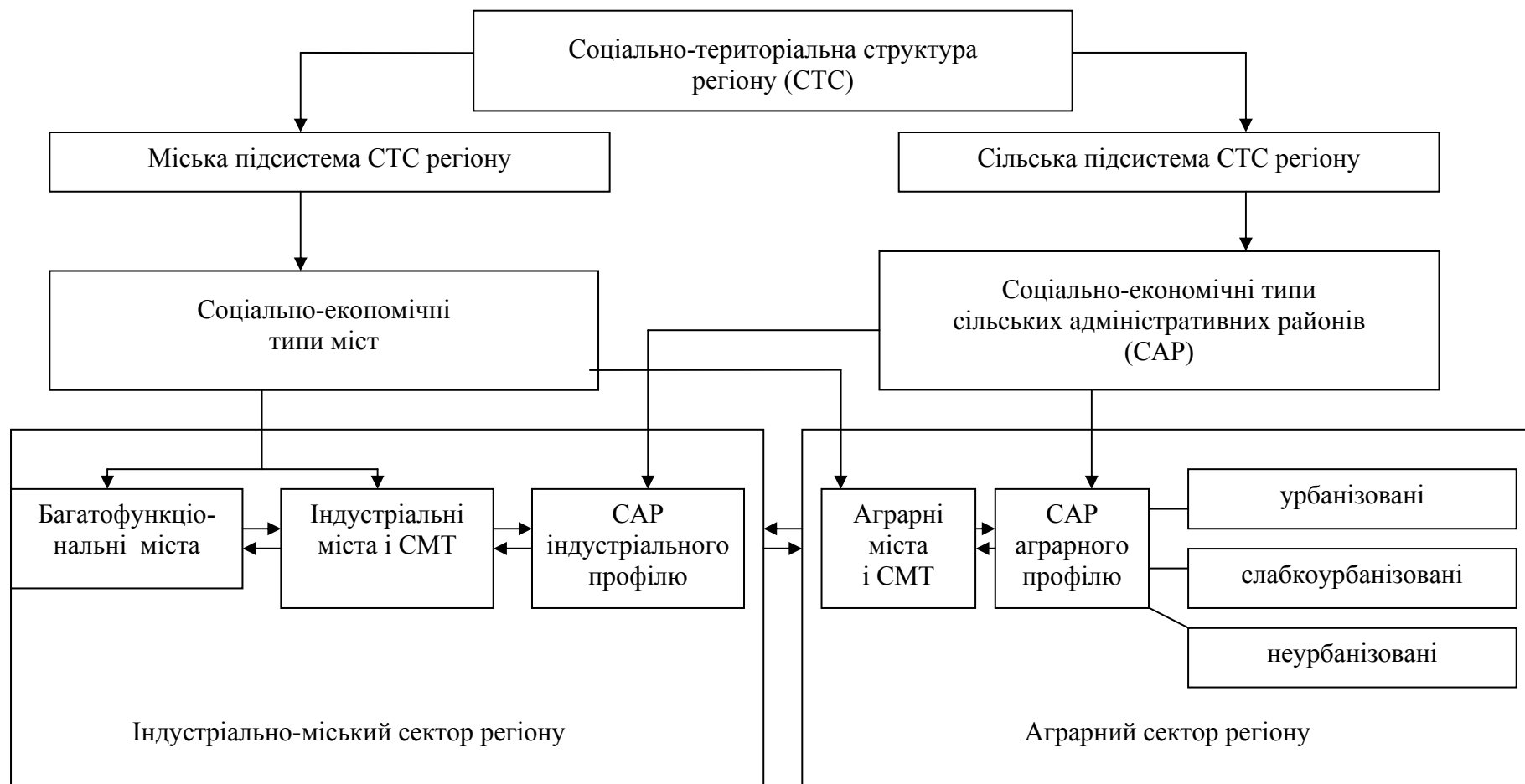


Рис. 2. Загальне уявлення про соціально-територіальну структуру регіону [4, с. 142]

Велика соціальна значимість дихотомії «місто-село» обумовлена тим, що її елементи розрізняються одночасно за трьома важливими критеріями. По-перше, місто і село виконують взаємодоповнюючі функції в просторовій організації суспільства, що дозволяє, нехай з деякою часткою умовності, розглядати їх як його функціонально-територіальні підсистеми. По-друге, місто і село формують якісно різні типи середовища життєдіяльності та способу життя відповідних груп населення і, отже, представляють різні соціально-економічні типи спільнот. По-третє, міські і сільські поселення відокремлені один від одного, що виявляється у відмінностях їх правового статусу, а також в поділі адміністративного управління міськими та сільськими територіями. Ці обставини надають відому обґрунтованість виділення міста і села як вихідних, найбільш великих блоків соціально-територіальної структури регіону.

Якими емпіричними референтами представлені міська і сільська підсистема СТС регіону? Стосовно міської підсистеми відповідь очевидна – сукупністю міст регіону. Стосовно ж до сільської підсистеми повної ясності немає: як її емпіричних референтів може виступати сукупність різних адміністративно-територіальних одиниць – як сільських поселень, так і адміністративних районів.

В ідеальному випадку, на наш погляд, сільську підсистему регіону повинна представляти вся сукупність розташованих на його території сільських поселень. Однак, реалізувати такий підхід на практиці можливо лише в тому випадку, якщо дослідник має інформацію про рівень соціально-економічного розвитку всіх, сільських поселень регіону, що пов'язано з необхідністю проведення великомасштабних наукових досліджень.

З огляду на це, емпіричним референтом сільської підсистеми СТС регіону в дослідженні виступають сільські адміністративні райони. Певною гідністю такого підходу є та обставина, що сукупність сільських районів «закриває» весь територіальний простір сільської підсистеми соціально-територіального сектору регіону.

У зв'язку зі сказаним виникає питання – чи може сільський адміністративний район розглядатися в якості територіальної спільноти? Якщо по відношенню до сільського поселення або малого міста застосування поняття «територіальна спільнота» не викликає сумнівів, то по відношенню до сільського району (як, до речі, і до великого міста) ситуація не така однозначна.

У нашому ж дослідженні розвивається підхід до сільського адміністративного району як до територіальної спільноти, основу якої складає територіальна група – «сукупність людей, об'єднаних проживанням на одній території (в одному поселенні), єдністю територіальних умов життєдіяльності, схожістю просторових інтересів і поведінки» [3].

Якщо провести аналіз відповідності сільського району критеріям територіальної спільноти, то очевидно, що з названих вище критеріїв витримуються далеко не всі. Однак, неважко помітити, що в міру просування до

більш високих рівнів територіально-просторової ієрархії (поселення – група поселень – сільський район) посилюється прояв одних ознак територіальної спільності і послаблюються інші. В межах адміністративного району в порівнянні з поселенням з перерахованих вище критеріїв територіальної спільності найбільш повно реалізується «самодостатність» виробничої та сфери послуг для задоволення основних потреб населення; більш строго виконується критерій просторової відокремленості, локалізації більшої частини функцій по відтворенню соціально-територіальної групи населення на оптимально компактній території. З іншого боку, помітно послаблюється однорідність умов функціонування спільності і породжувана єдністю проживання специфіка якісного складу населення і середовища його життєдіяльності.

Нам видається, що зі згаданих вище критеріїв найбільш важливим є критерій соціально-економічної цілісності територіальної спільності. Ось що пишуть з цього приводу В. Радаєв і О. Шкаратан: «При аналізі соціальної структури одним із основних завдань є виявлення, по-перше, тих властивостей, за якими можна судити про цілісність спільності, по-друге, властивостей, що визначають неоднорідність цієї соціальної спільності. Населення міста, агломерації, культурно-історичного регіону є спільністю, що об'єднано системою економічних, соціальних, політичних, ціннісно-нормативних зв'язків, що виділяють його як цілісність як самостійна одиниця просторової організації життя суспільства» [7, с. 16–17].

Саме соціальна цілісність, згідно з думкою цих авторів, є тим розподілом, який відокремлює реальну групу від статистичної. «Реальна група, на противагу статистичній сукупності людей, виділених за окремо взятою ознакою, це соціальна цілісність, яка характеризується спільністю умов існування, причинно взаємопов'язаними подібними формами діяльності в різних сферах життя, єдністю норм, цінностей, рис способу життя» [7, с. 20].

Що ж стосується таких характеристик реальних груп, як загальні інтереси, взаємна ідентифікація, загальні риси ментальності, подібна мотивація, поведінка, стиль життя і т. п., то, на наш погляд, доцільно в повній мірі відносити їх не до всієї територіальної групи, а тільки до її ядра. Думка про те, що в дослідженні територіальних спільностей важливі ті особливості, носіями яких є не окремі особистості, а більш-менш численні групи людей, що формують певні соціальні відносини в однотипному середовищі і саме даної територіальної спільності висловлювалося не тільки соціологами, але і соціальними географами. Другим значимим критерієм територіальної спільності, як зазначалося раніше, є самоідентифікація населення. Емпіричні дані свідчать, що навіть в період кризи соціальних ідентифікацій (1992–1993 рр.) частка опитаних, які вказали (або тих, хто ухилився від відповіді), що вони ніколи не відчували близькості з тими хто живе в тому ж місті (селищі) не перевищувала чверті. Більш висока ступінь ідентифікації була характерна лише для трьох груп (спільностей) – сім'я і близькі друзі, люди свого покоління; люди тієї ж національності.

Таким чином, з огляду на все вищесказане, що розглядаються нами в якості вихідних елементів соціально-територіальної структури регіону – сукупність міст і сільських адміністративних районів (верхній рівень СТС), є реальними соціально-територіальними групами (спільнотами).

Як емпіричні референти середнього рівня соціально-територіальної структури регіону виступають дві макро-спільності – індустріально-міський та аграрний сектори (рис. 2).

Процеси, які відбуваються в більшості розвинених країн сільсько-міської та аграрно-промислової інтеграції помітно деформують соціально-економічну цілісність і відносну відособленість міста і села [2]. З одного боку, частина сільських поселень і районів (у високоурбанізованих регіонах країни) настільки тісно зростається з містом, що, незважаючи на формальне збереження сільського адміністративного статусу, на ділі стає елементом індустріально-міської підсистеми. З іншого боку, посилюються зв'язки між малими містами – центрами сільських районів і прилеглої до них сільської місцевості. Головною функцією таких міст стає виробниче і соціальне обслуговування села: тут зосереджуються сільська будівельна індустрія, підприємства зі збуту і ремонту сільськогосподарської техніки, переробці сільськогосподарської сировини, установи соціального обслуговування сільських жителів.

По суті, ці міста є прикладом зіткнення і зрощування міста з селом. Під впливом процесу індустріалізації сільського господарства і урбанізації села вони все тісніше пов'язуються з сільською підсистемою суспільства і стають ніби її частиною. Однак, купуючи цей елемент, названа підсистема сама вже перестає бути сільською, а стає аграрною, що і дає нам підставу назвати такі міста аграрними і розглядати їх як елемент аграрного сектору регіону (рис. 2).

Таким чином, однією з основних методологічних передумов дослідження є уявлення про те, що міста регіону істотно різняться за рівнем участі в соціальному і виробничому обслуговуванні села. Залежно від цього вони можуть бути розділені на два відносно самостійних типи – аграрні міста, які найбільш тісно пов'язані з селом і власне міста, в даному разі «протистоять» селу, хоча і мають значний вплив на його розвиток.

Аналогічно сукупність сільських адміністративних районів, що представляють сільську підсистему СТС регіону, в залежності від реально виконуваних функцій поділяється на два типи – індустріальні та аграрні. Відповідно, перший з названих типів сільських адміністративних районів (САР) є елементом індустріально-аграрного, другий тип – елементом аграрного сектора СТС регіону (рис. 2).

Системоутворюючими чинниками аграрного сектору регіону є зв'язки виробничої сфери, всіх його елементів з галузями аграрно-промислового комплексу, а соціальної – з обслуговуванням сільського населення. Цілісність і відносна самостійність цього сектора обумовлені як специфікою його

зовнішніх функцій, так і особливостями розвитку соціальної інфраструктури, громадських відносин, складу, умов і способу життя і свідомості населення. Що стосується індустріально-міського сектору, то при формуванні вихідної гіпотези середнього рівня соціально-територіальної структури регіону цей сектор виділено нами за критерієм відсутності тісної пов'язаності з селом і сільськогосподарським виробництвом. Тому він цілком може виявитися в соціально-економічному відношенні гетерогенним.

Процеси урбанізації ведуть до часткового перерозподілу виробничих і соціальних функцій між групами міських і сільських спільнот: частина раніше існуючих зв'язків послаблюється і зникає, в той час як нові зв'язки виникають і міцніють. Одночасно змінюються соціально-економічні характеристики спільнот, які задіяні інтеграційними процесами: посилюється схожість умов, якості та способу життя в селах і обслуговуючих їх аграрних містах; в центральних частинах міст і їх сільських передмістях; навпаки, зростають відмінності в положенні і способі життя населення сільських районів аграрного або індустріального профілю, малих і великих міст.

З урахуванням сказаного, в якості соціально-територіальних спільнот-елементів нижнього рівня СТС регіону виступають типи міст і сільських адміністративних районів, що розрізняються умовами життєдіяльності населення. Стосовно міст – це багатофункціональні і індустріальні міста; по відношенню до сільських районів – урбанізовані, слабоурбанізовані і неурбанізовані райони (рис. 2).

При цьому виходили з припущення, що середовище життєдіяльності населення району істотно різниться в залежності від сили (масштабу) впливу міста. Про це свідчать як власні дослідження авторів, так і роботи соціологів, економістів, демографів, соціальних географів.

Під впливом міста розуміємо будь-який «підбурюючий» вплив міста на функціонування і розвиток сільської територіальної спільноти, наприклад, міграцію сільських жителів в міста з метою навчання або роботи, надання містом соціально-побутових послуг селянам і т. п. Тобто вплив міста можна визначити як процес впливу на село, в результаті якого відбуваються якісні зміни в його виробничій, соціальній, демографічній та просторово-поселенській структурах. У такому випадку слід говорити вже не про роль міст в системі розселення або обслуговування, а про їхню роль в соціальному і економічному розвитку села. Поняття «сила впливу міста» операціоналізується через виражений в абсолютних величинах масштаб діяльності городян з управління, виробничого і соціального обслуговування села.

Суттєвим моментом розроблювальної методики є питання про те, по відношенню до яких груп міст повинні бути диференційовані сільські адміністративні райони. В якості таких груп можна розглядати, по-перше, класи міст по силі впливу на село, по-друге, класи міст за ступенем аграрної і, по-третє, соціально-економічні типи міст за характером зв'язків з се-

лом. Використання названих класів міст в порівнянні з соціально-економічними типами, на наш погляд, краще, оскільки «подвійна» підстава типології (сила впливу і ступінь аграрного) різко ускладнює аналіз результатів. З одновимірних ж класифікацій пріоритет повинен бути відданий класифікації міст за силою впливу на село. Безперечно, саме ця характеристика міста в найбільшій мірі визначає особливості соціально-економічного і демографічного розвитку села.

Разом з тим регіональний аналіз особливостей розвитку села, що формуються під впливом міста, буде найбільш коректним, максимально точно відобразить реальну картину лише в тому випадку, якщо одночасно буде враховано вплив на село всіх прилеглих до нього міст. Це важливо при вивченні особливостей розвитку села в агломераціях, оскільки агломероване село відчуває на собі одночасний вплив декількох міст. Отже, такі міста при побудові типології повинні бути виділені в особливу групу. Природно, виділення територіально зближених міст спричинить за собою деяку зміну класифікації міст за силою впливу на село: буде сформована нова класифікація міст, що характеризує одночасно силу впливу міст на село і їх територіальне положення відносно один одного.

Висновки та пропозиції. Виходячи з викладеного, аграрні сільські райони поділяються на три типи: розташовані в зонах впливу міст (урбанізовані і слабоурбанізовані) і поза таких зон (неурбанізовані). До урбанізованих відносяться сільські адміністративні райони, що входять до складу міжрайонних систем розселення, з центрами – містами, що роблять великий вплив на село, а також агломеровані сільські райони. До слабоурбанізованих відносяться райони, що знаходяться в складі районних (рідше – міжрайонних) систем розселення, з центрами – містами, які надають середній або невеликий вплив на село (рис. 2).

Виділені типи сільських адміністративних районів є, на наш погляд, реальні територіальні спільноти, бо якщо статистична група виділена за певною характеристикою, яка піддається виміру, то реальна група володіє, як правило, набором характеристик, за якими ховається іманентна даному соціальному об'єкту сутність. Такою сутністю, на нашу думку, виступають міські або сільські умови життя територіальної групи, що прямо пов'язано зі ступенем урбанізації території, яка визначається силою (масштабом) впливу міста на сільське оточення.

Таке наше загальне уявлення про будову соціально-територіальної структури регіону. Для того, щоб охарактеризувати взаємодію вихідних елементів СТС регіону – міста і села, розглянемо далі локальну соціально-поселенську систему «місто – сільське оточення».

Список використаних джерел

1. Аитов Н. А. Понятие «социальная структура» в современной социологии / Н. А. Аитов // СОЦИС. – 1996. – 96 с.

2. Данилишин Б. М. Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів: методологія, практика / Б. М. Данилишин, Л. Г. Чернюк, М. І. Фащневський ; за ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – Черкаси : ЧДТУ, 2006. – 315 с.
3. Заславская Т. И. Социология экономической жизни (очерк теории) / Т. И. Заславская, Р. В. Рывкина. – Новосибирск : Наука, 1991. – 442 с.
4. Захарченко В. І. Наукові основи управління ринковою системою регіону : монографія / В. І. Захарченко, Т. К. Метіль, І. А. Топалова. – Одеса : Атлант, 2016. – 316 с.
5. Методология социально-экономического планирования города. – Л. : Наука, 1980. – 183 с.
6. Пчелинцев О. С. Проблемы социально-экономического обоснования региональной политики / О. С. Пчелинцев // Проблемы прогнозирования. – 2002. – № 1. – С. 3–16.
7. Радаев В. В. Социальная стратификация / В. В. Радаев, О. И. Шкаратан. – М. : Наука, 1995. – 330 с.
8. Смелзер Н. Социология / Н. Смелзер. – М. : Феникс, 1994. – 302 с.
9. Социальная структура общества // Философский словарь. – М. : Сов. Энци., 1986. – 540 с.
10. Соціологія : словарь-справочник. – М. : Наука, 1990. – Т. 1.
11. Структура социальная. Краткий словарь по социологии. – М. : Изд. полит. лит-ры, 1988. – 457 с.
12. Ткаченко А. А. Территориальная общность в системе понятий географии населения / А. А. Ткаченко // Изв. АН СССР, сер. География. – 1982. – № 4. – С. 89–97.
13. A Modern Dictionary of Sociology // By G. A. Theodorson, A. G. Theodorson. – L., 1970.
14. Jonassen C. T. The measurement of Community. Dimension and Elements / C. T. Jonassen. – Columbus (Ohio), 1959.

3.3. Інноваційна парадигма кластерного підходу до територіального розвитку

У сучасний період формування глобальних ринків все більше число країн бере участь в міжнародних торговельних і фінансових організаціях. Відкриття кордонів веде до загострення міжнародної конкуренції товаровиробників різних країн. При цьому спостерігається формування двох груп світових ринків – ринок продукції високорозвинених країн і ринок продукції країн, що розвиваються, причому ці країни торгують і один з одним, але різними групами товарів. Високорозвинені країни торгують між собою продукцією високих технологій (товарами передового технологічного укладу), конкурентоспроможність забезпечується новизною і високою якістю продукції, а також низькими витратами, що забезпечуються відносно високою продуктивністю праці. Країни, що розвиваються, постачають на світовий ринок (здебільшого в розвинені країни) сировину, продукцію оброблювальних виробництв і старіючих технологічних укладів (третього і четвертого). В даний час процес початкової індустріалізації світового господарства ще триває. Тому між країнами, що розвиваються виникає конкуренція на світових ринках, яку виграють країни (підприємці) з більш низькими витратами виробництва. Це, як правило, досягається за рахунок низької заробітної плати.

1. Конкурентний розвиток країн в умовах глобалізації

Дослідження показують, що в останні роки в результаті глобалізації у світовій економіці виник тип «збіднюючого зростання» [15]. Країни, що розвиваються, залучаючи міжнародний капітал, розміщують у себе виробництво продукції (часто досить високотехнологічної), яку не вигідно виробляти розвиненим країнам. Результатом є жорстка конкуренція, між країнами, що розвиваються, одним з головних переваг в процесі якої стає підтримання низької заробітної плати працівників і, відповідно, низький рівень життя населення. Високорозвинені країни («країни-інноватори») винаходять нову продукцію і технології, створюють нові ринки і отримують найбільшу віддачу на вкладений капітал. Спостерігається процес інтернаціоналізації конкуренції в багатьох сферах – не тільки в обробних галузях, а й у все більших розмірах також і в сфері послуг.

Велике дослідження мінливих умов міжнародної конкуренції в умовах глобалізованого світу було проведено в кінці минулого століття в США [18]. У 1970-і рр. присутність США на світових ринках стали тіснити Японія, а трохи пізніше – «нові індустріальні країни»: Сінгапур, Тайвань, Південна Корея, Малайзія. У 1980-ті рр. конгрес США, уряд, ділові кола і вчені провели активний аналіз проблеми конкурентоспроможності американської промисловості. З'явилася концепція «національної інноваційної спроможності» [3]. З'ясувалося, що країни, фірми яких стали проникати в економіку США, здійснювали сильну державну підтримку «своїх» технологічних фірм. Був зроблений висновок, що необхідно піклуватися і підтримувати здатність нації до технологічних нововведень. Вони повинні включати в себе все, що пов'язано з сучасним виробництвом, маркетингом, збутом і навіть споживанням. Федеральним урядом США були позначені наступні цілі в сфері науки і технологій (включаючи і їх використання):

- створення умов для приватного бізнесу, які сприяють розвитку і швидкого освоєння досягнень науково-технічного прогресу;
- стимулювання розробки нововведень і їх подальшої комерціалізації, включаючи оцінку результатів використання (в урядових документах підкреслюється, що важливим є не сам по собі рівень розвитку науки і техніки, а ступінь переваги США над найближчими конкурентами);
- створення і підтримання першокласної інфраструктури, відповідної вимогам ХХІ ст. (до того ж до постійних завдань вдосконалення транспорту і зв'язку поставлено завдання створення Інтернету нового покоління як основи глобальної інформаційної інфраструктури);
- інтеграція оборонної та цивільної промисловості в єдину систему, здатну найбільш ефективно задовольняти потреби як військових, так і цивільних секторів;
- формування в країні потенціалу першокласної робочої сили, здатної активно працювати з інформацією і оновлювати знання [16].

На необхідність більш активної політики стимулювання переходу економіки на інноваційний шлях розвитку в умовах глобалізації звернули увагу уряди багатьох розвинених країн, як великих, так і малих. Так, на початку XXI ст. Франція проголосила новий курс стимулювання розвитку наукомістких технологій та інноваційної сфери [1, с. 39]. Була розроблена нова економічна стратегія збереження і зміцнення конкурентоспроможності країни, що включає такі основні напрями:

- формування і розвиток інноваційного сектора економіки;
- надання більшої гнучкості ринку праці;
- захист національного капіталу від спроб поглинання зарубіжними компаніями;
- розробка та проведення нової податкової політики.

Значну увагу приділяють інноваційного розвитку малі країни Європи [6]. Так, датські дослідники Б.-О. Лундвал і Б. Йонсон, аналізуючи специфіку розвитку Данії, прийшли до висновку, що інновації не є дискретним, а кумулятивним процесом. Б.-О. Лундвал ввів поняття додаткової інновації (*incremental innovation*) і наголосив на існуванні чотирьох типів інновацій:

1) стаціонарна інновація, яку можна використовувати тільки в одному місці;

2) додаткова інновація. Вона характерна для малих, відкритих економік, таких як, наприклад, Данія;

3) радикальна інновація. Вона більше характерна для великих держав, наприклад, США. У таких країнах відстань і велика чисельність населення, незважаючи на розвиток засобів комунікації, стримують швидке поширення інновацій;

4) технологічна революція. Ця новизна і масштабність інновацій викликає зміну техніко-економічної парадигми в усьому світовому господарстві.

На думку Б.-О. Лундвал, досягти високої конкурентоспроможності бізнесу мала країна може за допомогою додаткових інновацій. Він ввів поняття «економіка навчання» (*learning economy*) [16]. «Навчання має на увазі під собою безперервний процес вдосконалення навичок і знань, необхідних для виробництва більш досконалого продукту. Нові знання можуть бути придбані як в процесі роботи, так і в процесі навчання або професійного навчання. Економіка навчання має на увазі, що всі жителі країни в більшій чи меншій мірі беруть участь в процесі навчання». Нові знання можуть бути придбані як в процесі роботи, так і в процесі навчання або професійного навчання. Б.-О. Лундвал виділив 6 видів навчання: 1) шляхом роботи (*learning-by-doing*); 2) шляхом використання (*learning-by-using*); 3) шляхом взаємодії (*learning-by-interaction*); 4) шляхом виробництва (*learning-by-production*); 5) шляхом пошуку (*learning-by-searching*); 6) шляхом дослідження (*learning-by-exploring*) [6, с. 118].

У 2000 р. в ЄС була розроблена програма оцінки конкурентоспроможності та інноваційності країн-членів ЄС [14]. Вона отримала назву «європейська рейтингова таблиця інноваційного розвитку» (European Innovation Scoreboard). У країнах ЄС і в керівництві Євросоюзу набула поширення ідеологія, що формалізація інноваційного розвитку відбувається за допомогою інноваційних систем. Ряд європейських експертів визначають інноваційну систему як «сукупність діючих інститутів, організацій і політик, які творчо взаємодіють з метою досягнення соціальних і економічних цілей і використовують інновації в якості ключового, ініціатора часу». В ЄС превалювати став підхід, що передбачає комплементарну дворівневу взаємодію як на інноваційну систему в цілому, так і на її сильні ключові позиції. Таку політику проводить як керівництво ЄС, так і окремі країни, використовуючи весь інструментарій доступних засобів загальноекономічного регулювання. Інвестиції в «знання» ростуть темпами, що випереджають зростання інвестицій в основний виробничий капітал. У більшості країн ЄС з другої половини 1990-х рр. спостерігається зростання частки витрат на НДДКР в ВВП. Поставлено завдання – збільшити цю частку до 3% (в 2000 р. ця частка становила у США 2,7%, в Японії – 3%). Керівництво ЄС стимулює перехід економіки Євросоюзу через всі напрямки своєї політики, включаючи підтримку малих і середніх підприємств в межах регіональної політики ЄС [17].

Перехід на інноваційну парадигму економічного розвитку країн ЄС супроводжується кардинальними змінами в методології та методиці обґрунтування рішень в політичній, економічній, інноваційній та інших найважливіших сферах суспільного життя, в тому числі в приватному секторі і на регіональному рівні [9]. Прогнозування в сучасному розумінні розглядається як спеціально організований процес, який зводить воедино оцінки різних його учасників щодо можливих шляхів майбутнього розвитку з урахуванням соціальних, економічних, науково-технічних, технологічних та інноваційних аспектів. Його мета – формування стратегічного бачення майбутнього. Експерти ЄС вважають, що майбутнє треба творити. Його формують люди своїми доцільними діями, які мають лише частково не передбачувані заздалегідь наслідки. Майбутнє треба не стільки передбачати, скільки конструювати за участю всього суспільства. Систематичне осмислення майбутнього може і повинно бути частиною такого конструювання. Як об'єкт дослідження систематичне вивчення майбутнього є не що інше, як інструмент творення найбільш бажаного майбутнього» [9, с. 16].

2. Кластерний підхід в конкурентній політиці зарубіжних країн

В економічних дослідженнях використання поняття «кластер» пов'язують з ім'ям американського вченого М. Портера. У середині 1980-х рр. М. Портер, залучаючи фахівців різних країн, провів дослідження конкурентних переваг 10 держав, що займають значне місце в світовій

торгівлі. У їх числі були: Великобританія, Німеччина, Данія, Італія, Корея, Сінгапур, США, Швейцарія, Швеція та Японія, на частку яких у сумі доводилося 1/2 всього світового експорту. Узагальнюючи результати цих досліджень, М. Портер прийшов до переконання, що «національне процвітання не успадковується – воно створюється» і «єдина розумна концепція конкурентоспроможності на національному рівні – це продуктивність праці» [8, с. 168]. Згідно М. Портеру, конкурують не регіони або країни, а фірми, а регіон або країна є лише середовище, яке сприятиме (або не сприяє) конкурентоспроможності фірм. М. Портер виділив чотири головних детермінанти конкурентних переваг країни, зобразивши їх як вершини ромба (рис. 1).

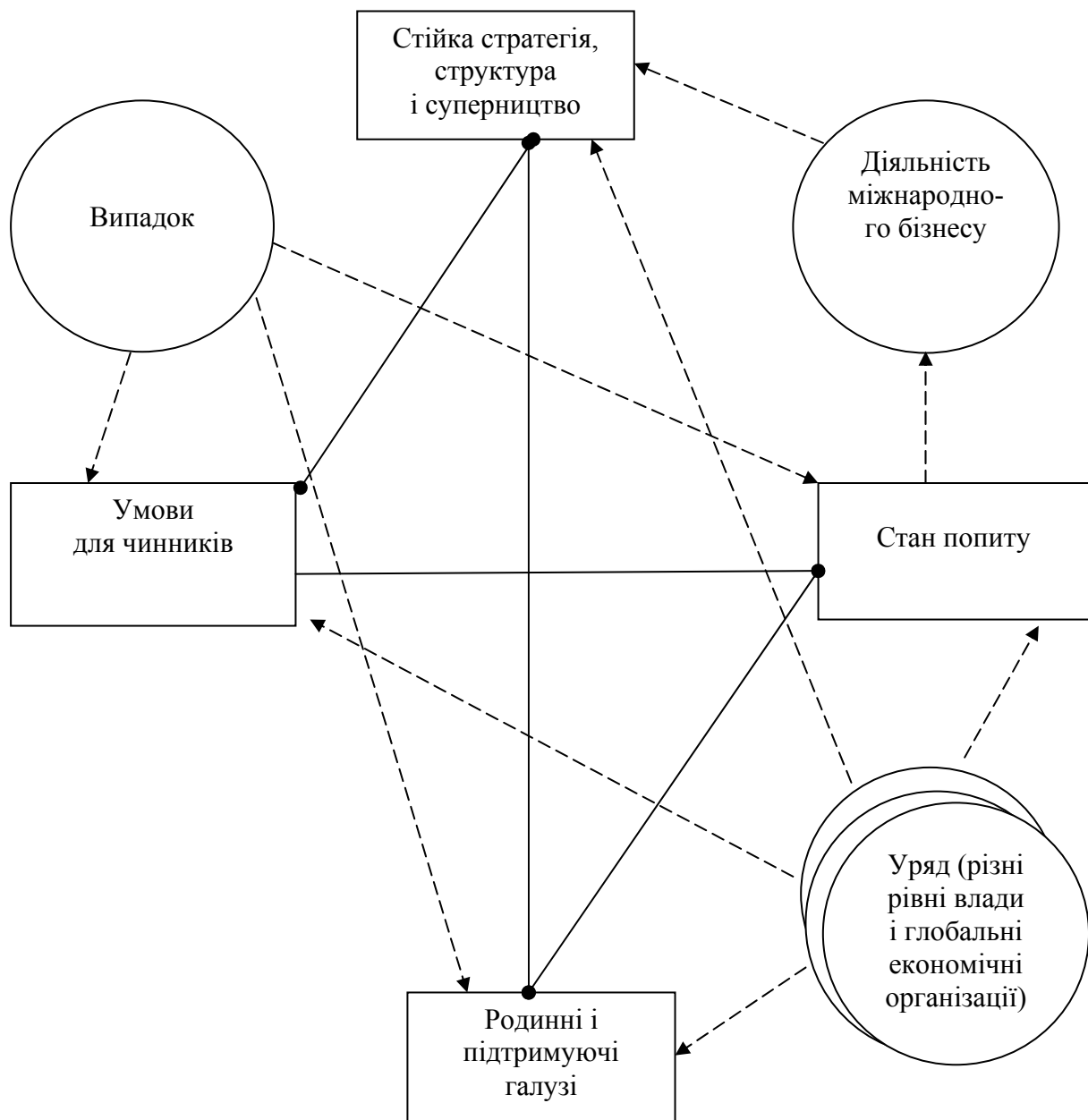


Рис. 1. Ромб конкурентних переваг М. Портера

1. Умови для факторів. Позиція країни в факторах виробництва, таких як наявність кваліфікованої робочої сили або інфраструктури, необхідних для ведення конкурентної боротьби в даній галузі.

2. Стан попиту. Характер попиту на внутрішньому ринку для галузевого продукту або послуг.

3. Споріднені та підтримуючі галузі. Наявність або відсутність в даній країні галузей-постачальників або інших супутніх галузей, конкурентоспроможних на міжнародному рівні.

4. Стійка стратегія, структура і суперництво. Існуючі в країнах умови створення, організації та управління компаніями, а також характер внутрішньої конкуренції.

Крім того, особливо він виділив ще дві незалежні детермінанти: (1) уряд і (2) випадок (наприклад, війни або пожежі). М. Портер зазначає: «дія системи детермінантів веде до того, що конкурентні національні галузі не розподілені рівномірно по всій економіці, а пов'язані в те, що можна назвати «кластерами» (пучками), що складаються з галузей, що залежать один від одного» [7, с. 153]. Підкреслимо, що кластерами названа третя детермінанта ромба, тобто родинні й підтримуючі галузі. Кластери виграють у конкурентній боротьбі завдяки таким обставинам:

– за допомогою підвищення продуктивності праці фірм і галузей, які до них входять;

– через підвищення здатності фірм, учасників кластера, до інновацій і, таким чином, до підвищення продуктивності праці;

– за допомогою залучення нових бізнесів, що підтримують інновації та розширюють межі кластера.

Коротко він визначає кластер як «систему взаємопов'язаних фірм та організацій, значимість якого як цілого перевищує просту суму складових частин». Дослідження показують, що переваги кластера в більшій мірі проявляються тоді, коли родинні і підтримуючі фірми сконцентровані географічно в одній місцевості. У цих випадках фірми, які входять в кластер швидше дізнаються про прогрес в технологіях, про доступність нових матеріалів і устаткування, про нові концепції в обслуговуванні та маркетингу тощо. Географічна близькість фірм дозволяє досить часто зустрічатися членам кластеру, обмінюватися неформальними візитами і переходити на приватні взаємини. М. Портер підкреслює, що «вигоди від існування довіри і організаційної проникності, що розвиваються внаслідок постійної взаємодії та усвідомлення взаємозалежності в межах регіону або міста, явно сприяють взаємодії в кластерах, що приводить до підвищення продуктивності, поширенню інновацій, і, в кінцевому підсумку, створення нових бізнесів» [8, с. 223]. З'ясувалося, що в деяких країнах групи фірм, що володіють ознаками кластера, існували і 100 років тому. Як вище вже зазначалося, особливість сучасного періоду полягає в тому, що внаслідок нових інформаційних технологій з'явилися гнучкі форми організації виробничих систем, що базуються на ідеології мережевого підприємства.

Розміри кластерів можуть варіюватися від одного міста до цілого ряду сусідніх країн. У той же час державні кордони відіграють певну роль. Багато детермінанти, позначені в ромбі М. Портера, більше схожі всередині однієї країни, ніж між різними країнами. Урядова політика (наприклад, оподаткування і регулювання), юридичні правила, умови фінансового ринку, фактори витрат і багато інших атрибутів, властиві окремій країні, роблять ці відмінності істотними. Для кожної країни характерні певні соціальні та політичні норми і цінності, які змінюються дуже повільно. «Саме поєднання національних та специфічних для даної місцевості умов сприяє досягненню успіху» [7, с. 180].

У сучасній економічній ситуації, коли конкуренція в світових масштабах зростає, роль держави стає все більш важливою. У міру того як основа конкурентної боротьби все більше зміщується в бік творення і засвоєння знань, роль держави зростає. Конкурентна перевага створюється і підтримується через сильно локалізовані процеси. Відмінності в національних цінностях, в культурі, структурі економіки, в існуючих організаціях і історичному розвитку – все це вносить свій внесок в досягнення успішної конкурентоспроможності. Існують дуже сильні відмінності в структурі конкурентоспроможності для кожної країни, оскільки жодна держава не може бути конкурентоспроможною у всіх або хоча б в більшості галузей. В кінцевому підсумку конкретні країни досягають успіху в певних галузях з тим, що їх внутрішні умови виявляються у відповідних випадках найбільш сприятливими, динамічними і перспективними.

Згідно М. Портеру, адекватна роль уряду полягає в тому, щоб вона виступала в ролі каталізатора і шукача нового. Він має надихати (або навіть підштовхувати) компанії до підвищення своїх прагнень і руху до більш високих рівнів конкуренції, навіть незважаючи на те, що цей процес може виявитися досить неприємним і складним. Уряд не може створювати конкурентоспроможні галузі; це можуть робити тільки самі компанії. На його думку, в питанні про конкурентоспроможність країни багато урядів роблять одні й ті ж помилки. Вони прагнуть до короткострокових вигравів, використовуючи інструментарій субсидій, захисту і організованого злиття компаній, «а це саме та політика, яка уповільнює оновлення». У житті ж «для деякої галузі створення конкурентних переваг може зажадати десятиліть; цей процес вимагає тривалого часу вдосконалення навичок працівників інвестування в продукцію і виробничі процеси, створення кластерів, а також впровадження на зовнішні ринки» [8, с. 195].

Хоча народження поняття «кластер» з'явилося в результаті дослідження «міжнародних конкурентних переваг» галузей окремих країн, жорстко ці два поняття не пов'язані. У світовій економіці, в якій безліч національних і місцевих ринків, які все ще до певної міри захищені або відкриваються дуже повільно, існує багато кластерів, які не мають конкурентних переваг. Підкреслюючи вплив процесу глобалізації на зміну змісту поняття

«конкуренція», М. Портер зазначає, що «парадигма, яка управляє конкуренцією між окремими місцями, змістилася від порівняльних переваг на більш широке поняття конкурентної переваги» [8, с. 328]. Конкурентна перевага розташування виникає не просто через доступність дешевих факторів виробництва, а з можливості отримання найвищої продуктивності при їх використанні. Місцезнаходження фірми, що володіє конкурентною перевагою, характеризується таким середовищем, в якій фірми можуть не просто продуктивно працювати, а й одночасно безперервно вдосконалювати способи конкуренції. Тим самим вони ще більше підвищують свою продуктивність, застосовуючи інновації не тільки у виробничому процесі, а й в маркетингу, в позиціонуванні продукції на ринках та в наданні послуг.

Порівняльна перевага завдяки нижчим факторним витратам (праця, сировина, капітал або інфраструктура) як і раніше існує, але в більшості галузей вона вже не представляє конкурентної переваги і не забезпечує високого рівня заробітної плати. У складних галузях, які є основою будь-якої розвиненої економіки, країна не буде наслідувати, а формує найбільш істотні фактори виробництва – такі як кваліфікована робоча сила або науково-технічна база виробництва. Більш того, набір виробничих факторів, якими володіє держава в деякій певний момент часу, виявляється менш значущим, ніж швидкість і ефективність їх створення та оновлення, а також застосування в конкретних галузях. На думку М. Портера, необхідно підтримувати розвиток усіх без винятку кластерів, тому що неможливо передбачити, який кластер буде розвиватися швидше, а який повільніше. Тому політика уряду, при якій допомога надається тільки тим кластерам, які мають в даний час високі темпи розвитку, є помилковою. У той же час він відзначає, що умови для створення конкурентної переваги краще тоді, коли фірми, що працюють в одній певній галузі, географічно сконцентровані. Географічна концентрація фірм у М. Портера отримала назву «промисловий кластер».

Його соратник, М. Енрайт, який працював з самого початку досліджень в команді з вивчення міжнародної конкуренції, ввів поняття «регіональний кластер». Цим самим він підкреслює, що конкурентні переваги створюються не на наднаціональному або національному рівні, а на регіональному, де головну роль відіграють історичні передумови розвитку регіонів, різноманітність культур ведення бізнесу, організації виробництва і отримання освіти. Регіональний кластер – це промисловий кластер, в якому фірми-члени кластера знаходяться в географічній близькості один до одного, тобто регіональний кластер – це географічна агломерація фірм, що працюють в одній або кількох споріднених галузях господарства [11, с. 24–25]. При цьому М. Енрайт виділив три рівні конкурентної переваги регіонального кластера:

– супранаціональний – кілька схожих субгалузей промисловості, об'єднаних загальним економіко-географічним положенням, але розташо-

ваних в різних державах, утворюють регіональний кластер, який володіє супранациональною конкурентною перевагою;

– національний – кілька суміжних районів в межах однієї країни завдяки інтенсивній кооперації можуть досягти національного конкурентної переваги;

– локальний – кілька поруч розташованих міст, що мають схожу спеціалізацію і проводять активну політику обміну знаннями та інноваціями, досягають локальної конкурентної переваги.

Регіональний кластер може включати в себе: 1) промисловий район з малими і середніми підприємствами; 2) концентрацію високотехнологічних фірм, пов'язаних через розвиток і використання загальних методів виробництва (технологій); 3) виробничу систему з представництвами великих ТНК. Оскільки на рівні регіональних кластерів створюється конкурентна перевага країн, саме регіональні кластери потребують цілеспрямованої підтримки державних структур та дослідницьких організацій.

Відомий американський дослідник промислових і регіональних кластерів М. Сторпер також є прихильником політики розвитку конкурентних переваг країни за допомогою формування регіональних кластерів [19]. Він розглядає агломерацію як джерело промислової динаміки малих і середніх підприємств. Його схема ідеального розвитку регіонального кластера включає в себе шість стадій:

1) освіту фірм-піонерів на основі місцевих специфічних традицій виробництва;

2) поява системи спеціальних постачальників, які обслуговують фірми, і спеціалізованого ринку робочої сили;

3) утворення нових організацій (часто урядових) для надання підтримки фірмам, що працюють в кластері;

4) залучення в кластер зовнішніх вітчизняних, а потім і іноземних фірм, висококваліфікованої робочої сили як нових стимулів для організації нових кластерних фірм;

5) створення неринкових активів між фірмами, які стимулювали б дифузю інновацій, інформації і знань;

6) період занепаду кластера через ситуацію, коли кластер вичерпав свій інноваційний потенціал, а закритість кластера не дозволяє йому черпати інновації з зовнішнього ринку.

Очевидно, що кожен кластер має певну специфіку у своєму розвитку, тому наведена вище схема може не завжди відповідати дійсності. Тим не менш, вона дає уявлення про загальні закономірності розвитку кластерів в світі. Відхилення в схемі ідеального розвитку кластерів відбуваються через місцеві національні особливості розвитку економіки – етнічних рис, властивих тільки певній країні з унікальним економіко-географічним положенням.

Як можна бачити, кластерний підхід має досить широке тлумачення. Це обумовлено тим, що М. Портер включив в ромб конкурентних переваг

майже всі основні чинники і умови, що визначають діяльність фірм. Концепція ромба конкурентних переваг і промислового кластера М. Портера отримала широке поширення в розвинених країнах світу і придбала, крім великої кількості прихильників, також і значна кількість критиків. Вчені, що звернули увагу на кластерний підхід і намагаються використовувати його в своїх дослідженнях, вводять різні доповнення в тлумачення поняття «кластер».

Дослідження конкурентних переваг країн і регіонів проводять вчені різних країн. Крім американської світової популярності здобули роботи британської школи теорії конкурентоспроможності, яка досліджує позиції країн, що розвиваються в процесі конкуренції між країнами світу, які посилилися. Серед них виділяється OLI – парадигма Дж. Даннінга, яка була вироблена при дослідженні поведінки американських ТНК і їх філій в восьми країнах. В результаті аналізу статистичних даних він виділив три групи переваг, що визначають вкладення ТНК за кордон:

- 1) володіння (ownership advantage, O-перевага);
- 2) місця розташування (location advantage, L-перевага);
- 3) інтернаціоналізації (internationalization advantage, I-перевага) [403].

У США кластерний підхід підвищення конкурентних переваг країни реалізується в межах нової науково-технічної політики – «Інвестування в технології – це інвестування в майбутнє Америки», проголошеної в 1993 р. президентом Клінтоном. У сферу відповідальності уряду США були включені всі «доконкурентні» етапи науково-технічного циклу. Федеральний уряд взяв на себе відповідальність за розробку заходів по використанню технологій. В області впровадження були використані форми, які раніше застосовувалися до сільського господарства, де понад 100 років існують служби впровадження з метою доведення основних нововведень до фермерів і великих господарств. Була прийнята програма створення Національної мережі центрів впровадження промислових технологій, фінансування яких здійснюється на пайовій основі з федерального, штатних і муніципальних бюджетів.

Центри надають інформацію про нові промислові процеси і технології, експериментальне обладнання, програми підготовки кадрів тощо всім компаніями (раніше тільки малим) всіх видів бізнесу. Крім того, федеральним урядом були утворені спеціальні фонди, щоб університети могли залучати до викладання фахівців, зайнятих в промисловості. Прийнято стимулюючі заходи по розширенню терміну дії податкових пільг для фірм, що інвестують дослідження і розробки. Дозволено створення кооперативних виробничих центрів, які обслуговують фірми, які не можуть придбати ряд видів обладнання через неможливість завантажити його до рівня, що забезпечує рентабельність.

У політиці федерального уряду були враховані два нових феномена, що спостерігаються в організації промисловості:

- 1) сучасні фірми високих технологій, як правило, концентруються в певних регіонах (феномен Силіконової долини), що характеризуються ви-

сокою якістю людських ресурсів та інформаційного середовища. «Нові кластери високотехнологічних фірм існують у своєрідному симбіозі, що не стільки конкурують, скільки кооперують один з одним, створюючи інформаційну, культурну та інші середовища в регіоні їх розташування, які призводять до зростання сукупної ефективності окремих фірм і їх сукупності в кластері»;

2) гнучкі форми організації виробництва складаються як в самих фірмах, так і в міжфірмових відносинах. Утворюються тимчасові партнерства, які створювані юридично незалежними промисловими фірмами на контрактній основі для виробництва певних товарів, Така організація дозволяє більш гнучко використовувати потенціал кожної з фірм-учасниць і забезпечує швидке реагування на зміну умов ринку.

З метою широкого поширення в промисловості країн зазначених нових форм організації праці в фірмах і в їх взаємодії уряд розробив і впроваджує спеціальні програми. Заохочується утворення регіональних технологічних альянсів в тих місцях, де кластер вже існує або формується, а також розширення інформаційного обміну між фірмами, прийняття спільних дій по формуванню нових ринків, надається підтримка інтеграції промислових підприємств. У кластерній концепції формування конкурентних переваг країн підкреслюється значимість середовища, що оточує фірми. Конкуренція стає все більш національною та глобальною, але найважливіші джерела конкурентної переваги часто залишаються локальними. Вони зосереджені в критичних масах високоспеціалізованих і взаємопов'язаних професій, прикладних технологій, фірм, постачальників і установ в конкретних місцях. Все, що можна отримати здалеку або за допомогою глобальної мережі, стає доступним конкурентам і перестає бути надійним джерелом або конкурентною перевагою. Важливі переваги місця розташування все частіше зустрічаються на локальному рівні, де легше формуються взаємозв'язки між знаннями і мотиваціями людей. М. Портер зазначає: «Зони вільної торгівлі або промислові парки в великій мірі сприяють економічному вдосконаленню в тому випадку, якщо вони мають кластер, а не просто головний центр, причому цей кластер повинен підтримуватися спеціально розробленими для нього законодавчими положеннями і інфраструктурою. Зони вільної торгівлі та промислові парки можуть виступати в якості анклавів на противагу погано діючої економічної обстановці, фактично з усіма імпортованими факторами виробництва, експортом всієї продукції і малою кількістю або взагалі відсутністю контактів з іншою економікою. Однак з плином часу такі зони повинні встановлювати зв'язки з рештою існуючою в оточенні економікою» [8, с. 262].

Велику увагу проблемі формування конкурентних переваг країн і регіонів в умовах глобалізованого світу приділяють вчені і політики країн Європи. І. Пилипенко, детально аналізуючи досвід малих країн Західної і Північної Європи у формуванні своєї конкурентоспроможності в світовому

господарстві, вказує на наявність в скандинавських країнах двох напрямків досліджень даної проблеми. Перший напрямок представлено оригінальними концепціями конкурентоспроможного розвитку малих країн:

– роботами датських економістів Б.-О. Лундвалля і Б. Йонсона, які виробили концепцію національних систем інновацій та економіки навчання;

– дослідженнями норвезьких економігеографів Б. Асхайма і А. Ізаксена, які запропонували розвивати конкурентні переваги регіонів на основі процесів навчання в промислових районах (такі регіони отримали назву регіони навчання), які розташовувалися в них. Вони підкреслюють, що в сучасній моделі інноваційної економіки «знання є головним ресурсом, а навчання – головним процесом»;

– роботами норвезького економіста Е. Райнера, який вивчає причини досягнення розвиненими країнами високої конкурентоспроможності і запропонував «індекс якості», який ранжує економічну діяльність по її можливості забезпечити не тільки високу продуктивність, але і високу зарплату [4, ч. 2, с. 74].

Другий напрямок в скандинавських країнах представляють численні групи вчених Швеції, Данії, Фінляндії, які працюють над проблемою виявлення кластерів і обґрунтування кластерної політики. У своїх дослідженнях вони спираються на ідеологію американської школи конкурентоспроможності. Крім зазначених країн роботами по адаптації американської школи конкурентоспроможності до умов різних за рівнем розвитку країн займаються дослідники інших країн Європи.

І. Пилипенко у своїй монографії наводить таку інформацію [6, с. 354–361]. У Португалії з ініціативи уряду група М. Портера провела дослідження по виділенню кластерів малих і середніх підприємств. Конкурентними були визнані ті галузі промисловості, частка товарів яких в світовому експорті росла. Спочатку були виділені 33 кластера, значна частина їх характеризувалася певною географічною концентрацією фірм. Кілька років спостережень за ними показали, що в деяких виділених кластерах відсутні зв'язки між фірмами (іншими словами, відсутні умови для передачі інновацій), хоча вони розміщуються в одному штандорті. Такі кластери отримали визначення «недорозвинені». У той же час всі виділені кластери отримали підтримку уряду.

В Австрії дослідники виділили 76 кластерів, розбивши їх на 6 типів: виробничі, розподільні, технологічні, експортні, освітні та змішані кластери. Урядова політика підвищення конкурентоспроможності експорту країни охопила тільки 16 промислових кластерів. Програми розвитку земель Австрії також стали базуватися на кластерному підході. Так, у федеральній землі Верхня Австрія з 1988 р. реалізується програма «Земля кластерів – інновації через кооперацію», що об'єднує 8 промислових кластерів.

У Фінляндії роботи по виявленню конкурентних переваг країни проводяться з 1990 р., тобто почалися відразу після виходу в світ книги

М. Портера «Конкурентні переваги країн». Були виділені 10 промислових кластерів, згрупованих в чотири типи: 1) сильний (лісовий кластер з високою конкуренцією між фірмами, динамічними горизонтальними і вертикальними зв'язками); 2) полусильний (металургійний та енергетичний кластери, що відрізняються позитивною динамікою розвитку, але з незакінченою структуризацією); 3) потенційний (телекомунікаційний, природний, з охорони здоров'я, транспортний і хімічний кластери, з тендітною структурою міжфірмових зв'язків, але з позитивною динамікою); 4) латентний (будівельна і харчова галузі, які характеризуються негативними рисами розвитку, але володіють деякими кластерними структурами). Ці кластери стали основою кластерної політики, яка поряд з програмою розвитку центрів знань повинна сприяти підвищенню конкурентоспроможності країни.

У Швеції в 1991 р. за участю групи М. Портера були проведені дослідження, що дозволили виділити 7 кластерів національного масштабу: металургійний (виробництво конструкційних матеріалів), лісовий, транспортний, енергетичний, розподільний, телекомунікаційний і диверсифікованих послуг. У 2002 р. було проведено друге дослідження і зазначено, що кластери існують практично в кожному регіоні Швеції.

У Бельгії була зроблена спроба виділення регіональних кластерів у Фландрії, Валлонії та Брюсселі. Регіональним кластером вважалися «групи підприємств, дослідницьких (освітніх) навчальних організацій, місцевих приватних і громадських органів, які підтримують підприємців, які з'єднувалися в тісну географічну і технологічно відокремлену мережу» [17, с. 23].

У Швейцарії на основі методу МОБ було виділено 7 кластерів із зворотними зв'язками і 5 – з прямими, серед яких були позначені 5 мегакластерів (агрохарчової; галузі промисловості, які пов'язані з третинним сектором; електрообладнання – сфера послуг – хімічна промисловість; текстильний мегакластер; будівництво – сфера послуг – машинобудування – електрообладнання). Осторонь від мегакластерів виявилися фірми таких галузей, як виробництво шкіри та взуття, нафтопереробка, виробництво залізничного обладнання, сервіс, який пов'язаний із залізничним і річковим транспортом, і комунікаційні послуги.

У Нідерландах дослідники виділили 12 великих конгломератів (міжпромислових груп) національних кластерів, сумарна частка яких у ВВП країни склала близько 30%.

У Данії було виділено 13 регіональних і 16 національних кластерів конкурентоспроможності. Всі кластери характеризувалися високими темпами розвитку фірм, що функціонують усередині кластера, і розглядалися як власники особливого «ноу-хау», необхідного для розвитку країни.

В Ірландії було проведено кілька розрізнених досліджень по виділенню кластерів. При аналізі новітніх галузей спеціалізації Ірландії – інформаційно-телекомунікаційних технологій були виділені 2 регіональних

кластера ІКТ. Їх характерна риса – вони виникли на базі іноземних ТНК. В інших країнах такого феномена практично не спостерігається.

У Норвегії для позначення концентрації малих і середніх підприємств використовувалося поняття «промисловий район». За певними критеріями було виділено 55 промислових районів і 7 районів зі спеціалізацією у сфері послуг.

У Греції в межах програми підтримки малого та середнього бізнесу в ЄС було виділено тільки 2 локальних кластера (виробництво металевих виробів – Волос, виробництво продуктів харчування – Іракліон).

В Ісландії і Люксембурзі через малу чисельність населення країн кластерна політика не є актуальною, як в інших малих країнах Європи. Проте в Люксембурзі було виділено 2 регіональних кластера зі спеціалізацією на консалтингу для підприємств Державної адміністрації залізничного транспорту і машинобудуванні.

Особливе місце в ЄС займають транскордонні кластери, в яких реалізується супранаціональні конкурентні переваги:

- скляний кластер у Верхній Австрії, Баварії (Німеччина) і Богемії (Чеська Республіка);

- текстильний кластер в Нижній Австрії і Богемії;

- технічний кластер в Штірнії (Австрія) і Словенії;

- кластер Ерісуні в Данії і Швеції, що включає в себе «Долину Медікон» в Данії, в якому працює велика кількість фармацевтичних і біотехнологічних фірм, а також університетських клінік;

- кластер в регіоні Твенте на кордоні Нідерландів і Німеччини включає в себе кілька мереж підприємств, які виробляють пластмасу і біомедичні препарати;

- кластер навколо м. Венло, який розташований на германоголандському кордоні з великою кількістю постачальників, консалтингових та інжинірингових фірм;

- кластер «Долина Доммель» на бельгійсько-голландському кордоні з великою кількістю фірм, що працюють в галузі ІКТ;

- кластер «БіоДолина», що розташовується на кордонах трьох держав – Німеччини, Швейцарії та Франції з центрами в Фрайбурзі, Базелі і Мюлузе.

У ромбі конкурентних переваг М. Портера особливо виділена детермінанта «уряд». Вона пов'язана з усіма чотирма основними детермінантами ромба. Це означає, що формування і функціонування кластерів відбувається під впливом політики властей. У той же час М. Портер визначив місце цієї детермінанти з зовнішньої сторони ромба, як би підкреслюючи другорядність впливу цього фактора на ефективне функціонування кластера (рис. 1). Практика показала, що саме уряди багатьох країн стали використовувати кластерний підхід для вироблення політики підвищення конкурентоспроможності своїх економік.

М. Енрайт виділяє наступні чотири типи кластерної політики, що відрізняються механізмами її проведення:

– каталітична – уряд зводить зацікавлені сторони (наприклад, приватні компанії та дослідницькі фірми) між собою і надає їм невелику фінансову підтримку;

– підтримуюча – каталітична політика держави доповнюється значними інвестиціями в інфраструктуру регіонів (в освіту, професійне навчання, і маркетинг та ін.), що створює сприятливе середовище для розвитку кластерів;

– директивна – підтримуюча функція держави здійснюється в рамках програм трансформації спеціалізації регіонів за допомогою розвитку кластерів;

– інтервенціоністська – уряд активно формує спеціалізацію кластерів і за допомогою трансфертів, субсидій, адміністративних обмежень або стимулів контролює діяльність фірм в кластерах.

Ініціаторами кластерної політики можуть бути не тільки державна влада, а й об'єднання підприємців, що пропонують реалізацію програми стимулювання розвитку кластерів в певних регіонах. Такі програми отримали назву «кластерна ініціатива». З появою кластерних ініціатив став розвиватися кластерний консалтинг, тобто надання послуг по проектах виділення на території регіону певного виду кластерів, а також викладання теоретичних основ управління кластерними ініціативами – кластерний менеджмент [4, ч. 2, с. 77]. Так, новозеландець А. Флукс-Вільямс запропонував наступну схему дії менеджера кластерної ініціативи:

- пояснення доречності кластера в регіоні,
- ідентифікація кластера,
- початковий аналіз,
- формування команди,
- визначення бажаного результату,
- складання плану досягнення бажаного результату,
- складання плану негайних дій,
- початок кластерної ініціативи,
- формалізація розвитку кластера,
- удосконалення плану розвитку кластера,
- оцінка розвитку кластера,
- функціональне з'єднання кластера з іншими кластерними ініціативами.

А. Флукс-Вільямс відводить менеджеру ключову роль при організації кластерної ініціативи. Він підкреслює: «ринкові сили створюють кластер, проте не слід стійке зростання кластера залишати в руках ринкових сил» [12, с. 3].

У 2002 р. Європейська комісія зі спостереження за розвитком малих і середніх підприємств провела дослідження 34 кластерів, розташованих в 17 європейських країнах з тим, щоб визначити напрямки кластерної полі-

тики в ЄС. З'ясувалося, що наукомісткі кластери в основному молоді – до 20 років, традиційні кластери мають вік до 100 років. В обох випадках фірми підвищують свою конкурентоспроможність, проте в наукомістких кластерах є більшість стратегій для підвищення конкурентоспроможності. Активне стимулювання інноваційного розвитку стає пріоритетним в межах регіональної політики ЄС. Для цього використовуються його регіональні фонди та інші фінансові інститути. До числа основних інструментів такої політики відносяться:

- сприяння розвитку високотехнологічних компаній, а також залучення та розміщення в межах ЄС високотехнологічних виробництв;
- підтримка освоєння нових видів технологій; створення наукових і технологічних парків;
- заохочення розвитку мереж і кластерів, що спираються на осередки ділової активності, що проявили високу конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- практична реалізація концепції технологічних платформ.

Зауважимо, що багато, але далеко не всі країни стали використовувати кластерний підхід і досвід США у вирішенні проблеми підвищення конкурентоспроможності своєї економіки [14, ч. 2, с. 77]. Країни з великими традиціями державної економічної (регіональної) політики йдуть в тому ж напрямку, але своїм власним шляхом. Так, Франція, як вже було вище зазначено, на початку цього тисячоліття проголосила новий курс стимулювання розвитку наукомістких технологій та інноваційної сфери. Держава взяла на себе роль організатора, координатора та головного інвестора в реалізації великих національних проектів, покликаних підвищити міжнародну конкурентоспроможність країни. У 2005 р. з 3,5 тис. заявок на фінансування передових технологічних проектів було відібрано 105. З них 67 проектів отримали статус «полюсів конкуренції». Серед них шість проектів мають міжнародне значення:

- розвиток нанотехнологій для використання в електроніці, медицині і біосистемах в Греноблі в області Рона-Альпи на базі місцевих науково-дослідних організацій;
- створення телекомунікаційних систем з підвищеним рівнем захисту інформації (основні організації та підприємства розташовані в південній області Прованс – Котд`Азюр;
- біологічні дослідження, які спрямовані на розробку нових технологій для забезпечення епідеміологічної безпеки (центр у м. Ліон провінції Рона-Альпи);
- інформатика (центр – Париж і його передмістя);
- авіація і космонавтика (центр – Тулуза і Бордо);
- медицина (центр – Париж).

У цих проектах, так само як в більшості інших, визначені конкретні географічні місця реалізації. Таким чином, уряд одночасно вирішує за-

вдання стимулювання розвитку окремих регіонів країни. Державна фінансова допомога «полюсів конкуренції» в 2006–2008 рр. в розмірі 1,5 млрд євро і включає: 1) податкові пільги, в тому числі з виплат до соціальних фондів, які розповсюджуються тільки на наукові центри; 2) кредити, що надаються по лінії різних міністерств; 3) інвестиції з фонду національних агентств з наукових досліджень і нових розробок [1, с. 39].

Кластерний підхід в політиці окремих держав означає, що з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн, уряди в промисловій (кластерної) політиці приділяють особливу увагу регіонам, де розміщені конкурентоспроможні на світових ринках види економічної діяльності. У всі історичні епохи вивчення місць концентрації промисловості багато уваги приділяють економгеографії. Ними використовуються оригінальні терміни, що підкреслюють специфіку тих чи інших форм просторової організації промисловості. При цьому в співтоваристві економгеографів і економістів немає єдиної думки щодо використання термінів. З одного боку, один і той же термін різні дослідники трактують по-своєму, з іншого – для позначення однакових або схожих процесів часто використовуються різні терміни. З'ясувалося, що введені М. Портером і М. Енрайтом поняття «промисловий кластер» і «регіональний кластер» близькі за значимістю до італійського поняття «промисловий округ», «бізнес-мережа», і, як вище вже зазначалося, французькому поняттю «полюса конкуренції». Крім того, набуває поширення практика, коли досить широко починають вживати термін «кластер» замість раніше використовуваних.

І. Пилипенко провів класифікацію понять, які характеризують різні форми просторової організації виробництва, з позиції двох ознак: розмірів підприємств і способів утворення (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація форм просторової організації виробництва

Спосіб формування	Превалюючий обсяг підприємства			
	Малі і середні	Малі, середні і крупні	Середні і крупні	Крупні
Утворені самостійно (просторовий прояв ринкових сил)	- Маршаллові промислові райони; - Італійські промислові округи; - Регіональні та локальні кластери	- Промислові райони типу «центр-сет»	- Промислові платформи для дочірніх підприємств	- Штандорти вертикально-інтегрованих підприємств (в тому числі старопромислові райони)
Створювані штучно органами влади	- Технопарки; - Наукові парки; - Бізнес-інкубатори; - Інноваційно-технологічні центри	- Технополіси; - Територіально-виробничі поєднання	- Територіально-виробничі комплекси	- Територіально-виробничі комплекси

Він відвів регіональним і локальним кластерам місце серед форм організації малих підприємств, які під впливом ринкових сил розташувалися в географічній близькості. Окремо він показав організації та виробництва, створені цільовим чином органами влади.

Здатність фірм до оновлення багато в чому визначається станом інноваційної інфраструктури місць їх розташування. Все більшу роль у формуванні інноваційної інфраструктури починають відігравати органи влади. Формуванню мережевої форми організації виробництва в кластерах, що постійно оновлюється і вводить інновації в окремі ланки мережі, сприяють технопарки, наукові парки, технополіси та інші елементи сучасної інноваційної інфраструктури. Тому, на наш погляд, не слід їх протиставляти кластерам. М. Портер не надав їм окремо в своєму ромбі, але постійно підкреслював, що в кластерах досягається висока продуктивність праці за рахунок постійного впровадження інновацій. На наш погляд, ця сутність кластера вдало розкрита у визначенні, даному М. Афанасьєвим, Л. Мясниковою. «Під кластером розуміється мережа незалежних виробничих, сервісних фірм, включаючи їх постачальників, творців технологій і ноу-хау (університети, науково-дослідні інститути, інжинірингові центри), сполучених ринкових інститутів (брокери, консультанти) і споживачів, що взаємодіють один з іншим в межах єдиного ланцюжка створення вартості» [3, с. 75].

І. Пилипенко порівняв сучасну концепцію кластерів з теорією програмно-цільових ТПК, що з'явилися в СРСР в період великомасштабного освоєння природних ресурсів Сибіру [3, с. 75]. Він показав, що вони не є прообразами кластерів, як маршаллові промислові вузли і італійські промислові округи. В СРСР програмно-цільові ТПК створювалися, як правило, на порожньому місці. Модель їх функціонування базувалася на жорсткій схемі організації міжгалузевих зв'язків досить великих підприємств. Кластери ж, навпаки, характеризуються гнучкою схемою організації виробництва, що називається «постфордизм», і утворюються там, де вже сформувалося певне підприємницьке середовище. Для їх функціонування важливо, щоб всі учасники кластеру працювали в умовах конкуренції, яка змушує їх постійно вдосконалюватися, вводити інновації.

На наш погляд, доречніше було б порівняти регіональні кластери з міжгалузевими комплексами, які формувалися з метою подолання жорстких бар'єрів між окремими галузевими міністерствами і відомствами. Таким шляхом йшло освоєння нафтових і газових ресурсів в Західному Сибіру, де з 1960-х рр. став формуватися Західно-Сибірський нафтогазовий комплекс (ЗСНГК). Він легко адаптувався до ринкових умов, є конкурентоспроможним на світовому ринку і володіє певними ознаками кластера. На принципах міжгалузевого комплексу також була побудована ідеологія освоєння і використання величезних вугільних запасів Кансько-Ачинського басейну. В СРСР в 1980-х рр. тут формувався Кансько-Ачинський паливно-енергетичний комплекс. На відміну від ЗСНГК його не можна на-

звати кластером, так як процес формування не був закінчений, а його продукція не була орієнтована на зовнішній ринок [4, ч. 1, с. 65].

Висновок. Наведений огляд показує, що кластерний підхід, що з'явився в процесі вивчення конкурентних переваг країн в умовах глобалізації, по суті, можна охарактеризувати як сферу перетину декількох напрямків політики держави – зовнішньоекономічної, науково-технічної, галузевої (промислової). Ці політики перетинаються в межах окремих територій і тим самим роблять доречним вживання поняття «регіональна політика» при формуванні кластерів.

Список використаних джерел

1. Андрианов В. Государственный дирижизм во Франции: история и современность : [Текст] / В. Андрианов // Общество и экономика, 2005. – № 12. – С. 39–48.
2. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики : [Текст] / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 75–86.
3. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / [А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко]. – К. : Академія. – 2002. – 548 с.
4. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации : в 2-х ч. / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. – Одесса : Фаворит, 2010. – Ч. 1. – 122 с.; Ч. 2. – 236 с.
5. Захарченко В. І. Наукові основи управління ринковою системою регіону : монографія / В. І. Захарченко, Т. К. Метіль, І. А. Топалова. – Одеса : Атлант, 2016. – 316 с.
6. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы : [Текст] / И. В. Пилипенко. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 495 с.
7. Портер М. Международная конкуренция [пер. с англ.] / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 495 с.
8. Портер М. Э. Конкуренция : [пер. с англ.] / М. Э. Портер. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 496 с.
9. Циренщиков В. С. Европа: прогностическое обеспечение инновационного развития : [Текст] / В. С. Циренщиков // ДИЕ РАН № 153. – М. : ИЕ РАН – Издательство «ОГНИ ТД», 2005. – 145 с.
10. Asheim B. T., Isaksel A. Location, agglomeration and innovation: Towards regional innovation systems in Norway? STEP GROUP? Report № 13–96. – Oslo, 1996. – P. 8.
11. Enright M. J. Why Clusters are the Way to Win the Game // World Link, No: 5, July/August. 1992. – P. 24–25.
12. Flowcs-Williams I. The Role of Cluster Facilitators. TCI Preparatory Course, Gothenburg, 16.09.2003. – P. 3.
13. Griffin R., Pustay M. International Business. A managerial perspective.– Addison. – Wesley Publ. Co. – 1998. – 765 p.
14. Meurs Wim van (ed). Beyond EU-Enlargement. – Vol. 1, 2. – Bertelsmann Foundation Publ. – 2003. – 283 p.
15. Micklethwait J., Wooldridge A. A Future Perfect. The Challenge and Hidden Promise of Globalization. – William Heinemann. – 2004. – 386 p.

3.4. Податок на нерухоме майно: фіскальна та регулююча роль

У резолюціях МВФ визначено п'ять важливих принципів, які окреслюють контури розумних заходів податково-бюджетної політики: по-перше, ця політика повинна бути контрциклічною (використовуватися для згладжування економічного циклу); по-друге, вона повинна сприяти економічному зростанню (заходи в сфері оподаткування й витрати можуть використовуватися для підтримки трьох важелів довгострокового економічного росту: капіталу, праці й продуктивності (або того, скільки кожний працівник робить за одна година); по-третє, політика повинна бути всеосяжною (глобалізація й технологічні зміни стали основними факторами зростання й конвергенції між країнами); по-четверте, вона повинна підтримуватися сильним податковим потенціалом (для реалізації масштабної програми податково-бюджетної політики в умовах історично високого державного боргу); в-п'ятих, політика повинна бути обачною (глобальна фінансова криза засвідчила, що державні фінанси піддаються великим ризикам, які часто недооцінюють) [1].

Сучасна економіка України розвивається в умовах системних інституційних перетворень. Реформування національних податкових систем є однією з актуальних проблем, тому у фінансовій науці особлива увага приділяється саме вдосконаленню окремих видів податків з метою побудови сучасної податкової системи і визначення додаткових джерел наповнення бюджетів за рахунок податкових надходжень [2; 3].

В умовах проведення масштабних реформ в національній економіці відкриваються можливості для досягнення консенсусу у взаємовідносинах фіскалу і платників податків на якісно новій основі [4, с. 40–47; 5; 6]. Дотримання державою стратегії оптимального оподаткування при визначенні засад фіскальної політики, що базується на підтримці економічних стимулів підприємницької ініціативи, сприяє гармонійному розвитку суспільства. Використання практики уникнення оподаткування служить інструментом відновлення економічних пропорцій розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту, порушених законотворчою діяльністю парламенту як унаслідок лобіювання певних інтересів, так і через існування об'єктивних складнощів в обґрунтуванні оптимальних податкових ставок. Водночас реалізація стратегій управління оподаткуванням на макро- та мікрорівні дає змогу забезпечувати стале зростання доходів бюджету одночасно з максимізацією прибутків суб'єктів господарювання.

Найбільша проблема полягає у пошуку фіскального оптимуму, за якого можна буде здійснити прогресивні соціально-економічні трансформаційні зміни. Сьогодні у науковій літературі подано чимало досліджень, що стосуються податкових аспектів виходу України з кризового стану, і в кожному з них містяться вагомі твердження та цінні пропозиції [7; 8, с. 6–11; 9, с. 7–20]. Система оподаткування базується на тому, що будь-який податок, крім су-

то фіскальної функції, має ще й зовнішні для фіску соціально-економічні ефекти. Таким чином держава у процесі оподаткування може регулювати економічні та соціальні процеси і спрямовувати їх у потрібне русло, незважаючи на погляди й побажання платників податків.

Фіскальна політика слугує інструментом, за допомогою якого держава може здійснювати цілеспрямований регуляторний вплив на формування, структуру та ефективність функціонування національного виробництва як основи досягнення добробуту всього суспільства.

Узагальнюючи наукові підходи [10, с. 210; 11, с. 6–22], вважаємо за доцільне визначити фіскальну політику як комплекс заходів, за допомогою яких держава впливає на економіку через податкові надходження до державного бюджету, напрями здійснення державних видатків і способи залучення фінансових ресурсів з метою максимального використання можливостей податкового забезпечення функціонування держави та потенційного фіскального ефекту економічно виправданого державного запозичення для ефективного фінансування суспільно необхідних видатків, спрямованих на підвищення ефективності економіки та стимулювання економічного зростання.

При визначенні впливу податкової політики у стратегічному вимірі на податкову систему слід розуміти, що в результаті її реалізації отримаємо довгострокові наслідки, а в окремих випадках – навіть незворотні: при цьому такі дії потребуватимуть значних витрат часу і ресурсів для реформування податкової системи держави. Якщо ж аналізувати вплив тактичної податкової політики, то наслідком будуть зміни окремих елементів податкової системи, спрямовані на поліпшення останньої [12, с. 88–94; 13, с. 153–157; 14, с. 702–709]. Тому очевидно, що ефективною така політика буде за умов її підпорядкованості і несуперечності стратегічним рішенням.

Як наукове поняття «податкова система» є комплексом складної соціальної дефініції, яка поєднує положення політичних, економічних і правових заходів для забезпечення справляння податків (або функціонування податкового механізму) з метою забезпечення фінансової підтримки діяльності державних інституцій у сучасній демократично-правовій країні.

Таким чином, податкова система – це поєднання суспільних відносин з метою формування дохідної частки бюджету, стимулювання розвитку продуктивних сил та соціально-економічного добробуту громадян у сфері оподаткування, зокрема оподаткування нерухомості, що здійснюють вплив на цю сферу, яка має економічний, політичний, інституційний і правовий характер.

З огляду на це в науці й практиці продовжується пошук методичних підходів до обґрунтування доцільності застосування певних інструментів податкового регулювання та дослідження їхнього впливу на соціально-економічні процеси у країні [15, с. 45–60; 16, с. 90–93; 17, с. 9–12].

Важливо зазначити, що найбільший вплив на всі елементи податкової системи здійснюють тактичні й стратегічні напрями податкової політики та економічні характеристики податкової системи, але їхнє вдосконалення має політичний характер, який залежить від соціально-економічного вектора політичної влади. При виборі напрямів реформування податкової системи завжди проблемним залишається питання визначення чіткої концепції побудови системи оподаткування. Це стосується співвідношення підсистем оподаткування юридичних і фізичних осіб, складу податків, співвідношення прямих та непрямих податків, визначення об'єктів оподаткування і джерел сплати податків, рівня податкових ставок і принципів їхньої диференціації, напрямів і умов надання податкових пільг. Особливої уваги потребують процеси оцінювання як доцільності й ефективності впроваджуваних змін з урахуванням положень теоретичних концепцій, так і практичних здобутків [18, с. 119–122; 19, с. 3–9].

Що стосується напрямів удосконалення оподаткування, то слід наголосити на тому, що передусім необхідно здійснити такі заходи: зниження податкового тягара шляхом скасування неефективних податків, які мають негативний вплив на економічні процеси; узгодження умов оподаткування; спрощення системи оподаткування та зниження кількості податків. Усі зміни, внесені до чинного законодавства щодо удосконалення податкової системи, мають бути передбачуваними як для держави, так і для платників податків.

В умовах ринкової економіки у фінансовій системі держави стає провідною податкова форма взаємовідносин держави та її суб'єктів. При цьому, податок – універсальна вихідна категорія, яка виражає основні суттєві риси і властивості фінансів у будь-якій економічній системі ринкового типу. Аналіз податків як вихідної категорії дає правильний орієнтир для розгляду різних фінансових понять, явищ та процесів у чіткій послідовності до розвитку економічного процесу.

Отже, відбувається певна трансформація від розуміння податку як принципово обов'язкового платежу державі до розуміння його як усвідомленої необхідності. Дж. Кларк формулює проблему фіскального вибору як економічну теорію демократії, де існує згода громадян-виборців оплачувати податками вибір державотворення, який вони зробили. Він науково пояснює залежність добробуту платників податків від їхньої власної поведінки. Взаємозв'язок між суспільним вибором і оподаткуванням повною мірою реалізується лише в умовах свідомої й масової участі громадян-платників у діяльності державних інститутів [20, с. 4–11].

Через характерність для податків соціально-економічних рис вони зачіпають інтереси держави, платників податків і окремих громадян, які отримують суспільні блага. Держава може вплинути на соціальне становище безпосередньо через систему оподаткування доходів громадян чи через стимулювання розвитку бізнес-процесів, які потенційно можуть збіль-

шувати кількість зайнятих у реальному секторі економіки або підвищувати доходи працівників.

Інституціональний підхід до визначення добробуту полягає в тому, що суть людини як такої виводиться з аналізу розвитку інститутів впродовж тривалого історичного періоду. На основі виявленої суті формується базовий етичний критерій, на якому будується теорія добробуту.

Рівень добробуту населення, фінансове забезпечення життя і діяльності громадян та податкове регулювання соціальних процесів є актуальними проблемами, яким присвячено значну кількість наукових досліджень [21, с. 79–84; 22, с. 35–51; 23, с. 98–114; 24]. Вчені комплексно підійшли до вирішення проблем фінансової стабільності життя людей, можливостей вирішення питань соціального забезпечення громадян і підвищення рівня їхнього добробуту.

У сучасній економіці прогресивна система оподаткування – це система, яка передбачає помірне оподаткування при невеликих розмірах об'єктів оподаткування і значний податковий тягар при великих об'єктах оподаткування. Пропорційна ж система оподаткування означає, що, незалежно від того, чи людина отримує мінімальну заробітну плату, чи належить до найбагатших громадян, вона віддаватиме однакову частку свого доходу державі.

Водночас, забезпечення соціальної справедливості як домінанти сталого розвитку передбачає здійснення ефективних заходів фіскальної політики, спрямованих на досягнення добробуту населення, гарантування соціальної справедливості в оподаткуванні (зокрема, нерухомості), подолання бідності й безробіття і створення робочих місць. Податкова політика має передбачати як оптимізацію параметрів та механізмів оподаткування, так і спрощення й автоматизацію податкового адміністрування, застосування антикорупційних заходів та посилення санкцій за порушення податкового законодавства для унеможливлення ухилення від сплати податків.

Для формування ефективної системи оподаткування нерухомого майна в Україні потрібно визначити ключові допущення, що формують практичне обґрунтування «теорії вигоди», проаналізувати діючу систему майнового оподаткування й оцінити можливі наслідки викривлюючої дії цього податку з обґрунтуванням необхідності застосування способів зменшення викривлень при оподаткуванні.

Здатність фіскальної політики впливати на регіональний розвиток розкривається у такому визначенні поняття «фіскальна політика»: «Фіскальна політика – політика держави щодо збирання податків і державних видатків, спрямована на досягнення певних цілей в галузі стимулювання економічного зростання і повної зайнятості, вирішення завдань структурної, регіональної і соціальної політики» [25, с 96].

Фіскальна політика як адаптивний механізм у системі державного регулювання має спрямовуватися на забезпечення адекватності регулятор-

них заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою сталого розвитку держави й регіонів та підвищення на цій основі добробуту суспільства. Дуалізм проблематики її функціонування полягає в тому, що, з одного боку, вона є складовою фінансової системи держави і має забезпечувати ресурсне наповнення бюджетів всіх рівнів. З іншого боку, фіскальні інструменти застосовуються як макроекономічні стабілізатори, що зумовлює їхнє активне використання для стимулювання економічного зростання та регулювання макроекономічної ситуації.

Основа будь-якої податкової політики – рівень податкових надходжень, за допомогою котрих держава забезпечує себе ресурсами для здійснення економічної та соціальної політики. В результаті податкове навантаження стає базовим показником у системі оцінювання ефективності податкової політики. Отже, запорукою ефективного виконання державою своїх функцій є обґрунтоване і своєчасне використання бюджетних ресурсів.

Для досягнення ефективної регіональної податкової політики необхідно поєднати такі критерії:

- критерій фіскальної достатності (інтереси держави);
- критерій економічної ефективності (інтереси платників податків);
- критерій соціальної справедливості (інтереси громадян).

Для системного підходу до вирішення цієї наукової проблеми необхідно застосувати елементи дивергенції, які передбачають пізнання явища спочатку окремо за елементами без врахування впливу одних елементів на інші, а пізніше через узагальнення результатів дослідження слід перейти до аналізу явища загалом. Критерій фіскальної достатності зводиться до того, що при проведенні податкової політики, необхідно забезпечити таку величину податкових надходжень, яка є оптимально бажаною, відповідно до проголошеної економічної доктрини держави.

Євроінтеграційні орієнтири розвитку України і передумови до фінансової децентралізації влади потребують побудови такої підсистеми місцевого оподаткування, яка змогла би забезпечити місцеві бюджети достатніми фінансовими ресурсами.

Науковці стверджують [26; 27], що нерухомість функціонує в натурально-речовій та вартісній формах. Фізичні характеристики об'єкта нерухомості (у тому числі дані про його розміри і місце розташування), а також визначена вартість нерухомості, як правило, використовуються при визначенні податкової бази. Володіючи вартістю, нерухоме майно характеризується такими властивостями, як придатність та обмежений характер пропозиції.

Основний критерій при визначенні нерухомого майна як об'єкта оподаткування – це його походження відповідно до якого нерухомість поділяється на дві групи: невідтворювані об'єкти, тобто об'єкти нерухомого майна природного походження (земельні ділянки, ділянки надр, відособлені водні об'єкти) і відтворювані об'єкти, тобто об'єкти нерухомого майна неприродного походження (будинки, будівлі, споруди).

Нерухомість формується за рахунок: по-перше, тих об'єктів, які вважаються нерухомими за своєю природою, тобто земля (земельні ділянки, не видобуті корисні копалини, відокремлені водні об'єкти), багаторічні насадження; будівлі, а також споруди та їхні структурні елементи; по-друге, тих об'єктів, які згідно із законодавством належать до нерухомого майна, але є рухомими за своєю природою: судна внутрішнього плавання, морські та повітряні судна, космічні об'єкти. Усі вони можуть бути об'єктами оподаткування.

Що стосується нерухомості, то упорядкована комплексна типологізація дає можливість відобразити закономірності її виникнення, надходження та оцінки, виявляє характерні ознаки і зв'язки, допомагає їх упорядкувати, незважаючи на множинність елементів нерухомості, забезпечує ефективне управління ними та використання таких активів.

Зупинимося детальніше на розгляді тих активів, які відповідають класифікаційним ознакам нерухомості. Зокрема:

1) за походженням майна об'єкти нерухомості поділяють на:

– активи, що мають природне походження (невідтворювані об'єкти нерухомого майна – земельні ділянки, ділянки надр, відособлені водні об'єкти);

– активи неприродного походження (відтворювані об'єкти нерухомого майна – будинки, будівлі, споруди);

2) за типами нерухомості виокремлюють:

– землю у розрізі земельних ділянок, призначених під забудову або для інших цілей використання, та природні комплекси, які можуть бути використані з метою їхньої експлуатації, зокрема, такі як родовища тощо;

– житлову нерухомість;

– нежитлові приміщення, до яких належать об'єкти промислової, комерційної, рекреаційної нерухомості, мотелі, готелі і нерухомість, що може бути призначена для змішаного використання;

3) за цілями володіння розрізняють нерухомість:

– для ведення бізнесу, тобто те нерухоме майно, яке використовується у виробничо-господарській діяльності, або задоволення соціально-культурних потреб з одержанням доходу (наприклад, здача в оренду);

– для проживання власника або задоволення соціально-культурних потреб без одержання доходу;

– з метою інвестування, тобто задоволення інвестиційних потреб інвестора;

4) за характером власності нерухоме майно розподіляють на:

– власне;

– орендоване;

– майно, отримане на інших правах;

5) за характером використання розрізняють нерухомість для:

– проживання (житлова);

- комерційної діяльності (комерційна);
- сільськогосподарських потреб (сільськогосподарська);
- спеціальних цілей (школи, церкви, тобто соціальна сфера й інші галузі тощо);

б) за ступенем спеціалізації об'єкти нерухомості класифікують на:

- спеціалізовані, а саме: хімічні та нафтопереробні заводи, музеї й інші будівлі, що належать до соціально-культурної сфери;
- неспеціалізовані, тобто ту нерухомість, попит на яку є на відкритому ринку для інвестування.

В Україні протягом 2009–2016 рр. спостерігаються такі тенденції:

- вартість 1 кв. м загальної площі загалом має перманентність до зростання, причому дана тенденція не носить стабільний характер, а змінюється стрибкоподібно під впливом різноманітних факторів макроекономічного характеру. Протягом 2012–2016 рр. найбільше зростали ціни на нерухомість в м. Київ, Київській, Рівненській та Харківській областях;

- зростання житлового фонду України протягом 2009–2014 рр. сповільнювалося, а в 2015 р. відбулося різке його скорочення за рахунок окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції у Донецькій та Луганській областях;

- житловий фонд України у розрізі міських та сільських поселень характеризується дещо іншими тенденціями, зокрема: а) скороченням приростів обсягів міського житлового фонду (МЖФ) та його суттєве скорочення (на 18%) в 2015 р.; б) зростанням протягом 2013–2014 рр. обсягів сільського житлового фонду (СЖФ) та його незначним скороченням (на 0,03%) в 2015 р.; в) зростанням питомої ваги СЖФ в 2015 р. до 39% і відповідне скорочення питомої ваги МЖФ до 61%.

Аналіз ринку будівель і споруд свідчить, що структура ринку нерухомості є складною, має декілька рівнів та складається з різних елементів. Ринок нерухомості поділяється на сегменти, які, відповідно, поділяються на певні сектори, сектори – на ділянки, ділянки – на конкретні об'єкти. Розвинутими сегментами ринку нежитлової нерухомості області є ринок офісних і торгових приміщень. Ринок виробничих або складських приміщень на сьогодні продовжує перебувати на стадії формування. При цьому, слід зазначити, що в окремих випадках локальні ринки перетинаються. Це зумовлено їхньою тісною взаємодією, а також особливостями формування структури ринку нерухомості України, що функціонує в перехідній економіці. Ринок будівель і споруд спеціалізованого, промислового й іншого призначення є пасивним, з незначними операціями та, як правило, закритою інформацією.

Для повного розуміння сутності податку на нерухоме майно необхідно розглянути його функції, які відображають суть і значення цього податку як необхідного елемента податкової системи країни. Головною функцією

оподаткування нерухомості є фіскальна, яка передбачає забезпечення стабільності надходжень до бюджету за рахунок відносної незалежності об'єкта оподаткування від результатів господарської діяльності. Стимулююча функція має сприяти інвестиціям у технічне переоснащення пасивної частини активів підприємств, прискоренню розвитку вторинного ринку нерухомості із залученням нових об'єктів, покращенню планування міської території. Реалізація регулюючої функції податку на нерухоме майно в напрямі оподаткування суб'єктів господарювання може здійснюватися шляхом розроблення податкових інвестиційних пільг для певних галузей економіки.

В Україні чинним Податковим Кодексом передбачаються умови оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки [28]. У 2017 р. збільшено надходження від оподаткування нерухомості за рахунок:

- зростання об'єкта оподаткування – загальної оподаткованої площі нерухомості (площа житлової нерухомості не буде зменшуватись на пільгову площу, що визначалась раніше самостійно у відповідному рішенні органом місцевого самоврядування, а пільгується лише визначена кодексом площа (для квартир – 60 кв. м., для будинків – 120 кв. м., для різних типів житлової нерухомості – 180 кв. м.));

- збільшення суми сплати у зв'язку зі зростанням розміру мінімальної заробітної плати (ставки податку затверджені у відсотках від мінімальної заробітної плати).

Обсяги нарахувань податку на нерухоме майно залежать від рішень, прийнятих відповідним органом місцевого самоврядування. Згідно з Податковим кодексом України органам місцевого самоврядування надані повноваження щодо встановлення ставок податку (в межах граничних розмірів), їх диференціації, у т. ч. залежно від розташування об'єкта оподаткування, його якісних характеристик тощо, а також можливість надання пільг окремим категоріям платників.

У контексті політико-соціальної стабільності суспільства важливу роль відіграє соціальна відповідальність платників податку на нерухомість. Згідно з пп. 266.7.3 Податкового кодексу України фізичні особи – платники податку на нерухомість мають право звернутися з письмовою заявою до органу Державної фіскальної служби України за місцем свого проживання (реєстрації) для проведення звірки даних щодо: об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, в тому числі їх часток, що перебувають у власності платника податку; розміру загальної площі об'єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності платника податку; права на користування пільгою зі сплати податку; розміру ставки податку; нарахованої суми податку.

Для зміцнення фінансової незалежності місцевих органів влади необхідно вдосконалити механізм справляння податку на доходи фізичних осіб із заробітної плати, зокрема щодо його зарахування не за місцем ре-

естрації податкового агента, а за місцем проживання платників податків. Це відповідатиме сутності цього податку як плати фізичної особи за послуги, надані їй територіальною громадою, і наблизить органи, які надають такі послуги, до споживачів.

Для забезпечення наявної тенденції надходження податку на нерухоме майно, формування об'єктивної бази оподаткування головам органів місцевого самоврядування слід проводити роз'яснювальну роботу серед жителів своїх територій – ймовірних платників, які не отримали повідомлення про нарахування податку, щодо звіряння в податкових інспекціях об'єктів оподаткування (будинків, господарських споруд тощо).

Незважаючи на те, що у згаданому нормативно-правовому акті чітко окреслено умови оподаткування нерухомості, все ж вважаємо, що в Україні податок на нерухоме майно потребує системного підходу й оподаткуванням нерухомого майна мають бути охоплені всі об'єкти нерухомості житлового та комерційного фонду, а саме як пересічні мешканці територіальних громад з доходами вище від прожиткового мінімуму, так і заможні громадяни – власники елітної нерухомості. При цьому механізм його справляння не має зачепити соціально незахищені верстви населення [29; 30]. Вважаємо, що серед основних перешкод, які стоять на шляху розвитку майнового оподаткування, є: недосконалість податкового законодавства взагалі та на рівні територіальних громад зокрема, відсутність методики визначення сукупності майна і майнових прав, що підлягають оподаткуванню, відсутність підходів до класифікації майнових податків, які значно різняться; нестабільність економічної й політичної систем.

Світовий досвід оцінювання нерухомості свідчить, що найсправедливіші результати дає оцінювання, засноване на ринкових показниках оцінюваного об'єкта [31; 32; 33; 34]. Тому для усунення недоліків, що склалися на сьогодні в оцінюванні та оподаткуванні майна організацій і фізичних осіб, з нашої точки зору, необхідно при розрахунку податкової бази податку на нерухомість застосовувати ринкову ціну об'єктів оподаткування. Перехід до оцінювання нерухомості на основі ринкових цін допускає доведення цінових характеристик нерухомості до об'єктивних величин, оскільки ні балансова, ні інвентаризаційна вартість майна не дають реального уявлення про істинну ціну об'єкта.

Зауважимо, що в Україні відсутні концептуальні дослідження щодо оподаткування майна, які би враховували аспекти трансформації національної податкової системи у контексті нестабільних умов функціонування світової економіки в реальному часі. Тому для ефективного адміністрування податку на нерухоме майно необхідним є оперативний обмін інформацією між органами влади, що можливо лише за умови існування системи електронної взаємодії між державними електронними інформаційними ресурсами [35, с. 169–177]. На сьогодні можна констатувати, що процес формування такої системи в Україні лише розпочато шляхом схвалення Кон-

цепці створення та функціонування інформаційних систем електронної взаємодії державних електронних інформаційних ресурсів. Вважаємо, що в результаті правильного вибору та своєчасного застосування державою інструментарію фіскальної політики фіскальний простір має забезпечити створення та ефективне використання фінансових ресурсів і створити позитивний вплив на соціально-економічний розвиток суспільства для досягнення його добробуту [36, с. 140–144; 37, с. 84–87].

Економічність оподаткування полягає у встановленні податку, обсяг надходження від сплати якого до бюджету значно перевищує витрати на його адміністрування. Формуючи в Україні суспільні правовідносини щодо податку на нерухоме майно, необхідно дотримуватись і таких фіскально-бюджетних принципів, як принцип фіскальної достатності та економічності оподаткування [38, с. 414–420; 39, с. 154–157; 40, с. 131–138]. Згідно з принципом фіскальної достатності, податок має встановлюватись із урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями. Створення в Україні ефективного механізму оподаткування нерухомого майна є одним із важливіших напрямів реформування податкової системи, який має передбачати реалізацію фіскального потенціалу оподаткування нерухомості.

Висновки та пропозиції

Підсумовуючи зазначимо, що від початку формування податкової системи, її розвитку й трансформації оподаткування нерухомості залишається ефективним інструментом державної політики економічного й соціального розвитку країни. За результатами наукових пошуків можна сформулювати низку висновків та узагальнень теоретичного та науково-практичного змісту, а саме:

По-перше, досягнення стійкого рівня суспільного добробуту зумовлює необхідність реалізації державою соціальної політики, спрямованої на забезпечення соціальних благ і послуг, а також регулювання приватної діяльності, яка безпосередньо змінює умови життєдіяльності окремих соціальних груп. Саме ефективна державна політика у сфері забезпечення добробуту громадян є пріоритетною, адже лише державні органи влади мають можливість встановлювати рівень податкового навантаження і обсяги соціального захисту громадян, визначати вектори розвитку економіки.

По-друге, фіскальна політика є досить вагомим інструментом впливу на соціально-економічний розвиток регіону. Забезпечення економічної ефективності як домінанти сталого розвитку потребує проведення дієвих заходів фіскальної політики, спрямованих на раціоналізацію господарських процесів й активізацію інвестиційної та інноваційної діяльності, а отже – досягнення нової якості економічного зростання. Ефективність її реалізації значною мірою визначається цілеспрямованою податковою складовою – регіональною податковою політикою. Податкові інструменти займають особливе місце серед інших важелів регуляторної політики держа-

ви. Їхня дія здійснюється в тісному взаємозв'язку, і тільки вмiле їх поєднання та виважена державна політика може дати певний економічний ефект, що забезпечить розвиток національної економіки та підвищить добробут населення як країни, так і регіону.

По-третє, податки – дуже потужний і дієвий інструмент у руках тих, хто визначає соціально-політичні та економічні цінності в державі. Нинішня модель бюджетних відносин в Україні характеризується надмірною централізацією податкових надходжень, асиметрією між зобов'язаннями та доходами органів місцевого самоврядування. Тому питання оптимального розмежування податкових надходжень між бюджетами різних рівнів набувають особливої актуальності в умовах реформування бюджетного та податкового законодавства, спрямованого на бюджетну децентралізацію. У перспективі податок на нерухомість повинен стати основним джерелом наповнення місцевих бюджетів. Проте порядок його нарахування та справляння не відповідає практиці розвинутих країн світу, де розмір податку залежить від вартості об'єкта нерухомості, а не від житлової площі, як визначено чинним законодавством України.

По-четверте, при внесенні змін до нормативно-правових актів оподаткування нерухомості необхідно ретельно прораховувати їхні економічні, соціальні та фіскальні наслідки на короткотривалому проміжку часу й у віддаленій перспективі, а також стежити за тим, щоб ці зміни базувалися на певних теоретичних постулатах соціально-економічної доктрини функціонування держави та органічно вписувалися в діючу податкову систему.

Список використаних джерел

1. Гаспар Виктор, Эйро Люк. Пять ключевых факторов разумной налогово-бюджетной политики. – 19 апреля 2017 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/np/blog/2017/041917r.pdf>.
2. МВФ начинает обсуждения будущего международной валютно-финансовой системы. – 17 марта 2016 г. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2016/POL031716AR.htm>.
3. Charles R. Hulten. Measuring the Economy of the 21st Century // NBER Reporter. – 2015. – Number 4.
4. Жовтянник Н. С. Генезис фіскальної політики та перспективи її розвитку в Україні / Н. С. Жовтянник // Агросвіт. – 2017. – № 5. – С. 40–47.
5. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України : монографія / за заг. ред. Л. Л. Тарангул ; Нац. ун-т ДПС України. – Ірпінь, 2012. – 515 с.
6. Геєць В. Модернізація в системі «суспільство-держава-економіка» / В. Геєць // Журнал європейської економіки. – 2014. – Т. 13, № 2. – С. 111–124.
7. Снижение спроса, ухудшение перспектив [Электронный ресурс] // Бюллетень ПРМЭ. – 2016, январь. – 7 с. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/EO/2016/update/01/pdf/0116r.pdf>.
8. Дэвид И. Блум. Мир ждут непростые испытания, связанные с ростом и старением населения, миграцией и урбанизацией // Финансы и развитие. – 2016. – Вып. 53, март. – Номер 1. – С. 6–11.

9. Луніна І. О. Міжнародні тенденції реформування податкових систем у після-кризовий період 2008–2014 рр. та уроки для України / І. О. Луніна, Н. Б. Фролова // *Фінанси України*. – 2015. – № 8. – С. 7–20.
10. Крисоватий А. І. Фіскальний простір сталого соціально-економічного розвитку держави : монографія [Електронний ресурс] / А. І. Крисоватий, Л. П. Амбрик, В. А. Валігура [та ін.] ; за ред. А. І. Крисоватого. – Тернопіль : ТНЕУ, 2016. – 332 с.
11. Двігун А. О. Податок на нерухомість як соціально економічний інструмент фіскальної політики держави / А. О. Двігун, Е. З. Аблязова // *Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство : колективна монографія : у 2 т. / за заг. ред. К. С. Шапошнікова [та ін.]*. – Херсон : Гельвестика, 2015. – Т. 2. – С. 6–22.
12. Курносів О. Посилення ролі державної податкової політики в соціально-економічному розвитку країни / О. Курносів // *Державне управління та місцеве самоврядування*. – 2016. – Вип. 1 (28). – С. 88–94.
13. Голоядова Т. О. Необхідність удосконалення податкової системи України для покращення інвестиційного клімату / Т. О. Голоядова // *Молодий вчений*. – 2017. – № 2 (42). – С. 153–157.
14. Круковська О. В. Ключові зміни в реформуванні податкової системи України: реалії та перспективи / О. В. Круковська // *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. – 2016. – Вип. 2. – С. 702–709.
15. Сідельникова Л. П. Ефективність податкових джерел формування бюджетних ресурсів держави / Л. П. Сідельникова // *Фінанси України*. – 2015. – № 9. – С. 45–60.
16. Левченко Н. М. Податкова дерегуляція як елемент практичної імплементації нової моделі розвитку державного контролю за сплатою податків / Н. М. Левченко, Т. С. Самарська // *Інвестиції: Практика та досвід*. – 2017. – № 2. – С. 90–93.
17. Алексеєнко Л. М. Оподаткування капіталу та нерухомості в системі пріоритетів нової політики державного управління / Л. М. Алексеєнко, І. С. Карпа // *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. – 2016. – Вип. 6. – Част. 1. – С. 9–12.
18. Шкільова Н. В. До питання про місце податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, в податковій системі: порівняльно-правовий аспект / Н. В. Шкільова // *Держава та регіони. Серія: Право*. – 2013. – № 1 (39). – С. 119–122.
19. Алексеєнко Л. М. Оподаткування нерухомості в системі розвитку фінансово-економічних відносин / Л. М. Алексеєнко, І. С. Карпа // *Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. праць / Львівський націон. ун-т імені Івана Франка*. – Львів, 2016. – Вип. 35. – Ч. 1. – С. 3–9.
20. Крисоватий А. І. Теоретичні засади податку як соціально-економічної категорії / А. І. Крисоватий // *Фінанси України*. – 2003. – № 2. – С. 4–11.
21. Гостева О. Ю. Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як можливість поповнення місцевих бюджетів / О. Ю. Гостева // *Економіка та право*. – 2015. – № 2 (41). – С. 79–84.
22. Крисоватий А. І. Сутність та концептуальні основи формування податкової політики в умовах євроінтеграційних процесів / А. І. Крисоватий, В. М. Мельник, Т. В. Кошук // *Економіка України*. – 2016. – № 1. – С. 35–51.
23. Кулай А. В. Механізми та стан гармонізації системи непрямого оподаткування в ЄС / А. В. Кулай // *Фінанси України*. – 2015. – № 7. – С. 98–114.
24. Аналітичний центр Асоціації міст України [Електронний ресурс] / *Фінансово-економічне обґрунтування до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України» (щодо місцевих податків та зборів)*. – Режим доступу: http://auc.org.ua/sites/all/sites/default/files/files/%D0%A4_%8F.doc.

25. Дем'янчук О. І. Складові фінансового потенціалу адміністративно-територіальної одиниці / О. І. Дем'янчук // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2014. – Вип. 25. – С. 95–103.
26. Третякова О. В. Вплив податкової політики на економічний стан та подальший розвиток країни [Електронний ресурс] / О. В. Третякова. – Режим доступу до журн.: <http://econom.chnu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/02/Podatкова-polityka.pdf>.
27. Макленнон Б. Н. Оподаткування нерухомості [Електронний ресурс] / Барбара Н. Макленнон, Річард Е. Бонз. – Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2006/ggeo/sayenko/library/art08.htm>.
28. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р. № 909-VIII. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.
29. Доходи від податку на нерухомість виявилися втричі більшими, ніж очікувалося. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/news/420-tax-on-real-estate>.
30. Как украинцы экономят на оформлении недвижимости (2016). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.eizvestia.com/news-markets/full/715-kak-ukraincy-ekonomyat-na-oformlenii-nedvizhimosti>.
31. Brahmhatt M. Fiscal policy for growth and development [Electronic resource] / M. Brahmhatt, Ot. Canuto // Economic Premise. – 2012. – 91. – Available from: <http://siteresources.worldbank.org/EXTPREMNET/Resources/EP91.pdf>.
32. Roy R. Fiscal space for what? Analytical issues from a human development perspective [Electronic resource] / R. Roy, A. Heuty, E. Letouze. – Available from: <http://www.undp.org/content/dam/aplaws/publication/en/publications/>.
33. David A. Bielen, Richard G. Newell, William A. Pizer. Who did the ethanol tax credit benefit? An event analysis of subsidy incidence incidence // NBER Reporter. – Working Paper 21968. – 2016. – February.
34. Carlos A. Vegh. Fiscal Policy in Emerging Markets: Procyclicality and Graduation // NBER Reporter. – 2015. – Number 4.
35. Ватаманюк О. Адміністрування великих платників податків в Україні: сучасна практика та напрями вдосконалення [Електронний ресурс] / О. Ватаманюк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2015. – Вип. 2. – С. 169–177. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Sepid_2015_2_22.
36. Алексеенко Л. М. Управління структурою доходів бюджету в умовах актуалізації фінансування відтворення трудових ресурсів / Л. М. Алексеенко, О. А. Ціжма // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2016. – Т. 21. – Вип. 4 (46). – С. 140–144.
37. Аблязова Е. З. Організаційно-прикладні аспекти реалізації поетапного механізму оподаткування нерухомого майна / Е. З. Аблязова // Молодий вчений. – 2015. – № 12 (27). – Ч. 1. – С. 84–87.
38. Аблязова Е. З. Еволюція системи оподаткування нерухомого майна в Україні / Е. З. Аблязова // Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности : сб. науч. тр. / НАН Украины, Ин-т. экономики пром-сти; редкол: И. П. Булеев (отв.ред.) и др. – Донецк, 2010. – Вып. 3. – Т. 3. – С. 414–420.
39. Аблязова Е. З. Модель податку на нерухомість та умови її реалізації в Україні / Е. З. Аблязова // Наукові праці НДФІ. – 2012. – № 3 (60) – С. 154–157.
40. Аблязова Е. З. Моделювання єдиного податку на нерухомість як фактор економічного розвитку регіону / Е. З. Аблязова // Економічний простір. – 2015. – № 95. – С. 131–138.

РОЗДІЛ 4

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІНА БЕЗПЕКА НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

4.1. Економічна безпека країни: сутність та складові

Питання безпеки завжди було і залишається актуальним для людства, є одним із передумов утворення держав та основною функцією останніх. На сучасному етапі цивілізаційного розвитку основним пріоритетом України є питання національної безпеки, ключовою складовою якої є економічна безпека.

Кризові явища у світовій і в національних економіках посилюють увагу до питань економічної безпеки держав та її складових. Зокрема, в процесі пошуку кардинальних рішень, здатних вивести американську економіку з глибокої економічної кризи 1929–1933 рр., президентом США Ф. Рузвельтом вперше було застосовано поняття «економічна безпека». В кінці ХХ ст. поняття «економічна безпека» зайняло особливе місце в низці загальносистемних категорій, що характеризують стан суспільства і держави. Каталізатором підвищення інтересу до вивчення економічної безпеки – багатопланового явища суспільного життя та водночас об'єктивного процесу, обумовленого високою динамічністю економік країн світу, послужили глобалізація та інтернаціоналізація світового господарства. На 40-й сесії Генеральної Асамблеї ООН (1985 р.) була прийнята резолюція «Міжнародна економічна безпека», в якій відзначалась необхідність сприяння забезпеченню міжнародної економічної безпеки з метою соціально-економічного розвитку і прогресу кожної країни.

Не будучи чимось матеріальним, безпека є своєрідною характеристикою й необхідною передумовою життєдіяльності, нормального функціонування та прогресивного розвитку об'єктів реального світу. Це одна з найважливіших цінностей соціального буття людей, обов'язкова передумова існування й подальшого розвитку людства. Тому не дивно, що проблемами безпеки переймалися мислителі, починаючи з античних часів. Перші системні роздуми стосовно безпеки зустрічаються в працях Платона: «безпека – це відвернення шкоди» [28, с. 436].

Досліджуючи еволюцію становлення системи забезпечення економічної безпеки держави варто зазначити, що термін «безпека» – як спокійний стан духу людини, яка вважала себе захищеною від будь-якої небезпеки – почав уживатися з 1190 р. У XVII–XVIII ст., коли практично в усіх країнах утверджується точка зору, що головною функцією держави є забезпечення безпеки, термін «безпека» трактується як стан, ситуація спокою, яка виникає в результаті відсутності реальної небезпеки, а також матеріальні, еко-

номічні, політичні умови, відповідні органи та організації, що сприяють формуванню такої ситуації/стану.

На території нашої країни (в царській Росії цього часу) термін «державна безпека» ототожнювався з «громадською безпекою» і вперше згадується в державних документах в 1881 р. («Положення про заходи щодо охорони державного порядку та громадського спокою» від 14 серпня 1881 р.). А вже через деякий час з'явилося поняття «охорона громадської безпеки» – як діяльність, спрямована на боротьбу з державними злочинами. Остаточно поняття «державна безпека» було законодавчо закріплене в липні 1934 р. [22].

Філософські основи безпеки індивіда, держави та власності було закладено Г. Гегелем. Так, у роботі «Філософія права» ним вводиться одне з базових положень теорії безпеки – «загроза суспільній безпеці», а також відзначається загальний характер і головна роль держави в забезпеченні безпеки: «Держава є організм...; влада, функції й сфери діяльності...; породжує себе... і зберігає себе» [9, с. 241]. Саме державі відводилася визначальна функція забезпечення безпеки індивіда, суспільства та держави (функція інтегральної безпеки). Відмова від цієї функції призводить до деградації всіх суспільних відносин, деструкції соціального устрою, що породжує спектр викликів та загроз для безпечного розвитку особи, соціальних груп і, власне, держави.

Еволюцію становлення системи забезпечення економічної безпеки держави розглянемо поетапно (табл. 1), розуміючи, що дослідники лише починаючи з ХХ ст. почали виділяти економічну безпеку в системі безпеки країни та розвивати понятійно-категоріальний апарат.

Таблиця 1

Еволюція становлення системи забезпечення економічної безпеки держави

Етап	Характеристика безпеки	Коротка характеристика етапу
1	2	3
1-й етап: VI тис. до нашої ери – VIII ст. нашої ери	Безпека – як захист територій від потенційних загарбників	Відбувався розвиток господарств окремих територій, які ставали об'єктами посягань кочових народів. Останні у боротьбі за кращі землі здійснювали військові походи. Постійна боротьба із загарбниками не дозволяла стабілізувати економічний розвиток територій, забезпечити задоволення потреб у їжі, одязі, військових знаряддях та предметах праці, що обумовлювало у родових племен необхідність об'єднання з метою захисту територій від нападників

1	2	3
2-й етап: IX – перша половина XIII ст.	Під безпекою розуміють здатність до самозахисту роздіблених територій в межах держави	Внаслідок надмірної децентралізації територіального управління виникали диспропорції у рівнях безпечності функціонування та економічного розвитку князівств Київської Русі. Кожне князівство вбачало свої підходи щодо вирішення проблем забезпечення безпеки, без погодження їх з іншими князівствами, що не дозволяло сформувати цілісну систему захищеності держави. Прагнення окремих територій до автономії та нездатність побудувати досконалу систему їх захисту створило сприятливі умови для завоювання, адже кожне з князівств Київської Русі ставало об'єктом посягань
3-й етап: друга половина XIII – XVIII ст.	Намагання спільно протистояти зовнішнім негативним впливам на розвиток окремих територій заради національної безпеки	Українські землі перебували під владою різних країн, методи та засоби забезпечення економічної безпеки в яких залежали від політики держави, яка панувала на той час і була спрямована на підпорядкування української економіки колоніальним інтересам. Внаслідок цього сформувалися свої особливості розвитку цих земель: використання земель України як важливого аграрно-сировинного додатку до пануючих імперій; нераціональне використання економічного потенціалу територій України; нав'язування порядку ведення господарства, побуту та традицій іншими народами; неврахування бажання існування українців як нації та перешкодження їх культурному, духовному та національному розвитку
4-й етап: поч. XIX ст. – 40-ві рр. XX ст.	Становлення економічного потенціалу територій держави та відродження її цілісності як передумови забезпечення її економічної безпеки	Відбувалося нарощення економічного потенціалу територій України. Проте, не зважаючи на позитивні зрушення в індустріальному розвитку окремих галузей промисловості, українські землі залишились основними постачальниками сировини у розвинуті країни, що негативно позначалося на рівні економічної безпеки територій держави. Крім того, на західній частині території України,

1	2	3
		яка перебувала під владою різних держав, продовжували посилюватись відмінності в особливостях економічного, соціального, культурного та релігійного розвитку східної частини території України
5-й етап: 1944–1991 рр. ХХ ст.	Безпека вважається основою політики уряду СРСР, спрямованої на захист від дії зовнішніх негативних факторів впливу	Нераціональність та незбалансованість розвитку Союзу та республік у його складі. СРСР розпався на вершині своєї військової могутності, яку було досягнуто в збиток економічної, екологічної, соціальної та політичної безпеки. Україна була повністю інтегрована в систему народногосподарського комплексу СРСР та в системі його безпекового простору
6-й етап: 1991 р. – до сьогоднішнього дня	Безпека є важливою передумовою стабільного розвитку України як незалежної держави	Формування самостійних засад функціонування держави. Становлення організаційно-правових засад щодо забезпечення економічної безпеки України

Джерело: складено автором за даними [6].

У працях науковців сучасності переважає функціональний підхід у дослідженні питань безпеки, яка розглядається як: нейтралізація реальних та потенційних загроз; забезпечення захищеності від небезпек; створення сприятливих умов розвитку; забезпечення захисту життєво важливих національних інтересів. Зокрема, на думку А. Качинського, безпека – це стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства й держави, а також докільця в різних сферах життєдіяльності від внутрішніх та зовнішніх загроз [19]. Авторський колектив на чолі з Є. Крихтіним зазначає, що у загальному розумінні безпека – це «стан захищеності найбільш важливих інтересів особистості, суспільства та держави від загроз» [35]. Тобто, можна зробити висновок, що в їх основу покладено визначення, запропоноване в середині минулого сторіччя А. Уолферсом: «безпека, в об'єктивному плані, передбачає відсутність загроз набутих цінностям, у суб'єктивному – відсутність страху стосовно того, що цим цінностям буде заподіяна шкода» [39, с. 148].

На сьогоднішній день проблеми економічної безпеки перебувають в центрі уваги зарубіжних і вітчизняних науковців. Досягнення певного рівня розробок і результатів дослідження проблем економічної безпеки сприяло розширенню горизонтів наукового пізнання, систематизації знань у даній сфері, напрацюванню теоретико-методологічних основ та підґрунтя для забезпечення економічної безпеки в сучасних реаліях.

Загалом на сьогоднішній день кілька десятків визначень поняття «економічна безпека». Деякі з них наведемо в табл. 2.

Таблиця 2

Визначення сутності поняття «економічна безпека»

Автор	Трактування поняття «економічна безпека»
1	2
Л. Абалкін [1]	Стан економічної системи, який дозволяє їй розвиватися динамічно, ефективно і вирішувати соціальні завдання, та в якому держава має змогу виробляти і втілювати в життя незалежну економічну політику
А. Архіпов, А. Городецький, Б. Михайлов [3]	Здатність економіки забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб на національному та міжнародному рівнях
О. Бандурка, В. Духов, К. Петрова, І. Червяков [4]	Здатність економічної системи країни протистояти негативно-му впливу об'єктивних та суб'єктивних чинників досягненню макроекономічних цілей розвитку на рівні постіндустріальних держав
О. Білорус, Д. Лук'яненко [10]	Такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, здатність до розширеного самовідтворення та спроможний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства, регіону, держави
В. Білоус, Н. Нижник, Г. Ситник [24]	Такий стан правових норм і відповідних їм інститутів безпеки, які гарантували б позитивні темпи економічного розвитку, здатність зберігати чи відновлювати виробництво, забезпечувати стійке функціонування кредитно-фінансової системи тощо
З. Варналій [14]	Такий стан системи регулювання, а також рівень розвитку підприємництва в державі (регіоні), за якого дотримуються гарантії захищеності життєво важливих інтересів окремо взятих суб'єктів підприємницької діяльності та підприємництва загалом від внутрішніх та зовнішніх загроз. Економічну безпеку також можна визначити як систему економічних відносин, яка ґрунтується на механізмі узгодження економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності, який дає можливість вирішувати економічні конфлікти з найменшими втратами та забезпечує незалежність, стійкість, розвиток, адаптаційність та інерційність національної економіки у взаємодії із внутрішнім і зовнішнім середовищем
Г. Дарнопих [11]	Найважливіша якісна характеристика економічної системи, яка визначає здатність підтримувати послідовну реалізацію інтересів, стійку дієздатність господарчих суб'єктів, нормальні умови життєдіяльності населення
М. Єрмошенко [15]	Такий стан економічного механізму країни, що характеризується збалансованістю та стійкістю до негативного впливу внутрішніх та зовнішніх загроз, його здатністю забезпечувати на основі реалізації національних інтересів стабільний і ефективний розвиток вітчизняної економіки та соціальної сфери
Я. Жаліло [16]	Складна багатофакторна категорія, що характеризує здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і

1	2
	держави, протистояння дестабілізуючій дії чинників, що створюють загрозу стійкому збалансованому розвитку країни; забезпечення конкурентоспроможності національної економіки у світовій системі господарювання
В. Заблоцький [17]	Якісна характеристика економічної системи, яка відображає можливості росту економіки, здатність запобігати дестабілізації економіки, а в умовах кризових перехідних процесів – можливість стабілізації економіки
К. Іпполітов [18]	Охоплює захищеність всієї системи «економічних відносин, які визначають прогресивний розвиток економічного потенціалу країни і забезпечують підвищення рівня добробуту всіх членів суспільства, його окремих соціальних груп, а також формують основи обороноздатності країни, захищеність від небезпек та загроз, джерелом яких є внутрішні та зовнішні протиріччя»
В. Мунтіян [23]	Загальнонаціональний комплекс заходів спрямованих на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам. Стан захищеності економічних інтересів особи, суспільства та держави, розвитку достатнього оборонного потенціалу, що сприятиме стійкому й ефективному функціонуванню економіки в режимі розширеного відтворення; створення передумов для підтримки та покращення рівня життя громадян, задоволення інтересів у виробничо-економічній, фінансовій, зовнішньоекономічній, технологічній, енергетичній, продовольчій та інших субекономічних сферах
Г. Пастернак-Таранущенко [25]	Стан держави, за яким вона забезпечена можливістю створення, розвитку умов для плідного життя її населення, перспективного розвитку її економіки в майбутньому та в зростанні добробуту її мешканців
В. Паньков [26]	Стан національної економіки, який характеризується її стійкістю, «іммунітетом» до впливів внутрішніх і зовнішніх факторів, які порушують нормальне функціонування процесу суспільного відтворення, підривають досягнутий рівень життя населення, і тим самим викликають підвищену соціальну напругу в суспільстві, а також загрозу існуванню держави
В. Пашко [27]	Стан економічного забезпечення національної безпеки держави, загальнонаціональний комплекс заходів, спрямованих на постійний, збалансований та стабільний розвиток економічної системи держави, забезпечення самодостатності та стійкості системи, що включає механізм протидії внутрішнім і зовнішнім загрозам
А. Ревенко [32]	Стан економічної системи, який характеризується стійкістю по відношенню до впливу внутрішніх та зовнішніх дій, що загрожують суспільству
В. Савін [33]	Система захисту життєво-важливих інтересів країни. Об'єктами захисту можуть виступати: народне господарство країни в цілому, окремі регіони країни, окремі сфери та галузі господарства, юридичні та фізичні особи як суб'єкти господарювання

1	2
В. Сенчагов [34]	Такий стан економіки та інститутів влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, соціально спрямований розвиток країни в цілому, достатній оборонний потенціал навіть при найбільш несприятливих умовах розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів
В. Шлемко, Г. Бінько [37]	Такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства і держави
О. Шнипко [38]	Такий стан національної економіки, при якому країна залишається самостійною в прийнятті та реалізації стратегічних економічних і політичних рішень в інтересах власної стабільності та прогресу

Джерело: складено автором.

Аналізуючи сутність поняття «економічна безпека» можемо зауважити про наявність численних класифікаційних підходів до його трактування: ресурсно-функціонального, захисного, стійкісного, інформаційного, фінансового, інвестиційного, інноваційного, конкурентного, гармонізаційного, економіко-правового. Виокремлення таких підходів обумовлюється в значній мірі відповідними складовими (фінансова, інноваційна, соціальна, ресурсна, зовнішньоекономічна) економічної безпеки.

Варто зазначити, що окремі підходи (наприклад, функціональний) до характеристики економічної безпеки спроектувалися з визначення поняття «національна безпека» як категорії вищого ієрархічного рівня.

В більш узагальненому ракурсі сутність поняття «економічна безпека» можемо розглянути під призмою таких підходів до його трактування:

– як стан захищеності життєво важливих інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз;

– як недопущення переходу окремих параметрів безпеки за свої граничні значення;

– «відтворювальний підхід» до визначення поняття «економічна безпека».

Сутність економічної безпеки дослідники З. Варналій [14], М. Єрмошенко [15], К. Іпполітов [18], В. Мунтіян [23], В. Пашко [27], В. Шлемко та Г. Бінько [37] та ін. розкривають через стан захищеності (економіки, економічних відносин, суб'єктів господарювання, осіб) від певних загроз.

Дослідники З. Варналій [14], Г. Дарнопих [11], В. Савін [33], В. Сенчагов [34] пов'язують економічну безпеку з таким станом економіки країни, який дозволяє захищати її життєво важливі інтереси.

«Відтворювальний» підхід до трактування сутності поняття економічна безпека прописаний у визначеннях науковців О. Білоруса і Д. Лук'яненка [10], М. Єрмошенка [15], Я. Жаліла [16], В. Мунтіяна [23]. «Відтворювального» підходу також дотримуються автори Аналітичної доповіді Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова: «Еко-

номічна безпека – наявність в державі достатніх можливостей для забезпечення репродукції виробничого потенціалу в промисловості, сільському господарстві та в усіх сферах докладання суспільно-корисної праці, а також для забезпечення стабільності суспільного ладу, суверенності держави, її спроможності самостійно формувати та здійснювати внутрішню і зовнішню політику, наявності в державі достатнього потенціалу для забезпечення надійних гарантій щодо зовнішніх загроз». Б. Губський також зауважує, що основним критерієм економічної безпеки є здатність економіки країни зберігати або, принаймні, швидко поновлювати критичний рівень суспільного відтворення в умовах зменшення поставок ресурсів, товарів, послуг, технологій або в умовах кризових ситуацій внутрішнього характеру [8, с. 13].

Соціальна спрямованість економічної безпеки простежується у визначенні Г. Пастернака-Таранушенка [25, с. 99], згідно з яким економічна безпека – це стан держави, який характеризується розвитком економіки та зростанням добробуту населення.

Проте, належність до певного підходу у визначеннях не є чітко вираженою, так як науковці бажаючи більш повно розкрити сутність поняття «економічна безпека» поєднують, наприклад, функціональний та відтворювальний підхід.

Більш того, визначення сутності поняття «економічна безпека» в рамках певного підходу, на нашу думку, звужує його сутність, переводить його в розряд вузького розуміння. Вважаємо, що трактування сутності поняття «економічна безпека» має бути системним.

Такого системного підходу дотримується М. Єрмошенко, який розглядає економічну безпеку як стан економічного механізму країни, який характеризується збалансованістю та стійкістю до негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, здатністю забезпечувати на основі реалізації національних економічних інтересів сталий та ефективний розвиток вітчизняної економіки й соціальної сфери [15, с. 26].

Економічну безпеку як систему економічних відносин, яка ґрунтується на механізмі узгодження економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності, який дає можливість вирішувати економічні конфлікти з найменшими втратами та забезпечує незалежність, стійкість, розвиток, адаптаційність та інерційність національної економіки у взаємодії із внутрішнім і зовнішнім середовищем визначає З. Варналій [14, с. 54].

Результатом наукових досліджень в сфері економічної безпеки стало законодавче закріплення цієї складної та багатогранної категорії. Відповідно до наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29 жовтня 2013 р. «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України»: економічна безпека – це стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз, забезпечувати високу конкурентоспроможність у світовому економічному середовищі і характеризує здатність національної економіки до сталого та збалансованого зростання [30].

Враховуючи вище викладене вважаємо, що економічну безпеку варто розглядати під призмою її забезпечення, створення умов досягнення належного рівня безпеки, а не лише з позиції констатації існуючого стану національної економіки, що характеризує відповідний рівень економічної безпеки.

Таким чином, поняття «економічна безпека» ми трактуємо як стан національної економіки, який характеризується здатністю її забезпечення усіма необхідними ресурсами та їх ефективне використання, здатністю ефективної реалізації необхідних функцій на усіх рівнях, здатністю протидіяти внутрішнім та зовнішнім загрозам (в т. ч. з урахуванням системи превентивних заходів з недопущення загроз). Такий стратегічний підхід (система здатностей), на нашу думку, забезпечить стійкість, сталий розвиток, високу конкурентоспроможність національної економіки на внутрішньому й зовнішніх ринках, що сприятиме зростанню добробуту населення.

Ключовою особливістю економічної безпеки є її системність. Про системну природу економічної безпеки у своїх працях наголошували О. Барановський [5], Г. Дарнопих [11], М. Єрмошенко [15], В. Мунтіян [23], Г. Пастернак-Таранушенко [25] та інші.

Будучи однією з підсистем системи національної безпеки країни економічна безпека включає підсистеми нижчих рівнів. Структура національної безпеки набула формалізації із прийняттям Закону України «Про основи національної безпеки України» [31], який у 2003 р. прийшов на зміну «Концепції (основи державної політики) національної безпеки України» [29], що визначала основні засади державної політики, спрямованої на захист національних інтересів і гарантування в Україні безпеки особи, суспільства і держави від зовнішніх і внутрішніх загроз в усіх сферах життєдіяльності: зовнішньополітичній сфері, сфері державної безпеки, військовій сфері та сфері безпеки державного кордону, внутрішньополітичній, економічній, науково-технологічній, екологічній та інформаційній сферах.

Усі види безпеки тісно пов'язані між собою. Ключову роль економічній безпеці в системі національної безпеки відводить Л. Кістерський, який відзначає, що соціально-економічна безпека є однією з головних складових системи національної безпеки й означає розвиток добробуту окремої людини та суспільства в цілому [20, с. 30]. Економічну безпеку як базис національної економіки розглядає В. Мунтіян, зазначаючи, що «за горизонтальною структурою економічна безпека є складовою частиною національної безпеки держави. Економічна безпека, відбиваючись у сферах впливу національної безпеки, проникаючи у неї і взаємодіючи з нею, у свою чергу акумулює в собі її впливи, залишаючись при цьому основою (базисом) національної безпеки» [23, с. 54].

Перелік складових економічної безпеки є дискусійним, навіть дещо суперечливим. Позиції авторів щодо включення складових у систему економічної безпеки представимо в табл. 3.

Складові економічної безпеки

Автор	Перелік підсистем у системі економічної безпеки
З. Варналій [14]	Фінансова, енергетична, науково-технологічна, продовольча, соціальна, зовнішньоекономічна, трудовресурсна
М. Воропай, Г. Славін, М. Чельцов [7]	Загальноекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, технологічна, енергетична, сировинна, продовольча, працересурсна, водогосподарська, протистихійна
В. Геєць, М. Кизим, Т. Клебанова [21]	Енергетична, фінансова, соціальна, інноваційно-технологічна, продовольча, зовнішньоекономічна, демографічна, екологічна
Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [30]	Виробнича, демографічна, енергетична, зовнішньоекономічна, інвестиційно-інноваційна, макроекономічна, продовольча, соціальна, фінансова
В. Мунтіян [23]	Сировинно-ресурсна, енергетична, фінансова, воєно-економічна, інформаційна, технологічна, продовольча, демографічна, екологічна, тіньова економіка
Г. Пастернак-Таранушенко [25]	Демографічна, екологічна, харчова, військова, ресурсна, питноводна, енергетична, цінова, фінансово-грошова
А. Сухоруков [36]	Фінансова, інвестиційна, інноваційна, продовольча, енергетична, зовнішньоекономічна
В. Шлемко, І. Бінько [37]	Сировинно-ресурсна, енергетична, фінансова, воєно-економічна, зовнішньоекономічна (експортна і імпортна), технологічна, продовольча

Джерело: складено автором.

У складі економічної безпеки більшість дослідників однією із базових складових економічної безпеки визначають фінансову безпеку. Фінансова безпека – це такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання. Важко знайти аргументи для заперечення вагомості фінансової складової економічної безпеки, адже вже на рівні побутових відносин актуальною є фраза, що «фінанси – це кров економіки, а банківська система – її серце і артерії».

Підтвердженням раціональності такого підходу є вислів М. Арсентьєва: «...навіть блискучий, на якийсь момент часу, стан виробничої системи може бути зруйнований за дуже короткий проміжок часу, наприклад, через кредитно-фінансову підсистему, якщо остання буде виконувати не забезпечуючу роль, а функціонуватиме самостійно з метою лише накопичення капіталів... Її може зруйнувати непродумана податкова або митна політика...» [2].

М. Єрмошенко в свою чергу констатує, що «фінансова безпека є ґрунтовною складовою економічної безпеки держави. «Підтримка фінан-

сової безпеки держави є найактуальнішою. Вона зачіпає не тільки державу в цілому, а й усі галузі національного господарства, приватних підприємств, усі прошарки населення, суспільство» [15, с. 61]. В продовження своєї думки автор зазначає: «на фінансах базується будь-яка економіка, фінанси – кров економічної системи держави» [15, с. 62].

Думки науковців щодо включення/не включення до складу економічної безпеки інвестиційної, інноваційної, науково-технологічної, технологічної, інноваційно-технологічної складових різняться. Зокрема:

- З. Варналій [14] виділяє науково-технологічну;
- М. Воропай, Г. Славін, М. Чельцов [7], В. Мунтіян [23], В. Шлемко та І. Бінько [37] – технологічну;
- А. Сухоруков [36] – інвестиційну та інноваційну;
- В. Геєць, М. Кизим та Т. Клебанова [21] – інноваційно-технологічну;
- Г. Пастернак-Таранушенко [25] – взагалі не виокремлює таких складових в системі економічної безпеки.

Під інвестиційною безпекою розуміємо такий рівень національних та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів.

Науково-технологічна безпека – це такий стан науково-технологічного та виробничого потенціалу держави, який дає змогу забезпечити належне функціонування національної економіки, достатнє для досягнення та підтримки конкурентоспроможності вітчизняної продукції, а також гарантування державної незалежності за рахунок власних інтелектуальних і технологічних ресурсів.

Пропонуємо інвестиційні та інноваційні процеси розглядати в комплексі взаємовпливаючих блоків: інвестиційного та інноваційного, об'єднаних єдиною системою принципів, методів та механізмів реалізації, критеріїв прийняття управлінських рішень (див. детальніше [12, с. 27–32; 13, с. 191–225]), а в складі економічної безпеки – інвестиційно-інноваційну безпеку.

Також вагомий вплив на економічну безпеку має енергетична складова. Енергетична безпека – це такий стан економіки, який забезпечує захищеність національних інтересів у енергетичній сфері від наявних і потенційних загроз внутрішнього та зовнішнього характеру, дає змогу задовольняти реальні потреби в паливно-енергетичних ресурсах для забезпечення життєдіяльності населення та надійного функціонування національної економіки в режимах звичайного, надзвичайного та воєнного стану.

Свідченням проблем із забезпеченням енергетичної безпеки є запровадження надзвичайного стану в енергетиці у лютому 2017 р., яке обумовлене, на нашу думку, насамперед незадовільним плануванням, а не блокуванням постачань вугілля з непідконтрольної Україні частини Донбасу.

Стан справ у паливно-енергетичному комплексі обумовлює суттєві загрози та виклики національній безпеці, до того ж, за нашими розрахунками значними є потенційні інвестиційні потреби в паливно-енергетичний комплекс (див. детальніше [13, с. 231–236]).

Доцільним є виокремлення зовнішньоекономічної безпеки в системі економічної, яка характеризується як стан відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам, що забезпечує створення сприятливих умов розвитку економіки завдяки активній участі у світовому розподілі праці, забезпечення ефективної експортно-імпоротної діяльності, нівелювання негативних зовнішніх впливів або принаймні забезпечення мінімізації збитків держави від їх дії.

Неоднозначним, на нашу думку, є включення до складу економічної безпеки макроекономічної. Макроекономічна безпека є по суті тією ж економічною безпекою з наголошенням на ієрархічності рівня – макро.

Макроекономічна безпека є комплексним, синтезним індикатором, який формується під впливом усіх складових, що входять як до економічної системи, так і інших підсистем; характеризує стан економіки, при якому досягається збалансованість макроекономічних відтворювальних пропорцій.

Аналізуючи наведені авторами складові економічної безпеки бачимо, що лише окремі автори виокремлюють ресурсну та виробничу складові.

Вважаємо, що ресурсно-виробнича безпека є важливою складовою економічної безпеки, навіть класичним її стержнем.

Під ресурсно-виробничою безпекою ми розуміємо рівень розвитку галузей економіки (промислового комплексу країни, агропромислового комплексу (особливо в частині переробки продукції), виробництво/надання послуг тощо), здатних забезпечити зростання економіки та її розширене відтворення шляхом забезпечення та ефективного використання усіх ресурсів.

Також вважаємо доцільним в складі економічної безпеки виокремити блок «неформального/злочинного впливу» на економічну безпеку (економічна злочинність, відкати, відмивання коштів з держбюджету, коруптивність в економіці, контрабанда та корупція на митницях, тіньова економіка, зловживання монопольним становищем, «підкилимне» лобіювання економічних інтересів, які сьогодні суттєво «підривають» економічну безпеку та загрожують національній безпеці держави).

В той же час вважаємо, що соціально-демографічна, екологічна, продовольча безпека тісно взаємопереплетені з економічною безпекою, але розглядати їх варто в складові національної безпеки поряд з економічною безпекою.

Враховуючи вище викладене вважаємо, що складовими системи економічної безпеки є такі підсистеми: ресурсно-виробнича, фінансова, інвестиційно-інноваційна, енергетична, зовнішньоекономічна, блок «неформа-

льного/злочинного впливу» (економічна злочинність, корумпованість в економіці, контрабанда, тіньова економіка, збитки від лобювання економічних інтересів), макроекономічна.

Висновки. Економічна безпека характеризується системною природою: входить до системи вищого порядку – національної безпеки і має підсистеми нижчих рівнів.

Розглянуто підходи науковців до трактування сутності поняття «економічна безпека», їх бачення щодо складових у системі економічної безпеки.

Обґрунтовано, що економічну безпеку варто розглядати під призмою її забезпечення, створення умов досягнення належного рівня безпеки, а не лише з позиції констатації існуючого стану національної економіки, що характеризує відповідний рівень економічної безпеки.

Економічну безпеку визначено як стан національної економіки, який характеризується здатністю забезпечення останньої усіма необхідними ресурсами та їх ефективне використання, здатністю ефективної реалізації необхідних функцій на усіх рівнях, здатністю протидіяти внутрішнім та зовнішнім загрозам (в т. ч. з урахуванням системи превентивних заходів з недопущення загроз). Такий стратегічний підхід (система здатностей) забезпечить стійкість, сталий розвиток, високу конкурентоспроможність національної економіки на внутрішньому й зовнішніх ринках, що сприятиме зростанню добробуту населення.

Виділено такі складові системи економічної безпеки: ресурсно-виробничу, фінансову, інвестиційно-інноваційну, енергетичну, зовнішньоекономічну, блок «неформального/злочинного впливу» (економічна злочинність, корумпованість в економіці, контрабанда, рівень тіньового обороту, збитки від лобювання економічних інтересів), макроекономічну.

Список використаних джерел

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4–13.
2. Арсентьев М. Финансовая безопасность России / М. Арсентьев // Обозреватель. – 2006. – № 8. [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.rau.su/observer/N08_00/08_21.NTM
3. Архипов А. Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения / А. Архипов, А. Городецкий, Б. Михайлов // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 364.
4. Бандурка О. М. Основи економічної безпеки : підручник / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Червяков. – Х. : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
5. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
6. Вавдіюк Н. С. Генезис становлення економічної безпеки держави та її регіонів / Н. С. Вавдіюк // Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси : ЧДТУ, 2003. – Вип. 9. – С. 65–72.

7. Воропай Н. И. Электрознергетика и экологические аспекты национальной безопасности / Н. И. Воропай, Г. Б. Славин, М. Б. Чельцов // Энергетика: економіка, технології, екологія. – 2000. – № 3. – С. 4–9.
8. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення / Б. В. Губський. – К., 2001. – 122 с.
9. Гегель Г. Філософія права / Г. Гегель. – М. : Наука, 1979. – 436 с.
10. Глобалізація та безпека розвитку : монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.; Керівник авторського колективу і наук. ред. О. Г. Білорус. – К. : КНЕУ. – 2001. – С. 415–438.
11. Дарнопих Г. Ю. Елементи системи національної економічної безпеки / Г. Ю. Дарнопих // Економічна безпека: проблеми і стратегія забезпечення в Україні : зб. наук. пр. – Харків: ХІБМ, 1998. – С. 9–17.
12. Диха М. В. Інвестиційно-інноваційна стратегія як взаємоузгоджена система розвитку економіки України / М. В. Диха // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1 (39). – С. 27–32.
13. Диха М. В. Соціально-економічний розвиток України: напрями та засоби реалізації : монографія / М. В. Диха. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 388 с.
14. Економічна безпека : навч. посіб. / З. С. Варналій та ін. ; за ред. З. С. Варналія. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
15. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
16. Жаліло А. Я. Економічна безпека держави, підприємства, особи в інтегрованому суспільстві // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. – К. : ПВЦ «Київський університет», Ін-т міжнародних відносин, 2001. – Вип. 26. – С. 25.
17. Заблоцький Б. Ф. Національна економіка: підручник / Б. Ф. Заблоцький. – Львів : Новий світ-2000, 2009. – 582 с.
18. Ипполитов К. Х. Экономическая безопасность: стратегия возрождения России / К. Х. Ипполитов. – М. : РСПБ, 1996. – 263 с.
19. Качинський А. Б. Безпека, загрози і ризик: наукові концепції та математичні методи / А. Б. Качинський. – К., 2003. – 472 с.
20. Кістерський Л. Л. Економічна безпека України / Л. Л. Кістерський // Наука і оборона. – 1999. – № 2. – С. 30–36.
21. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова та ін.; за ред. В. М. Гейця. – Х. : Інжек, 2006. – 240 с.
22. Мороз О. В. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, А. А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 241 с.
23. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : Вид-во КВІЦ, 1999. – 462 с.
24. Нижник Н. Р. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку) : навч. посіб. / Н. Р. Нижник, Г. П. Ситник, В. Т. Білоус; за заг. ред. П. В. Мельника, Н. Р. Нижник. – Ірпінь, 2000. – 304 с.
25. Пастернак-Таранушенко Г. А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення : монографія / Г. А. Пастернак-Таранушенко. – К. : Київський ек-ний ін-т менеджменту, 2003. – 320 с.
26. Паньков В. Экономическая безопасность: мирохозяйственный и внутренний аспект / В. Паньков // Внешнеэкономические связи. – 1992. – Вип. 8. – С. 13–18.
27. Пашко П. В. Умови та чинники забезпечення митної безпеки / П. В. Пашко // Митна справа. – 2010. – № 1 (67). – С. 5–16.

28. Платон. Диалоги / Платон ; [пер. с древнегреч]. – М. : Мысль, 1986. – 617 с.
29. Про Концепцію (основи державної політики) національної безпеки України: Постанова Верховної Ради України від 16 січня 1997 № 3/97-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
30. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sst.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
31. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19 червня 2003 р. № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
32. Ревенко А. Проблеми формування національної економічної безпеки України / А. Ревенко // Економіка України. – 1993. – № 11. – С. 15–21.
33. Савин В. Некоторые аспекты экономической безопасности России / В. Савин // Международный бизнес России. – 1995. – № 9. – С. 14–16.
34. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая) / В. К. Сенчагов; Ин-т экономики РАН. – М. : ЗАО «Финстатинформ», 2002. – 128 с.
35. Соціальна політика та економічна безпека / під заг. ред. Є. І. Крихтіна. – Донецьк : Каштан, 2004. – 335 с.
36. Сухоруков А. І. Проблеми фінансової безпеки України: монографія / А. І. Сухоруков ; [передмова акад. НАН України С. І. Пирожкова]. – К. : НІПМБ, 2005. – 140 с.
37. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: монографія / В. Т. Шлемко, І. Ф. Білько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
38. Шнипко О. С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект / О. С. Шнипко. – К. : Генеза, 2006. – 288 с.
39. Wolfers A. Diskort and Collaboration, Essays on International Politics / A. Wolfers. – Baltimore : Johns Hopkins University Press, 1962. – 150 p.

4.2. Концептуальні підходи до формування економічної безпеки на макrorівні

Економічна безпека – це стан національної економіки, при якому за рахунок державних інститутів забезпечується її стійке зростання, ефективне задоволення суспільних потреб, законодавчо забезпечується свобода підприємництва в національних кордонах, захист економічних інтересів вітчизняних суб'єктів господарювання на міжнародному рівні.

Економічна безпека є складовою частиною національної безпеки, її матеріальним фундаментом. Тому економічна безпека повинна розглядатися в контексті генезису і формування системи національної безпеки країни. Проблема забезпечення економічної безпеки зароджується одночасно з виникненням і формуванням держави, усвідомленням економічної безпеки суспільства [6, с. 40].

Об'єктами економічної безпеки (впливає з ст. 3 [1]) є: економічна система країни в цілому; природні багатства; виробничі фонди; невиробничі фонди; нерухомість; фінансові ресурси; трудові ресурси; господарські структури; родина; людина.

У вітчизняній літературі [3; 13; 14] відзначають наступні елементи формування нової парадигми:

– перехід до системи міжнародних відносин від концепції балансу сил до концепції балансу інтересів;

– рух від ідеології і структури економічної безпеки конфронтаційного типу в бік моделей, які базуються на відносинах партнерства і міжнародного економічного співробітництва;

– доповнення принципу захисту території принципом економічної безпеки регіонів, підприємств, сім'ї, особистості.

Закон України «Про основи національної безпеки» був прийнятий в 1997 р. В цьому законі визначені базові поняття, категорії і елементи безпеки, сформульовані поняття безпеки життєво важливих інтересів, а також тріада основних об'єктів безпеки: особистості, суспільства, держави [1].

Основним суб'єктом забезпечення безпеки було визначено державу, яка виконує функції в даній сфері за допомогою органів законодавчої, виконавчої та судової гілок влади. У Законі України [1] визначено загрози в економічній сфері (ст. 7). А під загрозами національній безпеці розуміється – наявні та потенційно можливі явища і чинники, що створюють небезпеку життєво важливим національним інтересам України (ст. 1), які виходять від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки.

Забезпечення безпеки може бути досягнуто здійсненням єдиної державної політики в сфері гарантії безпеки, системи заходів економічного, політичного, організаційного та іншого порядку, відповідних загрозам життєво важливих інтересів особистості, суспільства, держави.

Закон України визначив такі основні принципи забезпечення безпеки [1, ст. 5]: законність; дотримання балансу життєво важливих інтересів особистості, суспільства, держави; взаємну відповідальність особистості, суспільства, держави по забезпеченню безпеки; інтеграцію з міжнародними системами безпеки.

В області економіки загрози носять комплексний характер і пояснюються в першу чергу кризою промислового сектора, тенденцією до переваги в експорті сировинної компоненти, а в імпорті – паливно-сировинної компоненти і предметів споживання, в тому числі предметів першої необхідності.

Захист національних інтересів України в економічній області виступає пріоритетним напрямком у державній політиці. Важливими завданнями у зовнішньоекономічній діяльності України є [2; 3; 4]:

- 1) продовження поглиблення економічної інтеграції з країнами ЄС;
- 2) формування сприятливих умов для міжнародної інтеграції української економіки в межах різних організацій;
- 3) розширення ринків збуту продукції вітчизняних товаровиробників і їх захист (табл. 1);

**Основні імпортні товари для України,
% від загального обсягу імпорту**

Товар	%
Мінеральне паливо, нафта і нафтопродукти	34,8
Ядерні реактори, котли, машини	8,5
Продукти харчування	7,2
Недорогоцінні метали та вироби з них	7,0
Електричні машини	6,9
Наземний транспорт (крім з / д)	6,6
Пластмаси і полімери	4,2
Фармацевтична продукція	3,4
Текстильні матеріали та вироби	2,4
Папір і картон	1,5

Джерело: Державна служба статистики України (Інвестгазета. – 2012. – № 6).

- 4) створення зони вільної торгівлі з ЄС;
- 5) посилення захисту інтересів українських товаровиробників;
- 6) здійснення збалансованої кредитно-фінансової політики, яка має зменшення залежності України від зовнішніх кредитних запозичень та ін.

З точки зору забезпечення внутрішньоекономічної безпеки необхідно визнати:

- 1) правове забезпечення реформ і з'єднання оптимального механізму контролю за дотриманням законодавства України;
- 2) посилення державного регулювання економіки;
- 3) необхідність заходів щодо подолання наслідків економічної кризи; збереженню і розвитку науково-технологічного та виробничого потенціалів, зниження техногенних катастроф, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промислової продукції, підвищенню рівня та якості життя населення;
- 4) посилення державної підтримки інноваційно-інвестиційної активності, розширення ринку допоміжної продукції;
- 5) необхідність заходів щодо соціально-економічного розвитку особливо кризових регіонів і районів.

Основні загрози в найближчий рік, на думку українців такі: 76,3% – економічний занепад; 39,5% – поділ країни; 25,4% – загроза суверенітету з боку Заходу; 24,8% – концентрація влади однією партією; 20,8% – імпічмент Президента; 19,7% – загроза з боку Росії; 19,3% – концентрація влади президентом [9].

Починаючи з другої половини 1990-х рр. в українській економічній літературі спостерігалось помітне поживавлення дискусії з питань національної економічної безпеки [4; 15; 12]. Поняття «економічна безпека» фігурувало як в політичних суперечках, так і в нормативних документах. Однак в її теоретико-методологічній області містяться численні неоднозначні

трактування, що свідчать про наявність великого поля наукової діяльності та про нагальну необхідність вироблення єдиного підходу.

У будь-якій концепції, в тому числі і в концепції економічної безпеки, одним з принципових аспектів виступає визначення предмета, який у вітчизняній і зарубіжній економічній літературі визначається по-різному. Тут обмежимося констатацією трьох методологічних підходів до визначення категорії «економічна безпека»: підхід перший : категорія «економічна безпека» визначається через «стійкість»; підхід другий: категорія «економічна безпека» визначається через «незалежність»; підхід третій: категорія «економічна безпека» визначається через «інтереси» [6, с. 44].

Таким чином, в основі визначення предмета категорії «економічна безпека» лежать різні поняття, що не дозволяє виробити єдину дефініцію цієї категорії. Категорія «економічна безпека» носить збірний характер, вона включає в себе і стійкість, і незалежність, і інтереси. Тому дати її визначення, використовуючи лише якийсь один з цих понять, важко і навряд чи можливо.

У складній і багаторівневій структурі економічної безпеки на провідне місце висувається стійке економічне зростання і захист економічних інтересів, – саме вони домінують в забезпеченні економічної безпеки країни.

Інтерес до проблеми економічної безпеки в Україні, що почався в пострадянський період у вітчизняній економічній літературі, виявив розмежування за багатьма її видами: промислова, технологічна, продовольча, енергетична та ін. Розподіл економічної безпеки за галузевим принципом поповнилося мезо- і мікроекономічним рівнем. Останні вимагають використання специфічних індикаторів, які важко пов'язати з показниками, характерними для аналізу економічної безпеки на макрорівні. У розробці концепції економічної безпеки в якості вихідної категорії пропонується термін «загрози», які містяться як у внутрішніх (ендогенних), так і в зовнішніх (екзогенних) чинниках економічної безпеки. Вважається, що для України найбільшу небезпеку становлять внутрішні загрози, що виникають в соціальній і науково-технологічній сферах, причому ключове значення має соціальна сфера, оскільки в ній реально втілюються інтереси особистості, сім'ї, суспільства, класів, соціальних груп, держави в цілому.

Важливе значення в економічній безпеці мають порогові значення, що представляють граничні величини, недотримання яких гальмує розвиток економіки і соціальної сфери та веде до зародження і формування тенденцій, що руйнують виробництво і споживання. Вони виступають істотним інструментом системного аналізу, прогнозування та соціально-економічного планування.

В основі концепції економічної безпеки перебуває ідеологія розвитку, яка полягає в промисловому і науково-технологічному підйомі, що забезпечує зростання доходів бюджету, зайнятості населення, підвищення рівня і якості життя населення, його соціальної захищеності [7].

Виходячи з цього, економічна безпека може бути забезпечена за допомогою: стійкого економічного зростання, високого і оптимального платоспроможного попиту населення, високого інвестиційного попиту, передбачуваного курсу національної валюти, стабілізації цін, їх зниження в умовах природних монополій, стабілізації витрат виробництва та обігу, підвищення продуктивності праці, єдиної економічної політики всіх економічних суб'єктів; однакових умов в конкурентній боротьбі незалежно від форм власності та ін.

Економічна безпека є найважливішим компонентом національної безпеки, її матеріальним фундаментом. Економічна безпека як економічна категорія зародилася з часів створення державності, усвідомлення суспільством своїх економічних інтересів [6, с. 48].

Під об'єктами економічної безпеки розуміються як економічна система країни в цілому, так і її складові елементи: природні багатства, людські ресурси, виробничі фонди, невиробничі фонди, нерухомість, фінансові ресурси, господарські структури, регіони, підприємства, людина.

Суб'єктами економічної безпеки виступають: функціональні та галузеві міністерства і відомства, податкові служби, митні служби, банки, біржі, страхові компанії, відповідні комітети і комісії Верховної Ради України, виробники і продавці товарів, робіт, послуг.

Виділяють такі основні види економічної безпеки: виробничо-технологічна, промислова, продовольча, демографічна, екологічна, фінансова, інформаційна, зовнішньоекономічна та ін.

Розрізняють такі індикатори економічної безпеки: зростання валового внутрішнього продукту (ВВП), рівень і якість життя населення, темп інфляції, норма безробіття, структура економіки, державний борг, майнове розшарування суспільства, криміналізація економіки і суспільства, технічний стан виробництва, конкурентоспроможність, імпортна залежність, діяльність тіньової економіки, стан золотовалютних резервів та ін.

Критерій економічної безпеки – це оцінка стану економіки, а саме: ресурсного потенціалу та можливості його розвитку, рівня ефективності використання ресурсів, конкурентоспроможності, соціальної стабільності та ін.

Для кожної країни об'єктивно існують реальні і потенційні економічні загрози, під якими розуміються – явні і можливі явища і чинники, які утворюють небезпеку життєво важливим економічним інтересам держави, регіону, підприємства, сім'ї, особистості. Загрози економічній безпеці підрозділяються на внутрішні і зовнішні. Вважається, що найбільша небезпека виходить від внутрішніх загроз.

Загрози економічній безпеці – явні і потенційно можливі явища і чинники, які утворюють небезпеку економічним інтересам особистості, суб'єкту господарювання, регіональному господарському комплексу, національній економіці.

До внутрішніх загроз економічної безпеки можна віднести наступні:

- 1) наявність корупції (табл. 2);
- 2) наростання структурної деформації економіки країни;
- 3) зниження інвестиційної та інноваційної активності;
- 4) руйнування науково-технологічного потенціалу країни;
- 5) дію сталої тенденції до перетворення країни в паливно-сировинну периферію розвинутих країн;
- 6) посилення майнового розшарування суспільства;
- 7) криміналізація економіки і суспільства [12, с. 52–53].

Таблиця 2

Індекс сприйняття корупції – 2011

Місце в рейтингу	Країни	Бали
1	Нова Зеландія	9,5
2	Данія	9,4
3	Фінляндія	9,4
4	Швеція	9,3
5	Сінгапур	9,2
143	Білорусь	2,4
143	Росія	2,4
152	Таджикистан	2,3
153	Україна	2,3
154	Конго	2,2
164	Киргизстан	2,1

Джерело: Transparency International (Інвестгазета. – 2011. – № 46).

До зовнішніх загроз економічної безпеки можна віднести наступні: вплив умів за кордон; втеча капіталу за кордон; зростання державного боргу; наростання імпортової залежності з продовольства і споживчим товарам; зайва відкритість економіки; втрата ринків збуту військової продукції; скупка іноземним капіталом підприємств з метою витіснення національної продукції із зовнішнього та з внутрішнього ринку; низький рівень розвитку транспортної інфраструктури експортно-імпортних операцій.

Зовнішні загрози впливають на посилення небезпеки деяких внутрішніх загроз. Зовнішні загрози економічній безпеці охоплюють: економічну; соціальну; військову; екологічну; інформаційну та інші сфери суспільного життя [6, с. 62–63].

З внутрішніх загроз економічній безпеці особливо виділимо наростання структурної деформації економіки країни, щоб забезпечити економічне зростання в країні, необхідно, перш за все, провести структурні модифікації в економіці, суть яких полягає у відповідності структури виробництва і структури попиту. Основні напрямки перебудови економіки такі:

– визнання доцільності збереження функціонуючих підприємств в економіці;

– визначення підприємств, що працюють по військовому замовленню і не підлягають конверсії;

– використання зарубіжного капіталу в тих сферах і галузях економіки, які в значній мірі впливають на структурні зрушення; визначення в законодавчому порядку тих сфер і галузей економіки, які сприяють створенню оптимальної структури на національній економіці.

Важливою загрозою економічній безпеці виступає руйнування науково-технологічного потенціалу. Забезпечення економічної безпеки передбачає прискорений розвиток високотехнологічних галузей і виробництв (приладобудування, електронне машинобудування, електротехнічна промисловість), що сприяють зміцненню матеріально-технічної бази організацій науки, створюючи тим самим передумови для розвитку природничо-наукового і технічного знання.

Однією з істотних загроз економічній безпеці є дія стійкої тенденції до перетворення країни в паливно-сировинну периферію. Ця загроза може бути знята на основі стратегії структурної перебудови економіки. Мова, зрозуміло, не йде про різке скорочення експорту сировини в даний час, бо це також різко знизить надходження коштів до державного бюджету.

Найбільш небезпечною загрозою економічної та соціальної безпеки є посилення майнового розшарування суспільства, глибока поляризація добробуту і дезінтеграція суспільства. В даний час велику загрозу економічній безпеці представляє криміналізація економіки. Криміналізація економіки (лат. *criminalis* – те, що відноситься до злочину) – це процес формування економіки, в якій істотну роль відіграють злочинні елементи і форми господарювання, мафіозні структури, що займаються, наприклад, наркобізнесом, торгівлею людьми, вивезенням за кордон заборонених речовин, підпільної здобиччю і торгівлею дорогоцінними металами і камінням, які здійснюють махінації і спекуляції на біржах, в банках і т. д., які здійснюють дії, що підпадають під кримінальну відповідальність. Можна, за аналогією з Великою французькою революцією, сказати, що криміналізація української економіки пов'язана з появою в ній компраторської буржуазії, якій чужі національні інтереси.

Компраторська буржуазія, що представляє собою частину буржуазії країни, що розвивається, що здійснює торговельне посередництво з іноземними компаніями на внутрішньому і зовнішньому ринках. Компраторська буржуазія утворилася в епоху колоніалізму. Формувалася вона з різних класів: купців, лихварів, феодалів і племінної знаті. Вона в значній мірі залежала від іноземних компаній як в економічному, так і в політичному плані і нерідко використовувалася ними в своїх інтересах.

Небезпека розширення кримінальної економіки для суспільства полягає в тому, що вона значно скорочує оподатковувану базу і суму зібраних податків. Для боротьби проти криміналізації економіки необхідна ефективна законодавча база.

Із зовнішніх загроз економічній безпеці виділимо деякі. Почнемо з одного з важливих небезпек – відпливу умів, або витоку мозків. Еміграція з країни за кордон, як правило, інтелектуальна, веде до скорочення інтелектуального потенціалу і, отже, до стримування економічного зростання в країні вибуття. Такі процеси спостерігаються з виїздом кваліфікованої робочої сили з країн, що розвиваються, в тому числі і з України, в розвинені країни. Основними причинами інтелектуальної еміграції є: вкрай низька заробітна плата наукової праці в країні вибуття; дуже низький рівень оснащеності наукових досліджень [5].

Як заходи, спрямовані на запобігання відпливу умів за кордон, можна запропонувати наступні: різке підвищення оплати праці висококваліфікованим спеціалістам і вченим; різке збільшення фінансування науки з державного бюджету; здійснення економічних, соціальних, політичних, юридичних, організаційних, інформаційних та інших заходів, що мають глобальний і міжнародний характер; питання відпливу умів повинні перебувати на одному рівні з іншими проблемами державної політики.

Важливою обставиною, негативно впливає на економічну безпеку, є так звана втеча капіталу за кордон. Втеча капіталу за кордон – одна з ключових загроз економічній безпеці. Це і зрозуміло, бо інвестування в національну економіку сприяє розвитку національної економіки цієї країни, її економічного зростання, підвищення рівня і якості життя її населення, в той час як вивезений за кордон капітал працює на ту країну, в яку він ввезений.

Специфіка втечі капіталу з України пояснюється наступними причинами: характером прискореної трансформації економічної і політичної системи; низьким рівнем довіри інвесторів до національної валюти; високим рівнем інфляції в країні.

Важливою загрозою економічній безпеці виступає великий зовнішній державний борг. Державний борг – це сума накопиченої заборгованості держави, що утворилася в результаті кредитного фінансування його бюджетних витрат. Державний борг лягає додатковим тягарем на економіку і збільшується в міру погіршення економічної кон'юнктури [12, с. 55].

Однією з істотних загроз економічній безпеці країни виступає зайва відкритість економіки. Відкрита економіка – це економічна система, яка орієнтована на максимальну участь в світогосподарських зв'язках і в міжнародному поділі праці. Вона протистоїть економічним системам, що розвиваються відокремлено на основі самозабезпеченості. Тому відкритість економіки – явище нормальне і об'єктивно необхідне. Однак, орієнтуючись на відкриття економіки, слід виходити з рівня захищеності вітчизняного виробництва, фінансів, банківської системи, грошового обігу, стратегічних галузей і сфер виробництва. Тому неприпустима не тільки поспішність, але і пасивність держави в регулюванні процесів, націлених на відкриття економіки. Відомо, що такі країни, як, наприклад, Японія, Франція,

Швеція, до відкритої економіки йшли, по-перше, під контролем держави і, по-друге, поступово.

Ступінь відкритості економіки визначається наступними індикаторами:

- експортна квота, тобто відношення вартості експорту до вартості ВВП;
- обсяг експорту на душу населення та ін.

Відкритість економіки не елімінує дію двох основних тенденцій у розвитку світового господарства:

- орієнтацію на вільну торгівлю (фрітредерство);
- захист внутрішнього ринку (протекціонізм) [8].

У регулюванні процесів руху України повинна враховувати обидві тенденції, поєднувати їх.

Слід зазначити, що всі перераховані різновиди загроз економічній безпеці характерні для сучасної України.

Таким чином, слід зазначити, що найбільш ймовірними загрозами є:

1. Збільшення майнової диференціації населення і підвищення рівня бідності, що веде до порушення соціального миру і суспільної злагоди. Досягнутий відносний баланс соціальних інтересів може бути порушений в результаті дії наступних чинників:

- розшарування суспільства на вузьке коло багатих і переважну масу бідних, невпевнених у своєму майбутньому людей;
- зростання безробіття, що може призвести до соціальних конфліктів; затримка виплати заробітної плати, зупинка підприємств і т. д.

2. Деформованість структури української економіки, обумовлена такими чинниками, як:

- посилення сировинної спрямованості економіки;
- відставання розвідки запасів корисних копалин від їх видобутку;
- низька конкурентоспроможність продукції більшості вітчизняних підприємств;
- згортання виробництва в життєво важливих галузях обробної промисловості, перш за все в машинобудуванні;
- зниження результативності, руйнування технологічної єдності наукових досліджень і розробок, розпад сформованих наукових колективів і на цій основі підлив науково-технологічного потенціалу України;
- завоювання іноземними компаніями внутрішнього ринку України з багатьох видів товарів народного вжитку;
- придбання іноземними компаніями українських підприємств з метою витіснення вітчизняної продукції, як із зовнішнього, так і з внутрішнього ринку;
- зростання зовнішнього боргу України і пов'язане з цим збільшення витрат бюджету на його погашення.

3. Зростання нерівномірності соціально-економічного розвитку регіонів.

4. Криміналізація суспільства і господарської діяльності, викликана в основному таким чинником, як зростання безробіття, оскільки значна частина злочинів скоюється особами, які не мають постійного доходу.

Також слід вказати, що стан економіки, що відповідає вимогам економічної безпеки України, має характеризуватися певними якісними критеріями і параметрами (пороговими значеннями), що забезпечують прийнятні для більшості населення умови життя і розвитку особистості, стійкість соціально-економічної ситуації, військово-політичну стабільність суспільства, цілісність держави, можливість протистояти впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. Для визначення критеріїв і параметрів, що відповідають вимогам економічної безпеки України, необхідно враховувати:

- здатність економіки функціонувати в режимі розширення відтворення;

- прийнятний рівень життя населення і можливість його збереження;

- стійкість фінансової системи, яка визначається рівнем дефіциту бюджету, стабільністю цін, нормалізацією фінансових потоків і розрахункових відносин, стійкістю банківської системи і національної валюти, ступенем захищеності інтересів вкладників, золотовалютного запасу, розвитком українського фінансового ринку і ринку цінних паперів, а також зниженням зовнішнього і внутрішнього боргу і дефіциту платіжного балансу, забезпеченням фінансових умов для активізації інвестиційної діяльності;

- раціональну структуру зовнішньої торгівлі, яка забезпечує доступ вітчизняних товарів переробної промисловості на зовнішній ринок;

- підтримка наукового потенціалу країни і збереження провідних вітчизняних наукових шкіл, здатних забезпечити незалежність України на стратегічно важливих напрямках науково-технічного прогресу;

- збереження єдиного економічного простору і широких міжрегіональних економічних відносин, що забезпечують дотримання загальнодержавних інтересів, що виключають розвиток сепаратистських тенденцій, і функціонування єдиного загальноукраїнського ринку або інтегрованої системи регіональних ринків з урахуванням їх виробничої спеціалізації;

- створення економічних і правових умов, що виключають криміналізацію суспільства і всіх сфер господарської і фінансової діяльності, захоплення кримінальними структурами виробничих і фінансових інститутів, їх проникнення в різні структури влади;

- визначення та забезпечення необхідного державного регулювання економічних процесів, здатного гарантувати нормальне функціонування ринкової економіки як в звичайних, так і в екстремальних умовах.

Також повинні бути визначені заходи і механізми економічної політики, що розробляються і реалізуються на державному та регіональному рівнях, які повинні бути спрямовані на запобігання внутрішніх і зовнішніх загроз економічній безпеці України.

Для економічної безпеки принципову роль відіграють порогові значення, тобто граничні величини, недотримання яких загрожує руйнуванням економіки, призводить до загострення соціально-економічної і політичної ситуації в країні. Економічна безпека досягається в тому випадку, коли вся система індикаторів відповідає рівню граничних значень, які в свою чергу обмежуються за допомогою нанесення шкоди іншим. Граничні значення можуть змінюватися разом зі зміною рівня розвитку економіки.

Найважливішими елементами механізму забезпечення економічної безпеки України визначено моніторинг і прогнозування чинників, що визначають загрози економічній безпеці. Визнано за необхідне розробити кількісні та якісні параметри (порогові значення) стану економіки, а також визначити такі основні напрями діяльності держави щодо забезпечення економічної безпеки України:

1. Моніторинг чинників, що визначають загрози економічній безпеці України.

2. Розробка критеріїв і параметрів (порогових значень) економічної безпеки України.

3. Діяльність держави щодо забезпечення економічної безпеки України [10].

Державна стратегія економічної безпеки, як і національної безпеки України в цілому, повинна виходити головним чином з ідеології економічного зростання, промислового і науково-технологічного прориву, оскільки лише на цій основі можна досягти, високого рівня і якості життя населення, його соціальної захищеності.

Основними заходами забезпечення економічної безпеки можуть бути дії, націлені на запобігання внутрішніх і зовнішніх загроз безпеці. У зв'язку з цим держава повинна розробити стратегію економічної безпеки і успішно реалізувати її.

У державній стратегії економічної безпеки, є наступні заходи: моніторинг факторів, що визначають економічні загрози; розробка критеріїв і індикаторів порогових значень економічної безпеки; діяльність державної влади щодо забезпечення економічної безпеки суспільства.

Забезпечення економічної безпеки країни – виняткова прерогатива держави. Економічна безпека являє собою узагальнюючу категорію політичної економії та політології, що знаходиться в тісному взаємозв'язку з категоріями економічної незалежності і залежності, стабільності і уразливості, економічного тиску і розвідки, примусу і агресії, економічного суверенітету і т. п.

Розрізняють такі рівні економічної безпеки: міжнародна; національна; регіональна; підприємства; особистості.

Міжнародна економічна безпека – це сукупність міжнародних умов співіснування домовленостей та інституціональних структур, при яких ко-

жній державі-члену світової спільноти забезпечується можливість вільно обирати і здійснювати свою стратегію соціального і економічного розвитку, не зазнаючи зовнішнього тиску, розраховуючи на неутручання, розуміння, взаємоприйнятне і взаємовигідне співробітництво з боку інших країн світу.

Правові гарантії реалізації міжнародної економічної безпеки полягають у визнанні таких принципів:

- 1) рівноправності держав до соціального і політичного устрою;
- 2) свободи вибору шляху, розвитку форм організації економічного життя;
- 3) суверенітету держав над природними ресурсами і економічним потенціалом в своїх країнах;
- 4) взаємовигідного співробітництва та вільного розвитку економічних, фінансових, науково-технологічних та інших мирних відносин між державами;
- 5) міжнародного співробітництва в цілях економічного розвитку і соціального прогресу;
- 6) спеціальних пільг щодо слаборозвинених країн-членів світового співтовариства;
- 7) мирного врегулювання економічних суперечок, що виключає застосування сили або загрози силою.

Реалізація концепції міжнародної економічної безпеки дає можливість вирішувати і національні, і глобальні проблеми людства, стати матеріальною базою мирного співіснування, гарантією прогресу в елімінації економічної відсталості.

Національна економічна безпека – це стан економіки та інститутів влади, при якому забезпечується гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни в цілому, достатній економічний і оборонний потенціал навіть при найбільш несприятливих варіантах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів.

Національна економічна безпека володіє: внутрішньою натурально-речовою основою, досить високим рівнем розвитку всіх елементів продуктивних сил; істотною питомою вагою натуральних і вартісних компонентів розширеного відтворення валового внутрішнього продукту; внутрішньою соціально-політичною базою економічної безпеки; досить високим рівнем суспільної злагоди щодо довгострокових національних цілей, який здатний забезпечити вироблення та прийняття стратегії соціально-економічного розвитку, яка реалізується в життя засобом державної політики, яку підтримує здебільшого народ країни.

Економічна безпека навіть в найбільш економічно розвинених і стабільних країнах залишається відносною, оскільки несприятливі зовнішні впливи, а також їх можливість і загроза не виключаються навіть в цих країнах [12, с. 50–51].

Регіональна економічна безпека – це стан економіки усередині країни, що складається між регіонами і галузями.

Економічна безпека підприємства і особистості – це стан юридичних, виробничих відносин і організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, при яких забезпечується надійність і стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технологічний та соціальний розвиток.

Інструментами економічної безпеки є граничні значення економічної безпеки, які представляють собою кількісні характеристики, що визначають межі між безпечними і небезпечними явищами в різних областях економіки [6, с. 68].

Найважливішою функцією держави є захист економічної безпеки. В якості одного з інструментів реалізації цієї функції виступають порогові значення показників економічної безпеки. Граничні значення – це кількісна визначеність національних інтересів в області економіки. Отже, щоб отримати порогові значення індикаторів економічної безпеки, необхідно визначити національні інтереси країни в економіці, до яких відносяться:

1) здатність економіки функціонувати в процесі розширеного відтворення незалежно від імпорту;

2) такий рівень і якість життя населення, який забезпечить соціально-політичну стабільність;

3) достатня стійкість фінансової системи;

4) збереження єдиного економічного простору;

5) наявність економічних і правових передумов, що не допускає виникнення криміналізації економіки і суспільства;

6) державне регулювання економіки, що забезпечує нормальне функціонування економіки.

Граничні значення виступають істотним інструментом системного аналізу, прогнозування та соціально-економічного планування.

За багатьма показниками порогових значень соціально-економічна система нашої країни вийшла із зони безпеки за рівнем економічних загроз. До їх числа можна віднести наступні: натурально-речовинний обсяг валового внутрішнього продукту; інвестиції в основний капітал; соціальні показники.

Головним пріоритетом країни в сфері економіки є зростання добробуту населення, і саме він повинен бути вихідним при обчисленні граничного значення обсягу ВВП та інших показників, пов'язаних з ним.

Соціальний стан населення оцінюється за трьома показниками:

1) частка населення з доходом нижче прожиткового мінімуму;

2) співвідношення доходів 10% найбільш і 10% найменш забезпеченого населення;

3) співвідношення середньодушового доходу і прожиткового мінімуму [4].

Світова практика показує, що загрози в соціальній сфері мінімальні, коли питома вага населення, що має доходи нижче прожиткового мінімуму, становить 7–10%, а різниця між доходами багатих і бідних не більше ніж в 8 разів. Деякі вітчизняні вчені при визначенні порогових значень показників економічної безпеки пропонують індекс розвитку людини (ІРЧ), який приймає ООН з 1990 р. Цей індекс є найбільш точним узагальнюючим показником (критерієм) соціального прогресу.

В економічній літературі виділяють три основних групи порогових показників економічної безпеки [6, с. 70–71]. До першої групи відносять виробничу сферу, її здатність функціонувати в умовах мінімальної залежності від зовнішнього світу. У цій групі визначальне значення набувають порогові значення за обсягом виробництва. Для України можуть бути прийняті наступні граничні значення:

- за обсягом валового внутрішнього продукту в цілому – 50% від середнього індикатора по країнам «великої сімки»;
- за обсягом валового внутрішнього продукту на душу населення – 40% від середнього рівня по «великій сімці»;
- за обсягом валового внутрішнього продукту – 100% від середньо-світового індикатора.

Необхідно відзначити, що фактичні індикатори в нашій країні залишаються значно нижче цих порогових значень. Важливе значення в цій групі порогових значень має питому вагу імпорту у внутрішньому виробництві. Вважається, що найбільш оптимальні наступні граничні значення: питома вага обробної промисловості в загальному обсязі промислового виробництва має становити 70%; частка інвестицій у ВВП – 25%; частка машинобудування в промисловому виробництві – 20%; питома вага імпорту у внутрішньому споживанні населення – 30%, в тому числі продовольства – 25%.

За цими показниками Україна також значно вийшла за межі порогових значень. Найбільшу заклопотаність викликає виробництво продукції в високотехнологічних виробництвах. Граничне значення за новими видами продукції в загальному обсязі виробництва складає 6%, в Україні ця частка за розрахунками окремих економістів не перевищує 0,5%.

Друга група порогових значень показників економічної безпеки стосується рівня і якості життя населення. У вітчизняній економічній літературі визначено наступні граничні значення: питома вага населення громадян, що мають доходи нижче прожиткового мінімуму, становить 7%; очікувана тривалість життя – 70 років; межа між доходами багатих і бідних – 8 разів; рівень безробіття – 7% [12, с. 60–61]. За названими показниками Україна також вийшла за межі порогових значень.

Традиційно, якість життя ґрунтується виключно на макроекономічних показниках, таких як ВВП, або береться середній рівень доходу на душу населення. Слід погодитися з більшістю людей, що якість життя – це значно більше, ніж просто накопичення матеріальних благ. Перш за все

якість життя людини – це почуття безпеки, радість в повсякденному житті і перспектива того, щоб бути в змозі побудувати ще краще життя в майбутньому не тільки для себе, але і для своїх дітей. Саме так враховує якість життя Prosperity Index, який складається дослідниками інституту The Legatum Institute.

В даному рейтингу представлено 142 країни. Рейтинг складається щорічно за підсумками минулого року, тобто рейтинг 2016 р. складений за підсумками 2015 р. Критеріями для складання рейтингу якості життя є: дохід на душу населення, легкість підприємництва, ефективність управління державою, якість медичного обслуговування, якість освіти в різних країнах, безпека, свобода самовираження, наскільки люди можуть покладатися на підтримку співгромадян.

Згідно з цим рейтингом найщасливіші люди живуть в Норвегії. Найгірше живеться в Центральноафриканській республіці. Найбільше люди задоволені своїми доходами в Сінгапурі. Бізнес найпростіше вести в Швеції. Австралійці більше всіх задоволені якістю освіти в своїй країні. Найкраща якість медичних послуг в США. У Гонконзі люди відчувають себе найбезпечніше. Свобода самовираження найвище в Канаді. А в Новій Зеландії живуть самі чуйні люди.

Україна в рейтингу країн світу за якістю життя займає 70-е місце. Українці найбільше незадоволені своїми доходами та недостатньою якістю життя в усіх напрямках.

Третя група порогових значень охоплює фінансовий стан.

В економічній літературі визначено наступні граничні значення: обсяг внутрішнього боргу до ВВП – 30%; обсяг зовнішнього боргу до ВВП – 25%; дефіцит бюджету до ВВП – до 5%; обсяг інвалюти в готівковій формі до обсягу готівки гривень – 25%; грошова маса (M2) до ВВП – 50% [9].

У цій групі деякі параметри не виходять за межі порогових значень. Наприклад, протягом окремих років український державний бюджет зводився з профіцитом.

У фінансовій сфері найбільшу загрозу економічній безпеці нашої країни представляє дуже низький рівень монетизації економіки. Політика зниження інфляційних процесів в Україні за допомогою скорочення грошової маси викликала значний розрив між пороговим і фактичним значеннями по монетизації економіки, що призвело до дефіциту обігових коштів підприємств і їх заборгованості.

Висновки. З методологічної точки зору визначення однозначних параметрів порогових значень не завжди виправдано. Так, в першій групі граничних значень зазначено, що якщо питома вага інвестицій в ВВП становить менше 25%, то це є загрозою економічній безпеці країни. Однак також загрозою може бути і, наприклад, частка інвестицій у ВВП 40%. Різниця між цими показниками лише в тому, що в першому випадку створюється загроза застою економіки внаслідок матеріального і мораль-

ного старіння засобів праці, а в другому випадку це обернеться зниженням рівня і якості життя населення. З цього випливає, що по ряду порогових значень показників економічної безпеки необхідно розробляти не однозначний пороговий індикатор, а свого роду певний «коридор».

Список використаних джерел

1. Про основи національної безпеки України : Закон України // Урядовий кур'єр. – 2003. – № 139 (із змінами від 15.12.2005 р. та 01.07.2010 р.).
2. Стратегія сталого розвитку «України – 2020» // Урядовий кур'єр. – 2015. – № 6.
3. Програма діяльності КМ України // Урядовий кур'єр. – 2016. – № 75.
4. Концепція економічної безпеки України / керівник проекту В. М. Гаєць // Економіст. – 1998. – № 7. – С. 9–12.
5. Барановський О. А. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : [монографія] / О. А. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
6. Вечканов Г. С. Экономическая безопасность / Г. С. Вечканов. – СПб. : Вектор, 2005. – 256 с.
7. Войнаренко М. П. Економічна безпека підприємства в конкурентному середовищі : [монографія] / М. П. Войнаренко та ін. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 382 с.
8. Джилад Б. Конкурентная разведка. Как распознать внешние риски и управлять ситуацией / Б. Джилад. – СПб. : Питер, 2010. – 320 с.
9. Дубницький В. И. Конкуренция, конкурентоспособность, рыночная конъюнктура : [учеб. пособ.] / В. И. Дубницький, В. В. Комирная, Н. Ю. Науменко, О. В. Овчаренко. – Днепропетровск : ГВУЗ «УГХТУ», 2016. – 400 с.
10. Єрмошенко М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
11. Захарченко В. И. Экономическая безопасность бизнеса : [учеб. пособ.] / В. И. Захарченко, Н. Н. Меркулов, Н. В. Халикян. – Одесса : Наука и техника, 2009. – 176 с.
12. Захарченко В. И. Экономическая безопасность и конкурентная разведка : [учеб. пособ.] / В. И. Захарченко, Н. Н. Меркулов, Л. В. Ширяева, Н. В. Захарченко. – Одесса : Атлант, 2017. – 519 с.
13. Лысенко Ю. Г. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю. Г. Лысенко и др. – Донецк : ДонНУ, 2002. – 178 с.
14. Україна на шляху до європейської інтеграції: економічна безпека, переваги вибору : монографія] / за заг. ред. В. М. Нижника. – Хмельницький : ХНУ, 2008.
15. Пономаренко В. С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование / В. С. Пономаренко, Т. С. Кибанова, Н. Л. Чернова. – Харьков : ИНЖЭК, 2004. – 144 с.

4.3. Вплив ментальності на економічну безпеку вітчизняної економіки

4.3.1. Особливості формування та реалізації економічної безпеки

Україна доволі складно торує шлях до власного суспільного розвитку, долаючи незліченні зовнішні та внутрішні перешкоди. Із сумом можна констатувати, що за двадцять п'ять років незалежності не вдалось до-

сягти відчутного прогресу як у суспільному розвитку всієї країни, так і по відношенню до кожного жителя. Так, не досягнуто рівень ВВП 1990 р., а рівень життя статистичного українця є одним із найнижчих у Європі.

Втрачено окремі галузі та, відповідно і підприємства, які випускали конкурентоспроможну продукцію як на вітчизняному, так і на світових ринках – легкових автомобілів, літакобудівну, телевізійну, радіотехнічну; наявність застарілих технологій та обладнання на більшості промислових підприємств, що загрожує їх існуванню зважаючи на відкритість товарних ринків України; незначні обсяги внутрішнього та зовнішнього інвестування, що не забезпечує необхідних нормативів оновлення основних фондів; великий рівень банківських процентних ставок по кредитним ресурсам, що суттєво знижує можливості виробників товарів та послуг; значне знецінення національної валюти у період з 2014 по 2017 рр. що не сприяє інвестиційним вкладенням, викликає недовіру зовнішніх інвесторів, призводить до значних темпів інфляції тощо; нестабільність всіх секторів фінансової сфери; значний рівень корупційних проявів, особливо і верхніх владних структурах, що унеможлиблює стабільне функціонування всієї економічної системи.

Гальмується проведення пенсійної реформи, хоча необхідні нормативно-правові акти було розроблено ще на початку першого десятиліття XXI ст.; не відчувається суттєвих зрушень у медичній, освітній сферах, секторі житлово-комунального господарства, тощо. А насамперед – відсутня чітка стратегія суспільного розвитку, яка б визначала зовнішньоекономічний, зовнішньополітичний, економічний, соціальний, військовий напрями розвитку.

Загальна сума державного боргу та гарантованого державою боргу станом на 31.03.17 р. склала 72,35 млрд дол. США, або в національній валюті – 1951,85 млрд грн, що практично співставлень із річним ВВП України, зокрема значними є обсяги зовнішнього державного боргу – 45,75 млрд дол. США або 1233 млрд грн [1].

Прикро констатувати, але з позицій середини другого десятиліття XI ст., зазначимо що було зроблено безліч помилок та прорахунків, як у теоретичному обґрунтуванні, так і в практичній реалізації напрямів соціально-економічного розвитку. Нинішній суспільний стан України у порівнянні з іншими країнами, зокрема з нашими географічними сусідами, є просто непорівнянним.

Варто зазначити, що млявість проведення реформ, неефективні урядові дії щодо вирішення проблем у медичній, освітній сферах, секторі житлово-комунального господарства, значний рівень корупції, передусім у вищих органах влади, величезні суми статків, задекларованих посадовими особами у електронних деклараціях за 2016 р. викликають зневіру та формують депресивні настрої у більшості населення.

Нині вченими, політичними, громадськими діячами, фахівцями державних структур, аналітичних агенцій, представниками мас-медіа запропоновано безліч оцінок нинішньої ситуації. Також є конкретні пропозиції по виходу України із цієї затяжної кризи, проте, незважаючи на спільні зусилля всіх владних структур щодо реформування секторів економіки, зокрема соціальної сфери, відчутних результатів не забезпечено.

Для обґрунтування шляхів виходу із затяжної суспільної кризи, яка охопила Україну протягом останніх років, необхідне наукове обґрунтування ситуації що склалась, з комплексним аналізом умов зовнішнього і внутрішнього середовища, суспільної, зокрема економічної системи з виявленням причин, що зумовили таку ситуацію. Базуючись на неупередженому, але науковому аналізі та відповідних висновках, можливо розробляти конкретні вектори подолання кризи та переходу до поступового розвитку. Не беручись виконати значний обсяг досліджень, акцентуємо увагу лише на проблемах забезпечення економічної безпеки, зазначивши, що економічна безпека держави формується та реалізується у конкретному середовищі суспільної системи, тому для виявлення можливих загроз цій безпеці, зосередимось на таких напрямках:

- здійснимо короткий історичний екскурс щодо особливостей формування і реалізації вітчизняної економічної безпеки;

- з'ясуємо потенційні та фактичні можливості вітчизняної політичної та наукової еліти формувати та реалізовувати відповідні програми соціального та економічного розвитку, зокрема і ті, що направлені на забезпечення економічної безпеки держави;

- виявимо вплив національної ментальності на економічну безпеку вітчизняної економіки.

Саме така послідовність дослідження сприятиме отриманню найбільш об'єктивних результатів.

Оскільки економічна безпека є складовою функціонування суспільної системи, з'ясуємо її суть та механізми в тому числі юридичного забезпечення щодо її реалізації. Структуру безпеки держави подано на рис. 1.

Отже, можна зробити висновок, що економічна безпека у структурі безпеки держави займає основну частину і, відповідно, є базовою для всіх її структурних елементів. Дослідимо основні етапи її формування, та висвітливо, як же в Україні сприйняли нові виклики наприкінці ХХ та початку ХХІ ст. та як це вплинуло на економічну безпеку?

Як зазначає наш видатний вчений, академік НАН України І. Лукінов (1927–2004 рр.): «Економічна безпека охоплює багатогранні аспекти життя людини, сім'ї, суспільства й держави, з її макро- та мікроекономічними структурами. Оцінка їх стану передбачає визначення тенденцій і темпів прогресу або деградації економіки, а також прогноз на майбутнє» [2, с. 384].

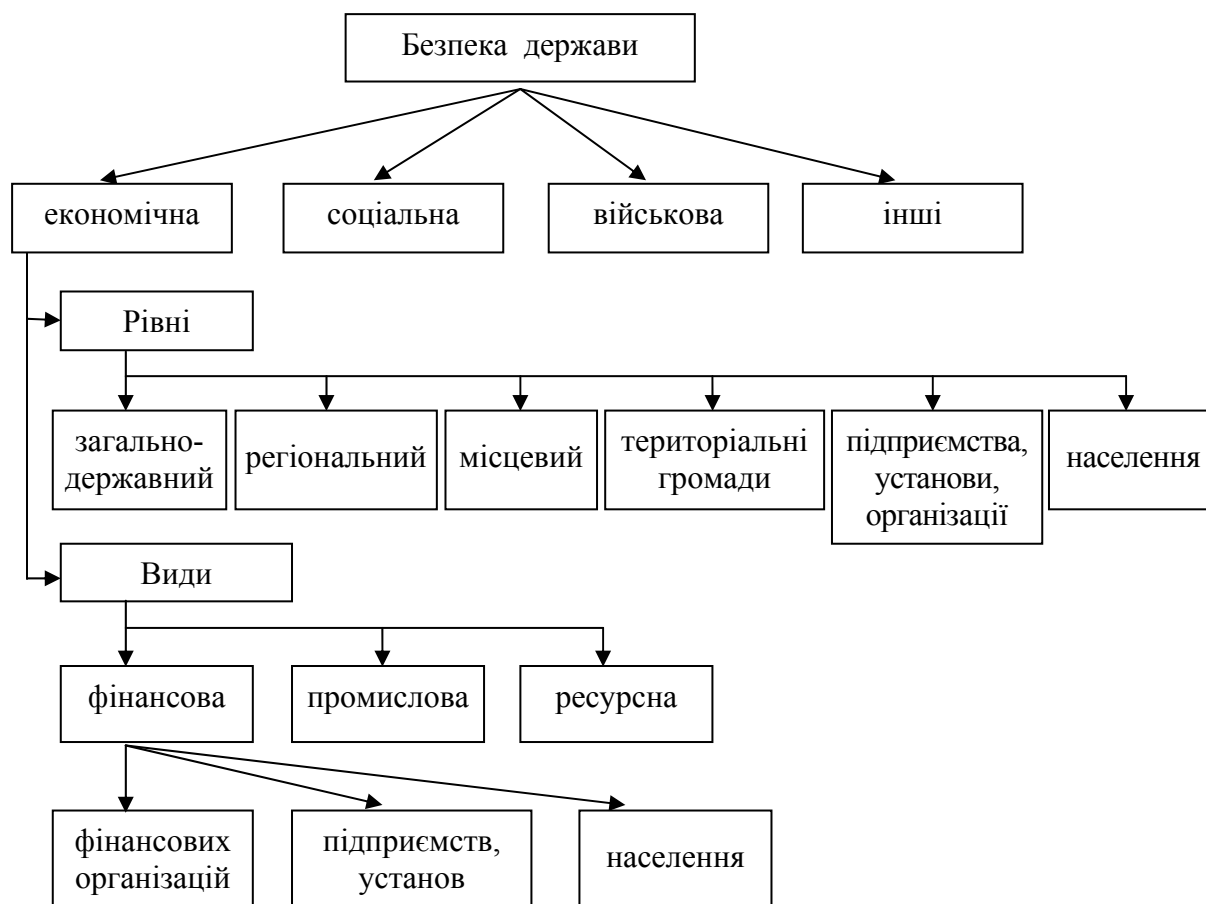


Рис. 1. Ієрархія безпеки держави
Джерело: складено автором

Подамо окремі визначення суті фінансової безпеки. У «Концепції економічної безпеки» розробленої під керівництвом В. Гейця значиться: «Фінансова безпека – це захищеність фінансових інтересів суб’єктів господарювання на усіх рівнях фінансових відносин, забезпеченість домашніх господарств, підприємств, організацій і установ, регіонів, галузей, секторів економіки, держави фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов’язань» [3].

У Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України міститься таке визначення: «Фінансова безпека – це такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання» [4].

І. Лукінов характеризує шлях економічного розвитку протягом перших років незалежності констатує: «Замість дійових підприємницьких структур створювального напрямку сформувалась і набирає сили мафіозно-спекулятивна структура з бурхливими темпами особистого збагачення. Її капітал примножується переважно на ґрунті бездумної інфляційної політи-

ки держави, неупорядкованості її валютно-фінансової і банківської систем» [2, с. 26].

У Конституції України передбачено основні засади національної безпеки, зокрема державної, економічної, інформаційної, екологічної, безпеки людини [5] і згідно ст.107 Конституції біло утворено Раду національної безпеки і оборони України при Президентові України. У 1998 р. було прийнято Закон «Про Раду національної безпеки і оборони України», де передбачено її функції і завдання [6].

Для забезпечення фінансової безпеки у 2001 р. був виданий Указ Президента України «Питання міжвідомчої комісії з питань фінансової безпеки при Раді національної безпеки і оборони України» [7].

У 2003 р. був прийнятий закон «Про основи національної безпеки України», де виокремлено такі економічні положення: забезпечення проведення антимонопольної політики; боротьба з тінізацією економіки; забезпечення стабільності бюджетної системи; оптимальна політика зовнішніх та внутрішніх запозичень [8].

Для інформаційного захисту держави Верховною Радою України було затверджено Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 рр., де було передбачено конкретні заходи щодо підвищення рівня цієї безпеки [9]. Також було зроблено уточнення щодо напрямів реалізації цієї безпеки в Указі Президента України від 8 липня 2009 р. «Про Доктрину інформаційної безпеки України», який був чинним до 6 червня 2014 р. [10].

Указом Президента України у 2007 р. було затверджено Стратегію національної безпеки України, де передбачено пріоритетні завдання, механізми її реалізації [11]. Ця Стратегія була удосконалена у 2012 р. з відповідними змінами та уточненнями згідно суспільної ситуації [12].

Кабінетом Міністрів України у 2012 р. було затверджено Концепцію забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, де передбачались конкретні заходи у бюджетній, податковій, банківській та інших сферах [13].

Отже, можна стверджувати, що відповідна нормативно-правова база щодо економічної безпеки сформована, створено також державні органи на які покладено функції з її реалізації. Проте, варто зауважити, що за низки обставин та негативних чинників, як внутрішнього так і зовнішнього середовища, стан економічної безпеки є незадовільним, згідно наведених аргументів.

Принагідно зазначимо, що протягом періоду незалежності дуже мало було зроблено висновків із нашої історії. Так, чвари між політичними, громадськими та військовими лідерами Центральної Ради, Гетьманщини та Директорії протягом 1917–1920 рр. призвели до втрати незалежності України.

Проведемо відповідні історичні паралелі щодо професійності державних службовців. Відсутність професіоналів, особливо у сфері управління відчув гетьман України П. Скоропадський (1873–1945 рр.). Державний

апарат, який дістався йому від Центральної Ради він охарактеризував так: «У Центральних державних інституціях був повний хаос і ніде не було жодної надії, щоб правильна робота могла налагодитись, бо це були швидше не державні інституції, а партійні «ячейки», зложені з людей здебільшого малоосвічених і зовсім недосвідчених в тих справах, які їм були доручені» [14, с. 97].

Даючи оцінку діяльності перших урядів незалежної України І. Лукинов констатує: «Поверхові програми тактики попередніх Урядів, латання тих або інших дірок у кризовій економіці також заганняють її у прірву. Аналіз програм російського й українського урядів свідчить про те, що вони, нажаль, страждають або не обґрунтованим економічним романтизмом, або навіть відвертим авантюризмом, видаючи бажане за дійсне» [2, с. 26].

Характеризуючи діяльність двох урядів України, які перебували при владі після Революції Гідності (кінець 2013 – початок 2014 рр.) можливо констатувати певне бажання щодо проведення реформ у судовій, житлово-комунальній, пенсійній сферах. Незважаючи на бажання досягти позитивних результатів, суттєвого ефекту станом на середину 2017 р. не досягнуто. Також малопомітними були реформи, які проводили окремі високопосадовці запрошені з інших країн. Принаймні відчутного результату в діяльності відповідних міністерств і відомств, які вони очолювали не прослідковувалось.

Щодо цієї ситуації наведемо погляд І. Лукинова: «Економіка України досягне сучасного світового рівня лише тоді, коли всі її ланки очолять фахівці-професіонали з глибокими знаннями проблем відтворення і ринку – не тільки внутрішнього, але й зовнішнього, коли вони розмовлятимуть з своїми закордонними колегами однією професійною мовою, знаходять з ними спільні економічні інтереси, зможуть бути конкурентоздатними у своїх економічних і організаційно-управлінських діях» [2, с. 76].

Зробимо спробу розробити відповідні теоретичні обґрунтування виходу із цієї кризи. Розпочнемо із наукового обґрунтування цієї проблеми. Саме із наукового, тому що величезний інформаційний масив щодо оцінок та пропозицій подолання суспільної кризи, який формується всіма мас-медіа, не завжди є дійсно науково обґрунтованими.

З врахуванням тенденцій і розвитку наукового знання визначимось щодо потенційних можливостей вітчизняної економічної науки пропонувати сприйнятливі теоретичні розробки, які б сприяли виходу суспільної, зокрема і економічної системи із кризи. Саме роль вчених у цих процесах може бути за певних обставин визначальною, достатньо згадати подібні ситуації в інших країнах та внесок у подолання нестабільного розвитку відповідних вчених. Так, нині є загальновідомими: внесок В. Леонтьєва (1905–1999 рр.) у економічний розвиток Японії, Кореї та інших азійських країн у 70–80 рр. ХХ ст.; П. Самуельсона (1915–2009 рр.), Дж. Тобіна (1918–2002 рр.), М. Фрідмена (1912–2006 рр.) – у розвиток американської економіки; шведських економістів – Е. Ліндаля (1891–1960 рр.),

Е. Лундберга (1907–1987 рр.), Г. Мюрдаля (1896–1987 рр.) – у розвиток шведської моделі економіки; автора «німецького чуда» професора Л. Ерхарда (1897–1977 рр.), який сприяв відновленню економіки Німеччини з використанням американської фінансової допомоги згідно «плану Маршала» наприкінці 40-х рр. ХХ ст.; Л. Бальцеровича (нар. 1947 р.) у подоланні проблем трансформаційного періоду у Польщі у 90-х рр. ХХ ст.

І. Лукінов, ще у 2001 р. зазначив: «Для виведення народного господарства країни з кризового стану важливе значення має формування української науково-обґрунтованої доктрини і концепції її економічного розвитку, яку нашим ученим спільно з практичними працівниками належить якомога швидше розробити власними зусиллями, не чекаючи, коли це зроблять західні «радники і консультанти». При її розробці, безумовно необхідно враховувати позитивний світовий досвід в управлінні розвитком економіки» [15, с. 7].

Щодо забезпечувальних механізмів розвитку І. Лукінов зазначав: «Стабільний економічний розвиток завжди має під собою ґрунтовну наукову стратегію і тактику дії систем управління і організації, регулювання макро- і мікроекономічних процесів, включаючи політику регулювання ринкової лібералізації і кон'юнктури, бюджету і платіжного балансу, доходів і податків, формування інвестиційних фондів, фінансово-кредитних ресурсів, фондів нагромадження і споживання, споживчих сімейних бюджетів різних соціальних верств населення, грошового обігу і курсу грошової одиниці» [2, с. 27].

Щодо особливостей сучасної економіки Ю. Осіпов зазначає: «Економіка в цілому – досить закрита для розуміння і моделювання річ, в чомусь головному вона завжди є не щось інше, як справжнісінький «чорний ящик». Щодо економіки зрозуміло тільки одне – що нічого не зрозуміло, вона дійсно є стихія, але стихія розумна, певно більш творча ніж руйнівна» [16, с. 105].

Доволі об'єктивно оцінили стан сучасної економічної науки автори монографії «Духовно-культурні чинники соціоекономічної динаміки»...: «Сучасна економічна наука, особливо економікс, зовсім не спрямована на вивчення цілісного господарського світу як реальності. Вона через ті причини і мотиви, що історично склалися, виокремила (відірвала) з реальності сферу економіки, не пояснюючи навіть того, що економіка є лише окремою, специфічною формою господарства, і «будує» економічне знання у площині безлічі обмежень та введень і кожному окремому випадку ряду умов, що значно сприяє відстороненню економічного знання від тих реальностей, у яких дійсно живе людина і веде своє господарство» [17, с. 12].

Отже, всі зусилля суспільства щодо забезпечення економічної безпеки не є марними, проте реальних відчутних результатів не дали. Що ж є причиною такого стану всієї нашої суспільної системи і фінансової зокрема? Відповідь не може бути простою, тому що криза в повному розумінні цього терміну охопила все суспільство. Так, відбулося, що в Україні сконцентровані всі можливі проблеми першої чверті ХХІ ст. – військові дії,

анексія частини української території, наявність окремих міжетнічних конфліктів, значне розшарування населення, значний рівень інфляційних процесів, один із найнижчих рівнів життя середньостатистичного жителя, один із найвищих рівнів корупції у світі, зневіра значної частини населення у можливість реально виправити цю ситуацію.

Основою нинішнього суспільного розвитку будь-якої країни у XXI ст. є міцна, надійна, стабільна, ефективна фінансова система.

Не занурюючись у деталізацію всіх сучасних процесів, з'ясуємо наскільки вони торкаються України, зокрема її економічної безпеки та як вона здатна протистояти глобальним викликам як зовнішнього, так і суто внутрішнього походження. Надійним захистом стабільного функціонування економічної системи України є розробка наукових засад та практичних механізмів її захисту, або економічної безпеки. Нині вітчизняними вченими запропоновано доволі значну кількість теоретичних конструкцій щодо економічної, зокрема фінансової безпеки. Наведемо окремі з них.

У одній із перших монографій по економічній безпеці Мунтіяна було досліджено її сутність, виявлено чинники, які сприяють економічній кризі та розроблено відповідні заходи [18]. Г. Пастернак-Таранушко проблеми фінансової безпеки досліджує із позицій екосистему – науки про сутність економічної безпеки [19]. Доволі розлого досліджував проблеми фінансової безпеки на початку XXI ст. О. Барановський, де з'ясував зародження у масових масштабах корупційних схем [20, 21, 22].

На рівні суб'єктів господарювання особливості формування та реалізації засобів економічної безпеки обґрунтували З. Варналій [23], С. Ніколаюк [24], І. Бланк [25], Ю. Пасічник [26].

Проте, незважаючи на сукупність підходів, методів, механізмів, схем, заходів, як у теоретичному, так і у практичному напрямках, в Україні так і не вдалось сформувати надійний захист від фінансових потрясінь, достатньо згадати невідповідність вітчизняної фінансової системи до кризи 2007–2009 рр.; різкого знецінення гривні протягом 2014 р.; вимушена націоналізація «Приватбанку» наприкінці 2016 р.; нездатність державних органів управління суто фінансового спрямування налагодити дієвий контроль за витрачанням бюджетних коштів; зростання державного боргу більш ніж у два рази протягом 2014–2016 рр. Ці факти є настільки загрозливими, що не лише викликають занепокоєння щодо економічної безпеки, але й суспільної.

Отже, зробимо висновок, що сукупність заходів, які були реалізовані протягом періоду незалежності України вагомих результатів не дали.

4.3.2. Роль ментальності в забезпеченні економічної безпеки

Нині для формування стабільних засад економічної безпеки, передусім необхідно забезпечити ефективне функціонування всієї суспільної сис-

теми і, зокрема, економічної. Це є доволі складним завданням, яке потребує зусиль всього суспільства.

Варто згадати, що є різні способи консолідації суспільства. Так, за суто національною ознакою об'єднались наприкінці ХХ ст. В'єтнам та Німеччина, за суверенітетом Швейцарія, де проживають чотири національності, за релігійною ознакою було створено Ізраїль, за могутністю країни функціонують США. Отже, повинно бути саме те, що об'єднує одну, декілька або декілька десятків націй в державу. Згадаємо, як наприкінці ХІХ ст. в Італії вирішили цю проблему. Громадський та державний діяч Каміло Бенсо ді Кавур (1810–1861 рр.) наприкінці 1850-х рр. закликав до об'єднання в єдину державу самостійні італійські королівства від півдня до півночі, які мали різні діалекти, свої традиції, культуру, державний устрій до об'єднання в єдину державу: «Італію ми зробили – черга за італійцями». Також інший відомий письменник і державний діяч Массімо де Адзельо (1798–1861 рр.) на зібранні всіх представників італійських князівств у Турині у 1861 р. у своїй промові також закликав до об'єднання: «Ми створили Італію, тепер залишилось створити італійців».

Не беручись вносити пропозиції щодо всієї економічної системи у напрямі забезпечення економічної безпеки зосередимось на ролі ментальної складової.

Згідно з цими аргументами, щодо формування засад економічної безпеки, необхідним є врахування ментальної складової. З'ясуємо сутність ментальності.

Згідно Сучасного словника української мови: 1. Менталітет [нім. *mentalitat* – склад ума]. Сукупність психічних, інтелектуальних, ідеологічних, релігійних, естетичних і т. ін. особливостей мислення народу, групи або індивіда, що проявляються в культурі, мові, поведінці і т. ін. 2. Ментальність. Інтелект, розумові здібності, психіка, психічний склад [27, с. 471].

У короткому енциклопедичному словнику знаходимо таке визначення: ментальність (від лат. *Mens* – спосіб мислення) – полісемантичне поняття для визначення рівнів мислення. Своєрідний корелят ідеології, спосіб масово-індивідуального історичного мислення, форма «колективного неусвідомленого», характеристика свідомості соціуму [28, с. 336].

Визначення свого місця у світовому соціумі постала перед Україною після занепаду Київської Русі і з того часу Україна не може вибрати свій шлях суспільного розвитку. Приєднання до Росії у ХVІІ ст. за часів Б. Хмельницького (1595/1596–1657 рр.) входження окремих територій до складу Румунії, Польщі, Австро-Угорщини хиткість державницьких позицій протягом 1917–1920 рр., захоплення Росією основної частини території України до 90-х рр. ХХ ст. – всі ці історичні процеси не сприяли консолідації нинішнього українського народу. Щодо України, то отримавши доволі легким шляхом незалежність у 1990 р. в Україні не було сформовано міцних державницьких засад. Не вдаючись в глибинний аналіз суспільних

процесів протягом нинішнього періоду незалежності можна констатувати, що в Україні не вдалось сформувати єдиний об'єднаний народ, як це зроблено в інших країнах, де проживає декілька націй. Наведемо окремі факти, які підтверджують проблему суспільного вибору для України (таблиця).

Таблиця

**Основні віхи формування суспільного вибору
(за поглядами громадських діячів та вчених)**

Роки	Автор	Погляди
1860 р.	Т. Шевченко (1714–1861 рр.), художник, поет	І день іде, і ніч іде. І голову схопивши в руки, Дивуєшся, чому не йде Апостол правди і науки (С.-Петербург)
1918 р.	М. Грушевський (1866–1934 рр.), письменник, державний діяч	Українське життя повинно, насамперед, знайти себе (На порозі нової України)
1891 р.	М. Драгоманов (1841–1895 рр.), письменник, громадський діяч	Треба шукати чогось іншого, такого, щоб стало вище над усіма національностями, та й мирити їх, коли вони підуть одна проти одної (Чудацькі думки про українську національну справу)
1992 р.	Л. Кучма (нар. 1938 р.), Прем'єр-міністр 13 жовтня 1992 – 21 вересня 1993 рр.	Ви скажіть мені, яку країну треба будувати і я її побудую (Виступ на засіданні Верховної Ради України)
2017 р.	В. Пинзеник (нар. 1954 р.), народний депутат України	Нам розказують про будівлю, але не показу- ють проекту (Інтерв'ю телебаченню)

Ці висловлювання відомих українських політиків та державних діячів за стоп'ятдесятирічний період свідчать про хиткість позицій щодо вибору власного шляху. Наведемо ще декілька поглядів.

В. Липинський (1862–1931 рр.) писав: «Нещасливе географічне положення, сприятливі дані природи, хаотична мішанина різних рас витворили в мешканцях України надмірну, часто пристрасну чутливість, якої не вдержують ослаблені легкою боротьбою за фізичне існування і причинами політичного характеру воля та інтелігентність» [29].

Наприкінці ХХ ст. видатний вітчизняний етнограф, соціолог, історик Ю. Римаренко (1929–2006 рр.) зазначав: «В Україні виникла ще одна пекуча потреба – створення цілісної концепції громадянської злагоди, яка передбачала б глибинний взаємозв'язок політичних, економічних, національних, релігійних, моральних, екологічних проблем суспільства, що можуть бути розв'язані на шляхах громадянського миру. У зв'язку з цим варто було б до обов'язків особи, всіх громадських організацій долучити визначення ненасильства, як їх морального обов'язку перед суспільством, сучасними та майбутніми поколіннями людей» [30, с. 37].

У Маніфесті політичних партій, рухів, об'єднань, угруповань, громадських організацій України, політичних партій, екзильних адміністрацій та середовищ зарубіжного українства, одноголосно прийнятому на всесвітньому форумі українців є пророчі рядки: «В цій нашій державі повинні знайти втілення віковічні мрії і прагнення українського народу та всіх національностей, що проживають на українській землі. Сподіваємось, що в цій державі увінчаються перемогою діяння наших національних пророків, боротьба багатьох поколінь нашої нації, подвиги мучеників і героїв, які вставали зі зброєю за волю України» [30, с. 145].

Л. Костенко (нар.1930 р.) зазначає: «Культура українського народу – серцевина, ядро, душа, серце східного слов'янства – протягом своєї тисячолітньої історії тисячі разів піддавалася смертельній загрозі – від «стихійних» до планових і ретельно здійснюваних руйнацій, до викрадання та зухвалого привласнювання скарбів, шедеврів і талантів від безапеляційних заборон усього українського, волаючих до неба, але безкарних порушень автохтонності і духовної стабільності народу до рясних нагород за успіхи в гармонізації, русифікаторстві й ополяченні нації» [31].

Зазначимо, що ментальність народу – тривалий історичний процес. На українську націю потягом тисячоліть мали вплив безліч племен, народів, які передавали окремі характерологічні ознаки. Нації, які нині проживають на сучасній території України певним чином також формують сукупний вплив на весь вітчизняний соціум. Якщо взяти до уваги, що нині в Україні проживає близько 50 національностей, присутні три основні світові релігії, з численними відгалуженнями, культивується безліч окремих традицій і звичаїв, то стає очевидним, що Україна є доволі складним демографічним утворенням.

Подамо основні сучасні характеристики ментальності вітчизняного соціуму. З деякою мірою умовності можна виокремити чотири групи.

1. Західна. У цих областях України проживає в основному населення яке лише в 1939–1945 рр. приєдналось до України, перебуваючи до цього у складі Польщі, Чехословаччини, Угорщини. Це доволі політично активне населення, яке, загалом, підтримує європейські цінності.

2. Центральна. Ця частина переважно перебувала у складі Російської імперії, а потім – у складі Радянського Союзу. Толерантно відноситься до російської культури, мистецтва, мови тому, що в період входження до Радянського Союзу викладання предметів у школах, університетах здійснювалось переважно, російською мовою, а спілкування російською вважалось престижним.

3. Південно-східна. Це одна із найбільших індустріальних частин України. За часів Радянського Союзу на ці території масово переселялись представники російської нації. Щодо цієї ситуації Ю. Римаренко зазначав: «...у результаті так званої акультуризації, таких соціокультурних процесів,

які відбуваються в середовищі представників тієї чи іншої нації (народності), що втратили свою традиційну етнічну культуру та рідну мову, але так і не призвичаїлися до іншої національної культури та її духовно-моральних цінностей. Носіями, суб'єктами акультуризації стали так звані маргінальні прошарки та мігранти. Переселяючись зі своєї етнічної території, в умовах створення різних промислових комплексів, «будов віку», маса людей, з одного боку втрачають суттєві характеристики свого етносу, а з іншого – не набули стійких зв'язків з уже сформованими національностями» [30, с. 52].

4. Крим. Зауважимо, адміністративно ця територія увійшла до складу України (тоді Українська Радянська Соціалістична Республіка) відокремившись від Росії. З того часу в Крим були вкладені значні матеріальні та фінансові ресурси, але українські владні структури практично нічого не зробили для інтеграції населення півострова у соціум материкової України. Так, за часів входження Криму до України до 1991 р. тут функціонувало лише декілька шкіл з українською мовою навчання, весь інформаційний простір – місцеві газети, телебачення, спілкувалися російською мовою. Окрім цього в Криму базувався Чорноморський Російський флот, території було надано автономію. Переважно культурні, мистецькі та інші соціальні зв'язки більше були направлені на Росію. Протягом періоду незалежності будь-яких активних процесів на суспільні зв'язки материкової України не прослідковувалось. Тому, коли Росія анексувала Крим, більшість населення (крім кримських татар) це сприйняло як належне.

Саме тому має бути визначена платформа, консолідуюча ідея, підвалини виходу України із чергової суспільної кризи. Це повинно носити надзвичайно науково обґрунтований характер, а не гасла, якими нині заповнений інформаційний простір.

Обґрунтуємо відповідні складові цілісної теоретичної конструкції, на яких має базуватись економічна безпека.

Перша складова – інтелектуальна. Відомий грецький історик Геродот Гелікарнаський (490/480–425 рр. до н. е.) зазначав: «Серед племен з припонтійських (чорноморських – прим. автора) краях ми не можемо назвати жодного, яке було б відоме своєю мудрістю, і не знаємо нікого, хто б уславився своїм розумом, крім скіфської народності і Анахарсія» [32].

Подамо окремих перелік найбільш визначних вітчизняних вчених, які зробили вагомий внесок у світову науку.

1. Антонов Олег Костянтинович (1906–1984 рр.), авіаконструктор. Під його керівництвом було сконструйовано найбільші у світі літаки – АН-124 «Руслан» та АН-225 «Мрія».

2. Гамов Георгій Антонович (1904–1968 рр.), автор теорії первісного вибуху, виявив генетичний код ДНК.

3. Кондратюк Юрій Васильович (Олександр Ігнатович Шаргей) (1897–1942 рр.), незалежно від К. Ціолковського розробив основи косміч-

них польотів, вивів основне рівняння польоту ракети, обґрунтував найбільш вигідні траєкторії космічних польотів.

4. Лебедев Сергій Олексійович (1902–1974 рр.), під його керівництвом було створена вперше у світі найпотужніша електронно-обчислювальна машина.

5. Пулюй Іван Павлович (1845–1918 рр.), першим винайшов Х-промені, які нині відомі, як рентгенівські промені.

6. Сікорський Ігор Ігорович (1888–1972 рр.), сконструював перші у світі надпотужні багато двигунові літаки «Російський витязь» і «Ілля Муромець», а коли перебрався жити в США – перші гвинтокрили.

7. Туган-Барановський Михайло Іванович (1865–1919 рр.), видатний учений в галузі економіки. Автор теорії кон'юнктурних економічних циклів, розподілу суспільного доходу, кооперативних основ господарської діяльності.

Доцільно зазначити, що дев'ять Нобелівських лауреатів з різних галузей наук мають генетичне українське походження. Зауважимо, що протягом періоду сучасної незалежності Україна не примножила ці здобутки, а навпаки багато втратила, але інтелектуальний фонд ще є вагомим, про що свідчать зокрема, регулярні перемоги наших школярів на всесвітніх олімпіадах із математики, фізики, а окремих талановитих випускників шкіл та коледжів бачають бачити у своїх аудиторіях та лабораторіях провідні університети світу.

Друга складова – повага до закону. Дотримання закономірностей – основа функціонування всього біологічного світу. Для людей це повинно бути аксіомою, про що ще згадував Геракліт Ефеський (535–475 до н. е.) у книзі «Про природу», де у другій частині «Про державу» зазначав: «За закон люди повинні битись як за свої стіни» [44, с. 31]. Так, є очевидним, що в Україні нині прийнято безліч законів по усім сферам суспільного життя, але вони «не працюють». Тому прийняття необхідних законів є лише першочерговою необхідною умовою формування основ економічної безпеки.

Третьою складовою є формування відповідного громадянського суспільства, яке буде спроможне забезпечити виборність до загальнодержавних та місцевих органів влади професіоналів, які забезпечать стабільне функціонування та розвиток України. Відсутність єдиної ментальності свідчить про відсутність єдиних поглядів на шляхи розвитку України, оскільки нинішня ситуація співставлень і терміном «анархія». Має відбутись усвідомлення необхідності конкретного напрямку соціально-економічного розвитку та забезпечення економічної безпеки. Вибір у демократичних країнах завжди здійснюється за згоди більшості.

Четверта складова – відповідальність влади. Незважаючи на цей постулат, який не викликає будь-яких заперечень, для історичного періоду останніх п'ятсот років керманичами України було зроблено дуже багато прорахунків.

Останній приклад – президентство В. Януковича, який зрадив український народ та втік до Росії. У науковому доробку є конкретна теорія – теорія еліт, авторами якої є В. Парето (1848–1923 рр) та Г. Моска (1858–1941 рр.), яка передбачає зміну політичної еліти, якщо вона не забезпечує інтереси конкретного суспільства. В окремих випадках це відбувається – мирним демократичним шляхом, інколи за збігом обставин революційним, як це було в Україні наприкінці 2013–2014 рр.

П'ята складова – контроль громадянського суспільства за діями владних структур. Саме це є основою економічної безпеки в демократичних країнах це відповідає вимогам електорату.

Результуючий вплив ментальної складової на економічну безпеку держави зображено на схемі (рис. 2).

На пропонованій схемі подано найбільш важливі чинники, які впливають на вітчизняну економічну безпеку. Чинники виокремлено за їх формуючими елементами суспільної системи України зовнішнього та внутрішнього середовища, за позитивними та негативними характеристиками. Ця схема дозволяє виконувати відповідні дослідження за їх основним джерелом – конкретними елементами суспільної системи України.

Висновки і пропозиції. Протягом останніх років в Україні відбуваються складні суспільні процеси, пов'язані із європейським вектором розвитку і забезпечення економічної безпеки держави, яка є основним загальнодержавним завданням, тому, що саме від його вирішення залежить доля майбутніх поколінь.

Слабкість вітчизняної економічної системи проявляється в наявності застарілого обладнання та технологій на більшості промислових підприємств України, неефективному банківському сектору, нерозвиненістю фондового ринку, що в сукупності із млявістю проведення задекларованих вищими посадовими особами держави реформ та значним рівнем корупції, що є характерним явищем для всіх гілок влади, не сприяє стабільному економічному розвитку. Саме тому в таких умовах формувати реалізовувати механізми економічної безпеки є надзвичайно складно. Доведено, що ці механізми зазнають численних чинників впливу зі сторони зовнішнього та внутрішнього середовища, основою яких є ментальність українського народу. Зазначено, що ця ментальність має свої специфічні прояви, що необхідно враховувати при реалізації складових економічної безпеки України.

Для забезпечення стабільних підвалин формування та реалізації економічної безпеки необхідно:

1. Консолідація всього українського суспільства на базі загальноєвропейських цінностей.

2. Аналіз існуючого законодавства, що регулює відносини, пов'язані із механізмами економічної безпеки, врахування аналогічного досвіду європейських та інших країн з метою реалізації удосконаленого вітчизняного.

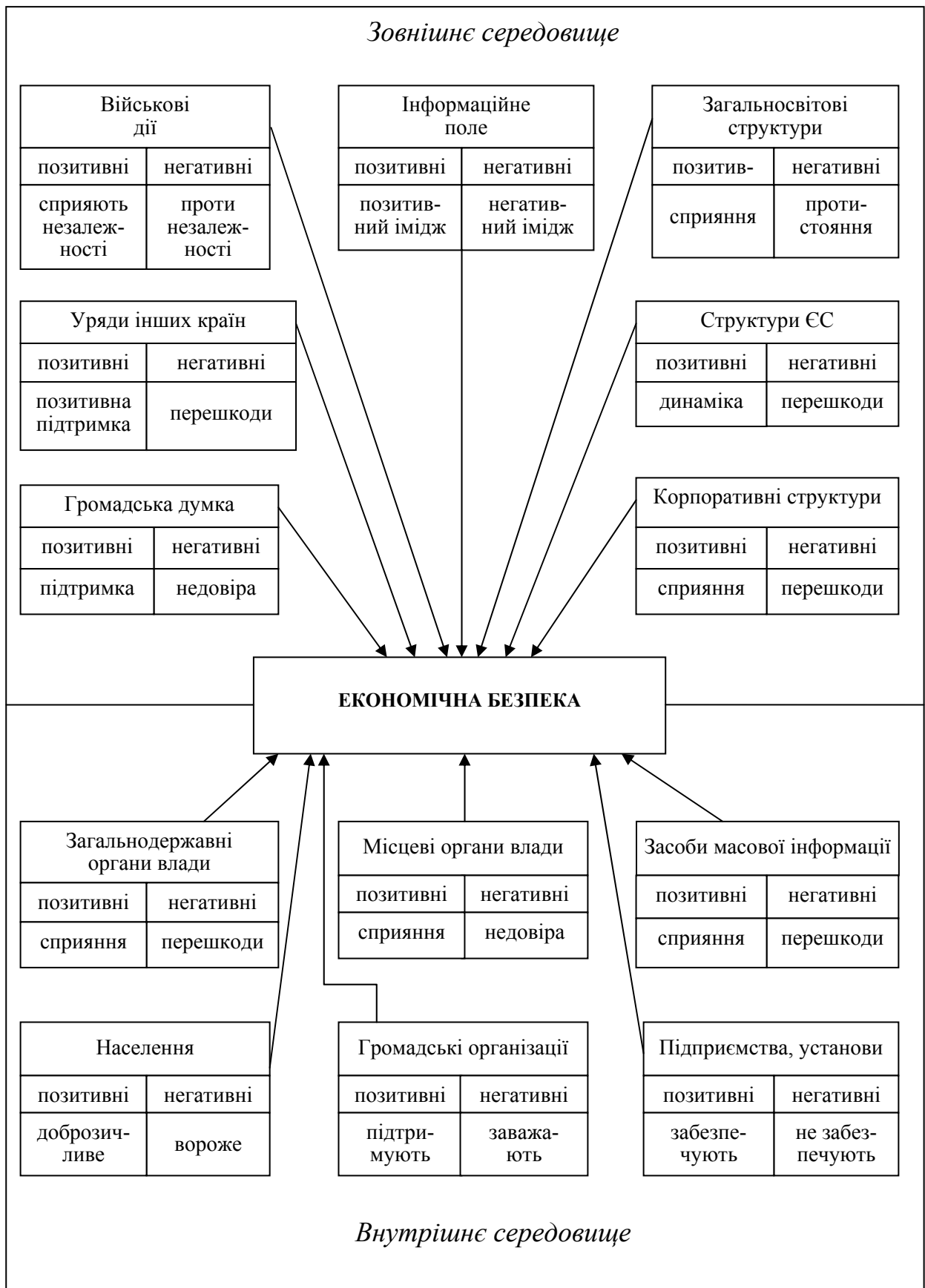


Рис. 2. Вплив ментальних чинників на економічну безпеку
Джерело: розроблено автором

3. Налагодження дієвих механізмів боротьби із корупційними проявами.
 4. Впровадження схем, механізмів, моделей тощо громадського контролю за діяльністю великих платників податків, органів влади всіх рівнів, формуванням і використанням бюджетних ресурсів.
 5. Врахування ментальних характеристик українського народу при формуванні механізмів економічної безпеки держави.
- Реалізація цих пропозицій сприятиме впровадженню ефективних механізмів економічної безпеки, які базуються на вітчизняному менталітеті.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
2. Лукінов І. І. Економічні трансформації (наприкінці ХХ сторіччя) / І. І. Лукінов; НАН України, Ін-т економіки. – К. : [б. в.], 1997. – 455 с.
3. Концепція економічної безпеки України / [В. М. Геєць, Б. Є. Кваснюк, І. В. Недін та ін.]; за ред. В. М. Гейця, Ін-т. екон. Прогнозування. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
4. Губський Б. В. Економічна безпека держави: методологія вибору, стан і стратегія забезпечення / Б. В. Губський. – К. : ДП «Укрархбудінформ», 2001. – 121 с.
5. Конституція України. Прийнята ВР України 28 червня 1996 р. // Відомості ВР України. – 1996. – № 30.
6. Про Раду національної безпеки і оборони України: Закон України від 5.03.1998 р. № 183/98-ВР [Електронний ресурс] // Законодавство України : [сайт]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=183%2F98-%E2%F0>.
7. Питання Міжвідомчої комісії з питань фінансової безпеки при Раді національної безпеки і оборони України: Указ Президента України від 24.09.2007 р. за № 912/2007 [Електронний ресурс] // Законодавство України : [сайт]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/912/2007>.
8. Закон України «Про основи національної безпеки України» 19.06.2003 р. № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=964-15>.
9. Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки : Закон України від 09.01.2007 р. № 537-V // Відомості Верховної Ради України. – 2007. – № 12. – С. 102.
10. Указ Президента України «Про Доктрину інформаційної безпеки» від 8 липня 2009 р. № 514/2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/514/2009>.
11. Про стратегію національної безпеки України: Указ Президента України від 15.08.2001 р. за № 637/2001 [Електронний ресурс] // Законодавство України : [сайт]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=637%2F2001>.
12. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 8 червня 2012 року «Про нову редакцію Стратегії національної безпеки України»: Указ Президента України від 08.06.2012 р. за № 389/2012 [Електронний ресурс] // Рада національної безпеки і оборони України : [сайт]. – Режим доступу: <http://www.rnbo.gov.ua/documents/303.html>.
13. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.08.2012 р. № 569-р // Законодавство України : [сайт]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>.
14. Копиленко О. Л. Держава і право України. 1917–1920 / О. Л. Копиленко, М. Л. Копиленко. – К. : Либідь, 1997. – С. 97.

15. Лукінов І. Про національну доктрину економічних трансформацій в Україні / І. Лукінов // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – Ч. І. – С. 6–12.
16. Осипов Ю. Філософія хазяйства / Ю. М. Осипов. – М. : Юристь, 2001.
17. Духовно-економічні чинники соціоекономічної динаміки : монографія / під наук. ред. Г. В. Задорожнього, О. І. Давидова ; Харьк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна, екон. ф-т. – Х. : Точка, 2013. – 266 с.
18. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.
19. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. Статика процесу забезпечення : [підручник для державних службовців, науковців, студентів і аспірантів вищих навчальних закладів економічного профілю] / Г. Пастернак-Таранушенко ; за ред. проф. Богдана Кравченка. – К. : Кондор, 2002. – 302 с.
20. Барановський О. І. «Відмивання» грошей: сутність та шляхи запобігання / О. І. Барановський. – Х. : Форт, 2003. – 472 с.
21. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) : [монографія] / О. І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
22. Барановський О. І. Фінансова безпека : [монографія] / О. І. Барановський, Ін-т економічного прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
23. Варналій З. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення : [монографія] / З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, О. С. Саєнко. – Київ: Знання України, 2011. – 299 с.
24. Ніколаюк С. І. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності : [курс лекцій] / С. І. Ніколаюк, Д. Й. Никифорчук. – К. : КНТ, 2005. – 320 с.
25. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2004. – 784 с.
26. Пасічник Ю. В. Формування фінансової безпеки банківської системи України / Ю. В. Пасічник // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Сер.: Економічні науки. – 2013. – Вип. 35(1). – С. 4–9.
27. Сучасний тлумачний словник української мови: 100000 слів / за заг. ред. д-ра філол. наук, проф. В. В. Дубічинського. – Х. : ШКОЛА, 2009. – 1008 с.
28. Соціальна філософія: Короткий енциклопедичний словник / заг. ред. і укладання В. П. Андрющенко, М. І. Горлач. – К. ; Харків : Рубикон, 1997. – 400 с.
29. Липинський В. Листи до братів хліборобів / В'ячеслав Липинський. – Львів, 1926. – 580 с.
30. Римаренко Ю. І. Національний розвій України: проблеми і перспективи / Юрій Іванович Римаренко. – К. : Юрінком, 1995. – 272 с.
31. Костенко Л. Геній в умовах заблокованої культури / Ліна Костенко // Літературна Україна. – 1991. – № 39 (4448) (26 верес.). – С. 1, 3.
32. Геродот. Геродота Турійця з Голікарнаса «Історій» книг дев'ять, що їх називають музами / Геродот; переклад, передмова та примітки А. О. Біленького. – К. : Наукова думка, 1993. – 191 с.

4.4. Підвищення ефективності податкового контролю в аспекті забезпечення національної фінансово-економічної безпеки

У кризові часи та періоди соціально-економічної нестабільності завжди загострюються питання фінансово-економічної безпеки. Перманентна економічна і політична криза в Україні сьогодні доповнюється військовим конфліктом та соціальною напругою. В таких умовах вітчизняні державницькі ін-

ституції для стабілізації соціально-економічної ситуації та забезпечення обороноздатності потребують стабільного і посиленого фінансування. Зважаючи на те, що основну частину грошових надходжень до державної скарбниці забезпечують податкові платежі, а тіньовий (і відповідно неоподатковуваний) сектор економіки України набув загрозливих розмірів, надзвичайної актуальності в аспекті забезпечення національної фінансово-економічної безпеки набуває проблема фіскальної ефективності процесу оподаткування, вирішення якої знаходиться в площині податкового контролю. Це вимагає вдосконалення підходів до організації контролюючої роботи фіскальних органів.

Скільки існує податковий контроль, стільки точаться дискусії щодо його сутності, класифікації, організації, форм та методів реалізації. Питання теорії та практики податкового контролю, а також його ефективності широко розглядаються у роботах вітчизняних вчених О. Жигаленко, М. Завгороднього, А. Кизими, А. Крисоватого, В. Онищенко, А. Соколовської, О. Тимченко, К. Хмільовської та інших. Проблематиці податкового контролю присвячено чимало дисертаційних досліджень та навчальних посібників. Із введенням у дію Податкового кодексу України суттєво змінилися підходи до способів реалізації податкового контролю, а також проведення податкових перевірок. Проте зазначені зміни так і не стали запорукою підвищення ефективності податкового контролю, зокрема в аспекті оподаткування тіньових господарських операцій. Це зумовлює актуальність даного дослідження у науковому та практичному аспектах.

Метою даного дослідження є обґрунтування шляхів підвищення ефективності податкового контролю в аспекті забезпечення фінансово-економічної безпеки України.

Податковий контроль як елемент управління процесом оподаткування є необхідною умовою існування ефективної податкової системи. Він покликаний забезпечити зв'язок платників податків з органами державного управління, що наділені особливими правами і повноваженнями з питань оподаткування. Податковий контроль забезпечує виконання податками фіскальної функції щодо формування грошових ресурсів держави. Від ефективності податкового контролю значною мірою залежить соціально-економічне становище в державі та її фінансово-економічна безпека.

Податковий контроль є дуже динамічною системою. Зміни в плані розуміння податкового контролю та напрямів контролюючої роботи контролюючих органів зумовлені постійними змінами податкового законодавства. До прийняття Податкового кодексу України не було законодавчої регламентації податкового контролю, він визначався опосередковано. Наразі стаття 61 Податкового кодексу України дає визначення податкового контролю як системи заходів, що вживаються контролюючими органами та координуються центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику, з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а

також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи. Останнім і доволі дискусійним нововведенням тут стало запровадження координації податкового контролю Міністерством фінансів України, адже Державна фіскальна служба України, яка уособлює собою контролюючі органи, не знаходиться в його структурі.

Згідно статті 62 Податкового кодексу України податковий контроль здійснюється шляхом ведення обліку платників податків; інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючих органів; перевірок та звірок відповідно до вимог цього Кодексу, а також перевірок щодо дотримання законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, у порядку, встановленому законами України, що регулюють відповідну сферу правовідносин; моніторингу контрольованих операцій та опитування посадових, уповноважених осіб та/або працівників платника податків відповідно до статті 39 цього Кодексу. Остання позиція щодо моніторингу контрольованих операцій та опитування стосується трансфертного ціноутворення і є позитивним надбанням, оскільки розширює можливості фіскальних органів щодо оподаткування прихованих операцій. Проте, на нашу думку, не всі згадані способи відповідають саме змісту податкового контролю (облік платників та інформаційно-аналітичне забезпечення виходять за межі податкового контролю і охоплюють діяльність контролюючих органів взагалі, бо ці органи займаються не тільки контролем), а відповідно мають бути визначені як окремі напрями діяльності органів фіскальної служби.

Податковий контроль здійснюється поетапно. Ми приєднуємося до думки фахівців щодо здійснення податкового контролю в три етапи, але маємо власну позицію щодо формалізації етапів контролюючо-перевірочної роботи органів фіскальних органів в Україні (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи контролюючо-перевірочної роботи органів фіскальних органів в Україні*

Етапи	Зміст
1	2
1. Планування та підготовка перевірки	<ul style="list-style-type: none"> - відбір платників податків для проведення перевірок; - формування і затвердження планів-графіків проведення перевірок (у випадках, передбачених законодавством); - підготовка і підписання наказу керівника податкового органу про проведення перевірки; - формування перевіркової бригади; - збирання інформації про платника податків та його діяльність; - доперевірочний аналіз платника податків; - підготовка програми перевірки; - оформлення направлення на перевірку; - повідомлення платника податків про проведення у нього перевірки (у випадках, передбачених законодавством)

1	2
2. Проведення перевірки	<ul style="list-style-type: none"> - допуск посадових осіб контролюючих органів до проведення перевірки; - безпосереднє проведення перевірочних процедур (вивчення та аналіз звітності та записів в облікових регістрах, огляд об'єктів оподаткування, інвентаризація, експертиза, контрольні обміри, хронометраж тощо); - надання вказівок платнику податків про усунення виявлених порушень та відновлення обліку; - вилучення документів (у випадках, передбачених законодавством); - відбір пояснень платника податків та/або його посадових осіб; - направлення зустрічних запитів.
3. Оформлення та реалізація результатів перевірки	<ul style="list-style-type: none"> - збір інформації від членів перевірочної бригади; - аналіз та узагальнення отриманої інформації; - визначення й аналіз виявлених правопорушень (за їх наявності); - оформлення результатів перевірки (складання акта або довідки); - ознайомлення платника з результатами перевірки; - підписання акта або довідки та вручення його/її платнику податків; - оскарження платником податків результатів перевірки; - прийняття податкового повідомлення-рішення за результатами перевірки та вручення його платнику; - реалізація результатів перевірки шляхом забезпечення виконання податкового повідомлення-рішення (притягнення платників до адміністративної та фінансової відповідальності, погашення податкового боргу, розстрочка або відстрочка грошових зобов'язань або податкового боргу платника, списання безнадійного податкового боргу)

*Джерело: складено автором.

Основною формою реалізації податкового контролю залишаються перевірки. Теорія податкового контролю оперує багатьма видами податкових перевірок, які класифікуються за різноманітними ознаками. Наразі в Податковому кодексі України чітко регламентовані види податкових перевірок, причому їх законодавча класифікація суттєво відрізняється від класифікації, запропонованої теорією податкового контролю. Згідно Податкового кодексу України контролюючі органи мають право проводити камеральні, документальні (планові та позапланові, виїзні та невиїзні) та фактичні перевірки. За заявою платника податків з незначним ступенем ризику може проводитися документальна невиїзна позапланова електронна перевірка.

Камеральна перевірка здійснюється при прийомі від платників обов'язкової податкової і в окремих випадках фінансової звітності та полягає у встановленні правильності нарахування сум податкових платежів і заповнення форм звітів, а також взаємозв'язку цих форм. Вона проводиться у приміщенні контролюючого органу його посадовими особами виключно на підставі даних, зазначених у податкових деклараціях, без проведен-

ня будь-яких інших видів перевірок і не потребує спеціального рішення керівника та напруження на її проведення. Камеральні перевірки є більш трудомістким і менш ефективним способом податкового контролю через велику кількість проміжної податкової та фінансової звітності. Більш ефективним способом податкового контролю не тільки за повною і своєчасною сплатою податків, а й за встановленням реального розміру об'єкта оподаткування, є документальні перевірки. Головним чином це пояснюється безпосереднім контролем, поряд із податковою звітністю, первинних документів, які підтверджують господарсько-фінансові операції.

Документальна перевірка здійснюється за сукупними показниками фінансово-господарської діяльності платника. Згідно статті 75 Податкового кодексу документальною перевіркою вважається перевірка, предметом якої є своєчасність, достовірність, повнота нарахування та сплати усіх передбачених цим Кодексом податків та зборів, а також дотримання валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з працівниками (найманими особами) та яка проводиться на підставі податкових декларацій (розрахунків), фінансової, статистичної та іншої звітності, реєстрів податкового та бухгалтерського обліку, ведення яких передбачено законом, первинних документів, які використовуються в бухгалтерському та податковому обліку і пов'язані з нарахуванням і сплатою податків та зборів, виконанням вимог іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, а також отриманих в установленому законодавством порядку контролюючим органом документів та податкової інформації, у тому числі за результатами перевірок інших платників податків. Як бачимо, в ході документальної перевірки фіскальні органи мають широкі можливості та предметну базу щодо контролю різних напрямів діяльності платника. До речі, якщо раніше під документальною розуміли тільки виїзну перевірку, то з прийняттям Податкового кодексу почали застосовуватись як виїзні, так і невиїзні документальні перевірки. Невиїзна документальна перевірка проводиться в приміщенні контролюючого органу, і присутність платника є обов'язковою.

За критерієм планування документальні перевірки поділяються на планові й позапланові. Планова перевірка передбачена у плані-графіку проведення перевірок, а позапланова проводиться за наявності відповідних обставин та прийняття відповідного рішення. Ми вважаємо великим позитивом встановлення чітких ознак для визначення періодичності планових перевірок залежно від ступеня ризику в діяльності платників (див. статтю 77 Податкового кодексу України). Перехід на ці умови дає можливість скоротити витрати на контролюючі заходи і підвищити ефективність перевірок, особливо коли йдеться про електронні перевірки.

Дієвим способом податкового контролю окремих аспектів порядку ведення фінансово-господарської діяльності платника податків є фактична перевірка, що здійснюється за місцем фактичного провадження платником податків діяльності, розташування господарських або інших об'єктів права власності такого платника. Предметом даної перевірки є дотримання норм законодавства з питань регулювання обігу готівки, порядку здійснення платниками податків розрахункових операцій, ведення касових операцій, наявності ліцензій, свідоцтв, у тому числі про виробництво та обіг підкацизних товарів, дотримання роботодавцем законодавства щодо укладення трудового договору, оформлення трудових відносин з найманими особами.

Податковий кодекс передбачає також проведення податкового контролю у формі звірок. По суті звірка являє собою зустрічну перевірку діяльності платників податків та їх господарських партнерів щодо ведення фінансово-господарських операцій між ними в аспекті дотримання податкового та валютного законодавства. Проте звірка не є перевіркою і не має відповідних юридичних наслідків, проводиться у спеціально встановленому порядку і оформлюється довідкою.

Як бачимо, Податковий кодекс чітко окреслив форми реалізації податкового контролю, а також деталізував зміст та порядок проведення податкових перевірок. Різноманітність перевіркових процедур, які застосовуються в процесі податкового контролю на сучасному етапі, дозволяє охопити майже всі напрями фінансово-господарської діяльності платника податків. Але, поряд з певною відпрацьованістю та нормативною і методичною забезпеченістю контролюючо-перевіркової роботи фіскальних органів, в її процесі не завжди вдається виявити приховані операції, які здійснюються поза офіційною звітністю. На багатьох підприємствах сьогодні ведеться подвійний бухгалтерський облік, внаслідок чого складно визначити реальний об'єкт оподаткування, а отже і правильно нарахувати податкові платежі.

Тому в процесі контролюючої роботи податкові органи в багатьох країнах застосовують як прямі, так і непрямі методи податкового контролю. Перші базуються на інформації, отриманій з документів офіційного переліку, а другі являють собою комплекс заходів, спрямованих на отримання детальної і достовірної інформації щодо податкових зобов'язань або об'єкту оподаткування платника з інших, ніж його звітність та бухгалтерські документи, джерел. Такими джерелами можуть виступати відомості третіх осіб, зокрема постачальників та споживачів, результати перевірок підприємств-контрагентів, рух коштів по рахунках банківських установ, порівняння результатів діяльності підприємства із середньостатистичними показниками аналогічних підприємств, результати галузевого аналізу або аналізу ринкової кон'юнктури тощо.

Застосування непрямих методів зумовлене існуванням тіньової економіки, яке тягне за собою ухилення від оподаткування шляхом виходу з-під податкового контролю. Фактично непрямі методи податкового контро-

лю застосовуються для визначення реального об'єкту оподаткування або реальних податкових зобов'язань, тому часто їх асоціюють з непрямими методами визначення податкових зобов'язань.

Оскільки застосування непрямих методів визначення об'єкту оподаткування та податкових зобов'язань зумовлене існуванням тіньової економіки, то є і певний взаємозв'язок видів зазначених методів із видами методів оцінки обсягів тіньової економічної діяльності. Зарубіжний досвід в сфері оподаткування забезпечив впровадження наступного переліку непрямих методів податкового контролю:

- метод банківського депозиту – полягає в аналізі джерел походження усіх банківських рахунків;

- метод джерел походження і використання фондів (метод сталих взаємозв'язків) – полягає у порівнянні доходів із витратами;

- метод оцінки чистої вартості – полягає в аналізі активів і пасивів платника для визначення збільшення чистої вартості у порівнянні з доходом, задекларованим за попередній період;

- метод розрахунку відсотків – здійснюється на підставі інформації, що існує по аналогічним видам господарської діяльності або даних, отриманих після відповідного розслідування;

- валютний метод – полягає у розрахунку ціни за одиницю товару і загального обсягу виробництва (порівняння ціни і прибутку на основі загального обсягу виробничої діяльності платника податку).

Незважаючи на значні відмінності податкового законодавства різних країн та відсутність у ньому спеціальних положень щодо непрямих методів податкового контролю або визначення податкових зобов'язань, такі методи широко застосовуються в зарубіжній податковій практиці. Повноваження для використання непрямих методів виходять із законодавчо-нормативної бази, яка забезпечує функціонування податкових органів відповідної країни. Зокрема, що перелік і опис методів визначення об'єкту оподаткування є внутрішньою справою Служби внутрішніх доходів і не закріплений у законодавстві та положеннях судових установ США. Однак судові установи розробили певні умови методологічного підходу до визначення об'єкту оподаткування:

- Служба внутрішніх доходів може використовувати такий метод при відслідковуванні доходу, який є доцільним за обставин, що склалися;

- Служба внутрішніх доходів може використовувати непрямий метод для перевірки достовірності бухгалтерських книг і записів;

- при існуванні неспростованих доказів отримання платником доходу, який не задекларовано, розрахунки Служби вважаються правильними, і платник несе відповідальність за подання невірних звітних документів;

- при дослідженні можливе використання інформації, що отримана від третьої особи.

В Австралії податкові органи не зобов'язані визначати правильний розмір валового доходу та дозволених відрахувань з нього, вони мають визначити самі доходи, що підлягають оподаткуванню.

Податкове законодавство багатьох країн взагалі не передбачає методів визначення об'єкту оподаткування, але дозволяє контролюючим органам збирати будь-яку інформацію щодо такого визначення. Судовими установами вважаються чинними визначення об'єкту оподаткування непрямыми методами поряд із прямими.

На відміну від більшості країн, до прийняття Податкового кодексу у податковому законодавстві України було зафіксовано використання непрямих методів. Зокрема, у статті 4 вже не діючого Закону України № 2181-III від 21 грудня 2000 р. «Про погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами» були вказані обставини, які є підставою для визначення податкових зобов'язань за непрямими методами, а також загальні правові засади і процедурні моменти застосування таких методів. Методика визначення сум податкових зобов'язань за непрямими методами була визначена згаданою раніше Постановою Кабінету Міністрів України № 697 від 27 травня 2002 р. Вона конкретизувала сферу застосування непрямих методів податкового контролю в частині переліку податків та інформаційних джерел, особливості визначення податкових зобов'язань в розрізі окремих податкових платежів та платників (юридичних і фізичних осіб), а також вимоги до оформлення і реалізації результатів документальної перевірки, здійсненої з використанням непрямих методів. Ще детальніше вказані питання регламентувалися Наказом Державної податкової адміністрації України від 5 липня 2002 р. № 312 «Про затвердження методичних рекомендацій визначення сум податкових зобов'язань за непрямими методами». Але неврегульованим залишалось питання щодо законодавчого затвердження саме методики визначення суми податкових зобов'язань за непрямими методами, як цього вимагав Закон України від 22 червня 2004 р. № 1830-IV «Про внесення змін до Закону України «Про погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами». Відповідно до листа Державної податкової адміністрації України № 4146/X/17-115 від 28 квітня 2005 р., у якому було вказано, що «...до внесення змін до Закону № 2181 щодо методики визначення суми податкових зобов'язань за непрямими методами зазначені методи не застосовуються до платників податків». Навіть до прийняття Податкового кодексу України таких змін не відбулося.

Податковий кодекс України взагалі не передбачає застосування непрямих методів податкового контролю і визначає податковою тільки інформацію, отриману з офіційних джерел, хоча прогресивний зарубіжний досвід доводить ефективність їх використання. Зважаючи на вищевказане, необхідним вважаємо внесення положень про використання непрямих методів до Податкового кодексу України, хоча окремі підстави щодо використання таких методів існують і зараз.

Згідно з статтею 16 Податкового кодексу України, окрім обов'язкової податкової та бухгалтерської звітності платники податків і зборів зобов'язані подавати до контролюючих органів у порядку, встановленому податковим та митним законодавством, декларації, звітність *та інші документи*, пов'язані з обчисленням і сплатою податків та зборів. Крім того, відповідно до цієї ж статті, платники податків зобов'язані допускати посадових осіб контролюючого органу під час проведення ними перевірок до обстеження приміщень, територій (крім житла громадян), що використовуються для одержання доходів чи пов'язані з утриманням об'єктів оподаткування, а також для проведення перевірок з питань обчислення і сплати податків та зборів у випадках, встановлених цим Кодексом. Згідно чинного законодавства банки, інші фінансово-кредитні установи зобов'язані подавати державним податковим органам на їх запит відомості про наявність та рух коштів на розрахункових та інших рахунках платників податків – клієнтів цих установ у порядку, встановленому законом. Тут наявні розбіжності з положеннями законодавчих актів щодо регулювання банківської діяльності, зокрема захисту «банківської таємниці». Тому Законом України «Про банки та банківську діяльність» необхідно чітко визначити межі надання банками контролюючим органам необхідної інформації щодо оподаткування, яка становить банківську таємницю, а також законодавчо зобов'язати банки та інші фінансово-кредитні установи інформувати контролюючі органи про сумнівні операції своїх клієнтів. Для цього існують вагомі причини. Тіньовий капітал обслуговує насамперед фінансово-кредитну та посередницьку діяльність, а не матеріальне виробництво, тобто ті галузі, де є можливість швидко одержувати і «відмивати» так звані «брудні» гроші. Парадоксально, але розширення мережі зв'язків українських банків із зарубіжними партнерами та введення їх до системи електронних міжбанківських міжнародних рахунків, а також лібералізація вітчизняного валютного ринку були використані насамперед не для поліпшення фінансового стану країни, а для створення і використання механізмів проведення українськими резидентами валютних коштів на рахунки, не контролювані державою, у банках-нерезидентах під прикриттям зовнішньоекономічної діяльності, а також для формування мережі підставних рахунків комерційних структур, які здійснюють незаконну конвертацію безготівкових коштів юридичних осіб різних форм власності у готівкову валюту. Крім того, невикористаним джерелом наповнення Державного бюджету є акумульовані на кореспондентських рахунках банків-нерезидентів значні кошти, 35% яких, за даними ДФС України, становлять приховані від сплати податки. Можливості переміщення коштів до банківського, а звідти – і до тіньового сектору економіки посилюються і недосконалою нормативно-законодавчою базою кредитно-банківської діяльності та контролю за нею, що, у свою чергу, дозволяє приховувати переміщення грошей та уникати оподаткування.

До речі, в окремих країнах, зокрема у Німеччині, до проведення податкової перевірки залучаються три сторони: податковий інспектор, платник податків і банк, що його обслуговує. Якщо платник податків і його банк відмовляються від надання необхідної інформації, то податкові органи мають широкі можливості для отримання дозволу суду на використання банківської інформації.

Теоретичні можливості використання непрямих методів податкового контролю в частині прав податкових органів Податковий кодекс України істотно обмежив порівняно із вже недіючою статтею 11 Закону України «Про державну податкову службу», де було вказано, що податкові органи мають право одержувати безкоштовно від підприємств, установ, організацій, в тому числі НБУ та його установ, комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ і від громадян-суб'єктів підприємницької діяльності довідки, копії документів про фінансово-господарську діяльність, про отриманні доходи і видатки підприємств, установ та організацій, незалежно від форм власності, та громадян про розрахункові, валютні та інші рахунки, інформацію про наявність та обіг коштів на цих рахунках, у тому числі про ненадходження у встановлені терміни валютної виручки від суб'єктів підприємницької діяльності, *іншу інформацію*, пов'язану з обчисленням та сплатою податків, інших платежів у порядку, визначеному законодавством, *входити у будь-які інформаційні системи, зокрема комп'ютерні, для визначення об'єкту оподаткування*. Зараз відповідно до статті 20 Податкового кодексу України органи фіскальної служби мають право отримувати безоплатно від платників податків, у тому числі благодійних та інших неприбуткових організацій, усіх форм власності у порядку, визначеному законодавством, довідки, копії документів, засвідчені підписом платника або його посадовою особою та скріплені печаткою (за наявності), про фінансово-господарську діяльність, отриманні доходи, видатки платників податків та іншу інформацію, пов'язану з обчисленням та сплатою податків, зборів, платежів, про дотримання вимог законодавства, здійснення контролю за яким покладено на контролюючі органи, а також фінансову і статистичну звітність у порядку та на підставах, визначених законом; отримувати безоплатно від державних органів, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ та організацій усіх форм власності та їх посадових осіб, у тому числі від органів, які забезпечують ведення відповідних державних реєстрів (кадастрів), інформацію, документи і матеріали; отримувати безоплатно від платників податків, а також від установ Національного банку України, банків та інших фінансових установ довідки у порядку, встановленому Законом України «Про банки і банківську діяльність» та цим Кодексом, довідки та/або копії документів про наявність банківських рахунків, а на підставі рішення суду – інформацію про обсяг та обіг коштів на рахунках, у тому числі про ненадходження в установлені строки валютної виручки від суб'єктів господарювання, інформацію про договори боржника про зберігання цінностей або надання боржнику в майновий найм (оренду)

індивідуального банківського сейфа, що охороняється банком. Зауважимо, що хоча кількісно джерела податкової інформації і було розширено, Податковий кодекс України визначає податковою тільки інформацію, отриману з офіційних джерел, і відповідно не надає можливості використання іншої додаткової інформації.

Тут вважаємо за доцільне вказати, що на підставі офіційної інформації контролюючі органи перевіряють не фактично здійснені операції, а тільки офіційну звітність, а точніше – помилки бухгалтерів, але ж зрозуміло, що приховування об'єктів оподаткування здійснюється поза бухгалтерським обліком. Через те, що податкове законодавство визначає тільки відповідно оформлену офіційну документацію як підставу для визначення податкових зобов'язань, майже половина з податкових перевірок здійснюється неефективно.

Тому до Податкового кодексу України необхідно внести доповнення щодо можливості використання контролюючими органами непрямих методів податкового контролю в частині визначення податкових зобов'язань платників податків. Наступним кроком для ефективного застосування непрямих методів вважаємо вирішення проблеми використання інформації, отриманої в процесі застосування непрямих методів, в якості підстави для складання акту перевірки і, відповідно, застосування штрафних санкцій за порушення податкового законодавства. Взагалі, при проведенні податкових перевірок за наявності певних підстав доцільно поєднувати застосування прямих і непрямих методів, що повинно підвищити ефективність податкового контролю через охоплення більшої сфери джерел інформації, пов'язаної з нарахуванням та сплатою податків.

За основу зазначених доповнень до Податкового кодексу України пропонуємо взяти положення вже не діючого Закону України № 2181-III щодо підстав для застосування комплексу непрямих методів, а саме:

- платник податків не подав в установлені терміни податкову декларацію і контролюючий орган не може встановити фактичне місцезнаходження підприємства чи його відокремленого підрозділу, місцезнаходження фізичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності;
- платник податків не подав в установлені терміни податкову декларацію і платник податків чи його посадова особа ухиляється від надання відомостей, передбачених законодавством;
- платник податків не подав в установлені терміни податкову декларацію і не веде податкового обліку або не пред'являє первинні документи;
- платник податків подав податкову декларацію, але під час документальної перевірки або на запит контролюючого органу не підтверджує розрахунки, що наведені у декларації, наявними документами обліку.

На нашу думку, до цих обставин треба додати ряд фактів у діяльності платника, які можуть свідчити про порушення податкового законодавства:

1. Наявність оперативної інформації про факти ухилення від оподаткування.

2. Постійне звітування платника податків про збитки.

3. Задекларований доход (прибуток) платника не відповідає середньогалузевим нормам рентабельності або показникам аналогічних підприємств.

4. Задекларований доход (прибуток) юридичної особи не відповідає високому рівню життя фізичних осіб – її посадових осіб або засновників при відсутності у них принципово інших джерел доходів.

5. Значна частка готівкових операцій у діяльності платника.

Виходячи з результатів дослідження, можна обґрунтовано констатувати, що один із найактуальніших напрямів підвищення ефективності податкового контролю за рахунок оподаткування тіньових операцій полягає у широкому застосуванні непрямих методів, що дозволить розширити інформаційну базу для визначення реальних сум податкових зобов'язань платників податків. Для цього необхідно належним чином сформулювати організаційно-правове та методичне забезпечення застосування таких методів, що в свою чергу потребує політичної волі владних структур та комплексу відповідних заходів.

Висновки та пропозиції. Отже, з наведеного вище можна зробити наступні висновки. По-перше, позитивним моментом при введенні в дію Податкового кодексу вважаємо оновлену класифікацію податкових перевірок, зокрема введення в перелік перевірок невізної документальної перевірки, зокрема електронної. Кардинальної зміни зазнав і підхід до визначення періодичності планових перевірок, яка тепер залежить від ступеня ризику в діяльності таких платників податків із його поділом на високий, середній та незначний. Було вдосконалено також підходи до відбору платників податків для проведення у них податкових перевірок. Всі ці заходи дозволять зменшити адміністративні витрати на реалізацію контролюючих процедур та підвищити результативність податкового контролю.

По-друге, навіть зазначені позитивні законодавчі зміни в сфері податкового контролю не дають можливості охопити контролюючими заходами тіньові фінансово-господарські операції платників податків. Боротьба з тіньовою економікою в Україні є актуальною проблемою сьогодення через безперервне зростання тіньового сектору, обсяги якого за різними оцінками становлять від 35 до 50% ВВП. Фахівці правової сфери серед найнебезпечніших наслідків поширення тіньової економіки виділяють підвищення рівня криміналізації суспільства. Фінансисти наголошують на тому, що розвиток тіньового сектору економіки, насамперед, призводить до втрати податкових надходжень до бюджету і, як наслідок, загрожує фінансово-економічній безпеці держави, що, у свою чергу, тягне за собою невиконання фінансових зобов'язань держави, неефективну діяльність державних інститутів через обмеження або припинення її фінансування, згортання господарських та інвестиційних процесів і посилення соціальної напруги. Тому впровадження непрямих методів у діяльність контролюючих органів може стати дієвим заходом щодо вирішення даної проблеми. Але, як не

дивно, перешкодою в цьому є вітчизняне податкове законодавство, яке визнає податковою тільки інформацію з офіційних джерел, хоча реально на підставі офіційної інформації податкові органи перевіряють не фактично здійснені операції, а тільки офіційну звітність, а точніше – помилки бухгалтерів, в той же час приховування об'єктів оподаткування здійснюється поза бухгалтерським обліком. Через те, що податкове законодавство визначає тільки відповідно оформлену офіційну документацію як підставу для визначення податкових зобов'язань, майже половина з податкових перевірок здійснюється неефективно.

По-третє, введення в дію Податкового кодексу так і не вирішило проблему законодавчої регламентації застосування непрямих методів податкового контролю. На нашу думку, один з основних напрямів підвищення ефективності податкового контролю за рахунок охоплення тіньових операцій полягає у широкому застосуванні непрямих методів податкового контролю для визначення реальних сум податкових зобов'язань платників податків. Для цього необхідно належним чином забезпечити організаційно-правові та методичні засади застосування таких методів, що в свою чергу потребує:

1. Внесення доповнень до Податкового кодексу України в частині легітимізації використання контролюючими органами непрямих методів контролю для визначення реальних сум податкових зобов'язань платників податків із наданням статусу податкової інформації, отриманої з неофіційних джерел.

2. Законодавчого затвердження методики визначення сум податкових зобов'язань непрямими методами.

3. Внесення доповнень до Закону України «Про банки та банківську діяльність» з метою чіткого визначення меж та підстав для надання банками контролюючим органам необхідної інформації, яка становить банківську таємницю, а також законодавчого зобов'язання банків інформувати контролюючі органи поряд із уповноваженими органами з питань фінансового моніторингу про сумнівні операції своїх клієнтів.

4. Розширення переліку обставин, які є підставою для застосування комплексу непрямих методів визначення податкових зобов'язань, за рахунок фактів, які свідчать про ухилення від сплати податків.

5. Відпрацювання нормативно-методичного й організаційного забезпечення механізму планування і проведення перевірок із застосуванням непрямих методів податкового контролю.

По-четверте, в аспекті забезпечення фінансово-економічної безпеки необхідно зауважити, що розмір тіньового, а відповідно і неоподаткованого, сектору економіки в Україні вже давно перетнув критичну межу – 30% ВВП. Насамперед, така ситуація визначається вітчизняним соціально-економічним та військово-політичним середовищем, яке породжує причини, що спонукають платників податків ухилятися від оподаткування (таблиця 2). У таких умовах посилення податкового контролю за тіньовими

фінансово-господарськими операціями має супроводжуватися посиленням профілактичної роботи контролюючих органів щодо поступової ліквідації зазначених причин, що стане основою для запобігання податковим правопорушенням (у тому числі і ухиленню від сплати податків).

Таблиця 2

Основні причини, що спонукають платників податків до ухилення від оподаткування*

Причини	Зміст
1. Економічні	Нерівномірне і несправедливе податкове навантаження; несправедливі податкові пільги; інфляція; системна економічна криза; заполітизованість податкової сфери; розрив економічних зв'язків з окупованими територіями; загальносвітові кризові явища; низький рівень платоспроможності платників податків
2. Соціальні	Низький рівень податкової культури та платіжної дисципліни; постійне зниження платоспроможності населення; негативне ставлення до оподаткування взагалі; недовіра до влади
3. Організаційні	Неефективна система податкового адміністрування; неналежний фаховий рівень працівників контролюючих органів; низька ефективність податкового контролю; слабкий зворотний зв'язок між суб'єктами податкових відносин
4. Правові	Складність і нестабільність податкового законодавства; загальний правовий нігілізм; необізнаність з податковим законодавством; правова незахищеність платників податків

*Джерело: складено автором.

Констатуємо, що основними напрямками підвищення ефективності податкового контролю в аспекті забезпечення фінансово-економічної безпеки України є запровадження непрямих методів податкового контролю для визначення реальних сум податкових зобов'язань платників податків, розширення інформаційної бази податкового контролю, посилення профілактичної роботи контролюючих органів щодо запобігання порушенню податкового законодавства.

Зважаючи на вищевказане, перспективою подальших досліджень у цій сфері має стати розробка комплексної методики визначення сум податкових зобов'язань платників податків непрямыми методами із врахуванням здобутків як вітчизняної, так і міжнародної податкової практики. Особливого значення комплексне забезпечення практичної реалізації зазначених методів податкового контролю набуде із запровадженням в Україні Служби фінансових розслідувань.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Про банки та банківську діяльність: Закон України: від 7 грудня 2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

3. Про державну податкову службу в Україні: Закон України: від 4 грудня 1990 р. № 509-ХІІ [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

4. Про затвердження Методики визначення сум податкових зобов'язань за непрямыми методами: Постанова Кабінету Міністрів України від 27 травня 2002 р. № 697 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>.

5. Про затвердження методичних рекомендацій визначення сум податкових зобов'язань за непрямыми методами: Наказ Державної податкової адміністрації України: від 5 липня 2002 р. № 312 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>.

6. Про затвердження Порядку формування плану-графіка проведення документальних планових перевірок платників податків. Наказ Міністерства фінансів України від 2 червня 2015 р. № 524 [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

7. Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами: Закон України: від 21 грудня 2000 р. № 2181-ІІІ [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.

8. Щодо можливості застосування непрямих методів визначення суми податкового зобов'язання до фізичних осіб – не суб'єктів підприємницької діяльності: Лист ДПА України: від 28 квітня 2005 р. № 4146/Х/17-115 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.liga.kiev.ua>.

4.5. Підвищення рівня фінансової безпеки підприємства за умови ефективного податкового планування

Проблема оподаткування об'єктів економіки багатогранна, а тому може досліджуватися з різних точок зору. У контексті економічної теорії особливо важливе місце посідає розробка наукових засад податкової політики, податкового планування, а також принципів оподаткування. Йдеться, передусім, про те, як сформуванню ефективну податкову політику держави. Тобто держава може збирати необхідні їй кошти і не знижувати підприємницьку активність суб'єктів економіки, не провокувати їх перехід у тіньовий сектор.

Вирішення проблеми раціонального оподаткування на практиці пов'язано з багатьма труднощами. Йдеться про те, що податкова система включає відносини двох суб'єктів – держави і недержавних суб'єктів господарювання, а точніше, тих, хто отримує податки, і тих, хто їх сплачує. Цілком природно, що їх інтереси об'єктивно не можуть збігатися. Держава, як правило, намагається встановити якнайвищі податкові ставки з метою покриття своїх витрат [1, с. 108].

Кожна держава майже завжди відчуває брак необхідних коштів. При цьому таких коштів потребується все більше. Ті, хто сплачують податки, виступають за зменшення податкових ставок і не проти того, щоб не платити податки взагалі. Саме це робить податкову філософію в цілому суперечливою, оскільки в її основі знаходяться інтереси різних суб'єктів, які не збігаються. При цьому ті, хто сплачує податки, можуть виразити свій протест проти високих податків двоюко: усіма можливими засобами ухилятися від сплати податків зовсім або певною мірою оптимізувати податкові платежі, вкладати кошти в тіньову економіку або переводити їх у зарубіжні

країни. Саме враховуючи ці обставини, а також те, що податок має максимальну межу – наближення за масштабами до доходу тих, хто сплачує податок, – навіть недемократична держава вимушена йти на певний компроміс, встановлювати більш-менш розумні межі податкових ставок. Посильні податки на бізнес дають кращий результат, оскільки надмірний податковий прес не стимулює розгортання виробництва і зменшує надходження доходів до бюджету. Інакше кажучи, будь-яка держава, щоб постійно одержувати податки, має надати можливість виробникам здійснювати як мінімум просте відтворення, а краще – створити умови для економічного зростання і розвитку [1, с. 109].

Таким чином, механізмом, що дозволяє взаємно задовольнити протилежність інтересів між державою та підприємством в сучасній економіці має стати податкове планування. Результатом податкового планування має бути формування централізованого фонду держави, а також створення сприятливих умов для розвитку господарської діяльності та регулювання соціально-економічного життя суспільств.

Варіантами оптимізації податкового планування на рівні держави є зменшення ставки оподаткування, зміна системи розподілу податків та зміна бази оподаткування.

1. Зменшення ставки оподаткування.

Для зменшення оподаткування заробітної плати, пропонуємо у 2017 р. зменшити ставку ЄСВ з 22% до 15%. Відобразимо зменшення ставки ЄСВ в табл. 1.

Таблиця 1

Запропоноване зменшення оподаткування заробітної плати після зміни ставки нарахування ЄСВ*

Показник	2016		2017		Відхилення	
	Сума, грн	Ставка %	Сума, грн	Ставка %	Сума, грн	Ставка, %
Нарахована заробітна плата	5000	-	5000	-	-	-
Нараховано ЄСВ	1110	22	750	15	-350	-7

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

Ефективність від застосування запропонованої ставки єдиного соціального внеску (ЄЄСВ15%), що відображає економію єдиного соціального внеску визначається за формулою:

$$ЕЄСВ15\% = СЄСВ15\% - СЄСВ22\%, \quad (1)$$

де $ЕЄСВ15\%$ – економія єдиного соціального внеску від запропонованої ставки нарахування у розмірі 15%;

$СЄСВ15\%$ – Ставка єдиного соціального внеску – 15%;

$СЄСВ22\%$ – Ставка єдиного соціального внеску – 22%;

Економія витрат на підприємстві, від зміни ставки нарахування ЄСВ, відображена в табл. 2.

Таблиця 2

**Ефективність від застосування запропонованої ставки
єдиного соціального внеску на рівні 15% ***

Показник	2016 р., ставка ЄСВ 22%, грн	2017 р., ставка ЄСВ 15%, грн	Економія витрат, грн
Нарахована заробітна плата за місяць 1 робітнику	5000	5000	-
Нараховано ЄСВ за місяць 1 робітнику	1100	750	350
Нарахована заробітна плата за місяць 150 робітникам	750000	750000	-
Нараховано ЄСВ за місяць 150 робітникам	165000	112500	52500
Нарахована заробітна плата за рік 150 робітникам	9000000	9000000	-
Нараховано ЄСВ за рік 150 робітникам	1980000	1350000	630000
Нарахована заробітна плата за місяць 1 робітнику	9000	9000	-
Нараховано ЄСВ за місяць 1 робітнику	1980	1350	630
Нарахована заробітна плата за місяць 150 робітникам	1350000	1350000	-
Нараховано ЄСВ за місяць 150 робітникам	297000	202500	94500
Нарахована заробітна плата за рік 150 робітникам	16200000	16200000	-
Нараховано ЄСВ за рік 150 робітникам	3564000	2430000	1134000

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

З таблиці 2 видно, що з нарахованої заробітної плати 5000 грн нарахування ЄСВ за 2016 р. з ставкою 22% складало 1100 грн, а за 2017 р. за запропонованою ставкою 15 % – 750 грн. Економія витрат на кожні нараховані 5000 грн складає 350 грн на 1 робітника. А якщо взяти 150 робітників, що по чисельності дорівнює штату одного структурного підрозділу, економія на місяць – 52500 грн. При нарахуванні заробітної плати 9 000 грн нарахування ЄСВ в 2016 р. за ставкою 22% складало 1980 грн, а за ставкою 15 % – 1350 грн. Економія витрат на кожні нараховані 9 000 грн складає 630 грн на місяць. А для 150 робітників за ставкою нарахування ЄСВ 15%, на місяць – 94500 грн, на рік – 1134000 грн.

Пропозиції щодо зниження ставок єдиного податку наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Пропозиції щодо зниження ставок єдиного податку*

Єдиний податок	Грудень 2016 р. факт		Січень 2017 р. факт		Січень 2017 р. прогноз		Відхилення	
	%	сума	%	сума	%	сума	2017 р. факт від 2016 р.	2017 р. прогноз від 2017 р. факт
1 група	10	137,80	10	320	7	224	182,2	-137,8
2 група	20	275,60	20	640	14	448	364,4	-192,0
3 група з ПДВ	3	900	3	900	2	600	-	-300
3 група без ПДВ	5	1500	5	1500	4	1200	-	-300

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

З табл. 3 видно, що збільшення мінімальної заробітної плати призведе до збільшення суми єдиного податку для приватних підприємців 1 та 2 груп. Також для 3 групи єдиного податку вважаємо високі ставки єдиного податку від доходу, тому пропонуємо знизити та встановити ставки для платників єдиного податку 1 групи 7%, 2 групи 14%, 3 групи 2% з ПДВ та 4% без ПДВ.

Зменшення ставок єдиного податку надасть економію 1 групі на 137,8 грн, 2 групі 192,0 грн, для приватного підприємця 300 грн щомісячно на умовному розмірі доходу.

Для удосконалення оподаткування ПДВ пропонуємо зменшити ставку ПДВ до 7%, що наведено у табл. 4.

Таблиця 4

**Удосконалення оподаткування ПДВ
шляхом зменшення ставки ПДВ до 7%***

Період	Вартість до реалізації	ПЗ	Вартість придбання	ПК	ПДВ до сплати
Грудень 2016 р. факт	800 000	160 000	200 000	40 000	120 000
Грудень 2016 р. прогноз, якщо ставка 7%	800 000	56 000	200 000	40 000	16 000
Відхилення	-	104 000	-	-	104 000

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

З табл. 4 видно, що при зменшенні ставки ПДВ до 7% податкове зобов'язання зменшилось на 104 000 грн, а також зменшилась сума до сплати у бюджет на 104 000 грн. Ціна продукції, яку виробляє підприємство теж зменшиться на 13% через зниження ставки ПДВ для них.

Основним моментом вдосконалення регулювання податку на додану вартість є диференціювання ставок податку на додану вартість. Запропонована шкала ставок податку на додану вартість залежно від рівня групи товарів представлена в табл. 5.

**Запропонована шкала ставок податку на додану вартість
залежно від рівня групи товарів***

Групи платників	Ставки податку на додану вартість	Група товарів
I	0%	Лікарські засоби, військово-технічні товари, продуктовий продовольчий кошик у соціальних магазинах
II	5%	Продукція вартістю до 100 грн за одиницю, продукти харчування, медичні товари, товари для дітей, комунальні послуги, предмети першої потреби та особистої гігієни
III	10%	Продукція вартістю до 200 грн за одиницю, одяг, взуття, послуги пасажирських перевезень та перевезень багажу, паливо, побутова техніка та меблі вартістю до 1 000 грн
IV	15%	Побутова техніка та меблі вартістю до 6 000 грн
V	25%	Авто, будинки, квартири, ювелірні вироби, брендовий одяг та взуття, побутова техніка та меблі вартістю більше 6 000 грн

* Джерело: удосконалено авторами.

Запропоновані ставки податку на додану вартість на різні групи товарів дадуть змогу стимулювати випуск продукції соціального призначення та отримати додатковий рівень податкових надходжень з товарів, якими користуються люди, що мають можливість сплатити податок на додану вартість. Соціально незахищене населення та домогосподарства з низьким рівнем доходу відчують полегшення в забезпеченні своїх фізіологічних потреб. Окрім того рівень податкових надходжень до бюджету зросте за рахунок оподаткування предметів розкоші.

Ефективність від застосування запропонованої ставки ПДВ (СПДВ7%), що враховує економію ПДВ від різниці між його ставками розраховується за формулою:

$$ЕПДВ7\% = СПДВ7\% - СПДВ20\%, \quad (2)$$

де ЕПДВ7% – економія ПДВ від запропонованої ставки у розмірі 7%;
СПДВ7% – Ставка ПДВ – 7%;
СПДВ20% – Ставка ПДВ – 20%.

Ефективність від застосування запропонованої ставки податку на прибуток на рівні 10% (СПП10%), що враховує економію податку на прибуток від різниці між його ставками можна розрахувати за формулою:

$$ЕПП10\% = СПП10\% - СПП18\%, \quad (3)$$

де ЕПП10% – економія податку на прибуток від запропонованої ставки у розмірі 10%;

СПП10% – Ставка податку на прибуток – 10%;

СПП18% – Ставка податку на прибуток – 18%.

Для зменшення оподаткування заробітної плати, пропонуємо у 2017 р. ставку ПДФО зробити прогресивною та встановити ставку 10% для робітників, доходи яких не перевищують 10 МЗП в календарному місяці, а ставку 18 % залишити для робітників, доходи яких перевищують 10 МЗП в календарному місяці. Відобразимо зменшення оподаткування заробітної плати та ефективність від пропозицій в табл. 6.

Таблиця 6

Оподаткування заробітної плати та ефективність від пропозицій після зміни ставки ПДФО*

Показник	2016		2017		Відхилення	
	Сума, грн	Ставка %	Сума, грн	Ставка %	Сума, грн	Ставка, %
Нарахована заробітна плата 1 робітнику	5000	-	5000	-	-	-
Утримання ПДФО	900	18	500	10	-400	-8
Утримання Військового збору	75	1,5	75	1,5	-	-
Разом, утримання	975	19,5	575	11,5	-400	-8

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

Ефективність від застосування запропонованої ставки ПДФО (СПДФО10%), що враховує економію ПДФО від різниці між його ставками розраховується за формулою:

$$\text{ЕПДФО10\%} = \text{СПДФО10\%} - \text{СПДФО18\%} \quad (4)$$

де ЕПДФО10% – економія ПДФО від запропонованої ставки у розмірі 10%;

СПДФО10% – Ставка ПДФО – 10%;

СПДФО18% – Ставка ПДФО – 18%.

Як бачимо в таблиці 6, зменшення ставки ПДФО на 8% від діючої ставки для робітників, доходи яких не перевищують 10 МЗП, є дуже суттєвим та матиме позитивний вплив на добробут громадян.

2. Зміна системи розподілу податків.

Якщо 50% податку залишати на підприємстві та направляти його на поліпшення обладнання, яке використовується на підприємстві, а також використання більш безпечних технологій для зменшення підприємством заподіяної шкоди навколишньому природному середовищу для підприємств, які сплачують екологічний податок більше 1 млн грн (табл. 7).

Таблиця 7

Пропозиції щодо повернення 50% екологічного податку*

Показник	Діючий екологічний податок		Запропоновані зміни з екологічного податку		Ефективність від пропозицій, грн
	до бюджету, грн	повертається підприємству на впровадження екологічно-безпечних технологій, грн	до бюджету, грн	повертається підприємству на впровадження екологічно-безпечних технологій, грн	
Квартал	1624396,65	-	1624396,65	812198,33	812 198,33
Рік	6497586,6	-	6497586,6	3248793,32	3 248 793,32

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

Тобто за звітний квартал підприємство могло залишити 812 198,33 грн, які можливо використати на впровадження безпечних технологій, що за рік складає 3 248 793,32 грн.

3. Зміна бази оподаткування.

Проаналізуємо ситуацію, яка існує на даний момент з єдиним соціальним внеском в Україні за допомогою табл. 8.

Таблиця 8

Справляння ЄСВ та пропозиції щодо його вдосконалення

Показники	На 01.01.2016 р. фактичне значення	На 01.01.2017 р. фактичне значення	2017 р. пропонується	Відхилення	
				Фактичне 2017/2016	Факт./Проп. 2017/2017
Мінімальна заробітна плата, грн	1378	3200	3200	1822	-
Прожитковий мінімум, грн	1378	1600	1600	222	-
База оподаткування	Нарахована заробітна плата, але не менше ніж 1378	Нарахована заробітна плата, але не менше ніж 3200	Прожитковий мінімум 1600	1822	-1600
Мінімальний граничний розмір бази ЄСВ, грн	1378	3200	1600	1822	-1600
Нарахування ЄСВ (22%), грн	303,16	704	352	400,84	-352

* Джерело: власна розробка.

Аналіз справляння ЄСВ показав, для того щоб збільшення сплати ЄСВ у 2017 р. не було таким різким, пропонуємо за базу оподаткування взяти прожитковий мінімум – 1600 грн.

М. Бець, Н. Клим [3], С. Корецька [4], Н. Притуляк [5] приділяють увагу сутності податкового планування у діяльності підприємства та роз-

глядають його як можливий законний спосіб найнижчого рівня сплати податків. Таким чином, поділяючи думки авторів, вважаємо, що сутність податкового планування з боку підприємства полягає у законному способі досягнення найнижчого рівня податкових зобов'язань і найвищого рівня доходів підприємства.

А. Шевченко визначила мету, суб'єкт та об'єкт податкового планування. Об'єкт податкового планування – обсяг перерахованих податків. Суб'єкт податкового планування – суб'єкт господарювання. Мета податкового планування – зменшення сплачених податків відповідно до законодавства [7]. Ю. Прокопенко та О. Шарнопольська визначають основну мету податкового планування, яка полягає в активному впливі на максимізацію чистого прибутку підприємства при заданих параметрах податкового середовища і ринкової кон'юнктури [6]. Виходячи з аналізу викладених вище думок, визначимо об'єкт, суб'єкт, предмет та мету податкового планування. Тобто головною метою податкового планування має бути зменшення рівня податкового навантаження з метою максимізації чистого прибутку та підвищення рівня фінансової безпеки підприємства. Виходячи із викладеного вище об'єктом податкового планування є процес нарахування та сплати податків, а суб'єктом податкового планування – підприємство, що організовує систему податкового планування. Предметом податкового планування є податки підприємства за даними податкового обліку та податкової звітності.

О. Кирилов, А. Госян [8], С. Корецька [4], Н. Притуляк [5] розглядають завдання податкового планування. Проаналізувавши погляди вчених, вважаємо, що основними завданнями податкового планування є: максимізація прибутку за рахунок зменшення податків; зменшення рівня податкового навантаження і сум податкових зобов'язань підприємства через аналіз факторів впливу на них; вибір найоптимальнішого варіанту сплати податкових зобов'язань; розробка бюджету податкових платежів.

Згідно з викладеними підходами Л. Азаров [9], О. Кирилов, А. Госян [8], О. Жук, І. Проданова [10], Є. Щеглов [11], Ю. Прокопенко, О. Шарнопольська [6], І. Атаманенко [12], О. Лимар [13], М. Бець, Н. Клим [3], Н. Притуляк [5] видно, що думки авторів співпадають у правомірному зменшенні податків. Отже, ми згодні з підходами вчених але зауважимо, що способи податкового планування розглядаються підприємством у двох напрямках, а саме як: способи, що зменшують податкове навантаження (податкові пільги, спрощена система оподаткування); способи, що збільшують доход та прибуток підприємства.

У податковому плануванні застосовується група методів, які дозволяють спрогнозувати, розрахувати податкові платежі за альтернативними варіантами здійснення господарської діяльності й вибрати з наявних альтернатив оптимальний варіант оподаткування [14]. Визначенню методів податкового планування приділили увагу такі вітчизняні вчені: І. Б. Атаманенко [12], О. С. Башуцька [15], Г. Н. Букіна [16], В. А. Гарбар [17], О. І. Жук [10], Ю. Б. Іванов [14], А. В. Шевченко [7].

Методами податкового планування суб'єктів господарювання виступають прийоми та способи, що застосовують в процесі мінімізації та оптимізації податкових та інших зобов'язань підприємства перед бюджетами різних рівнів та позабюджетними фондами.

Методами, які найбільш часто застосовують на практиці є: нормативний, статистичний балансовий, економіко-математичне моделювання, розрахунково-аналітичний, варіаційно-порівняльний аналіз, розподіл відхилень, поточний податковий контроль, попередня податкова експертиза.

Відповідно до цих методів будується економіко-математична модель розрахунку суми прибутку або витрат з урахуванням впливу податкових платежів за альтернативними варіантами оподаткування й обирається варіант із оптимальними показниками. Дана модель застосовується на етапі визначення податкового тягара підприємства, розрахунку податкових платежів за варіантами податкового планування й вибору варіанту податкового планування з оптимальними показниками.

Варіантами дій платника податків, що дозволяють зменшити його податкові платежі є:

– *обхід податків, який здійснюється як з порушенням законодавства у вигляді несплати податків, так і законними методами шляхом оптимізації оподаткування при здійсненні податкового планування;*

– *ухилення від сплати податків, що є податковим правопорушенням, а саме здійснення підприємницької діяльності без реєстрації; не ведення обліку податків та не складання звітності; неправомірне використання податкових пільг; несвоєчасна або неповна сплата податків; зменшення бази оподаткування, яка впливає на заниження доходів або сум податкових зобов'язань;*

– *оптимізація податкових платежів спрямована на зменшення податкового навантаження на підприємство шляхом зміни законних методів податкового планування.*

В сучасних умовах підприємці все частіше стали шукати можливостей мінімізувати податки. Легальними способами здійснити мінімізацію податків неможливо їх можна тільки оптимізувати. Тому пропонується під час податкового планування застосовувати методи податкової оптимізації, такі як: метод відстрочки податкового платежу, метод прямого скорочення об'єкта оподаткування та метод бюджетування.

Також на практиці додатково використовуються наступні методи податкового планування, а саме: метод заміни відносин, метод поділу відносин, метод прямого скорочення об'єкта оподаткування реалізується шляхом зменшення бази оподаткування, метод делегування податків підприємству-сателіту, метод відстрочки податкового платежу, метод офшора, метод пільгового підприємства, метод використання облікової політики, метод мікробалансів.

Варіантами оптимізації податкового планування на рівні підприємства можуть бути: зміна в наказі про облікову політику положень, які впли-

вають на збільшення витрат, а саме на матеріали, заробітну плату, ЄСВ, амортизацію; збільшення доходів шляхом збільшення тарифів на надання послуг; розподіл видів діяльності на окремих платників податків.

1. Зміна в наказі про облікову політику положень, які впливають на збільшення витрат, а саме на матеріали, заробітну плату, ЄСВ, амортизацію для зменшення податкового навантаження.

Розрахунок податку на прибуток за 2016 р. та прогноз на 2017 р. з урахуванням запропонованих змін в наказі про облікову політику наведено у табл. 9.

Таблиця 9

Розрахунок податку на прибуток *

Рік	Доходи	Витрати на матеріали	Витрати на оплату праці	Витрати на ЄСВ	Витрати на амортизацію	Разом витрат	Прибуток до оподаткування	Податок на прибуток
2016 р. факт, грн	1000000	200000	160000	35200	180000	575200	424800	76464
2017 р. прогноз, грн	1000000	250000	320000	70400	280 000	920400	79600	14328
Відхилення, грн	-	+50000	+160000	+35200	+100000	+344600	+345200	-62136

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

З табл. 9 видно, що розмір податку на прибуток після впровадження пропозицій щодо удосконалення оподаткування з податку на прибуток та перегляду основних положень у наказі про облікову політику на 2017 р. зменшилось на 62 136 грн або у 5 разів.

Розрахунок зменшення податкового навантаження з податку на прибуток наведено у табл. 10.

Таблиця 10

Пропозиції зі зменшення податкового навантаження з податку на прибуток

Показники	2016 р. факт	2017 р. прогноз	Відхилення
Доходи, грн	1000 000	1000 000	-
Податок на прибуток, грн	76 464	14 328	-62 136
Податкове навантаження, %	7,6464	1,4328	-6,2136

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

З табл. 10 видно, що податкове навантаження з податку на прибуток у 2016 р. склало 7,6464%, а після впроваджених змін у 2017 р. прогнозується 1,4328%, тобто зменшиться на 6,2136%.

2. Збільшення доходів шляхом збільшення тарифів на надання послуг

Для збільшення доходів збільшимо тарифи на надання послуг з вивозу сміття, що наведено у табл. 11.

**Пропозиції щодо збільшення доходів шляхом збільшення тарифів
на надання послуг з вивозу сміття***

Показник	Обсяг сміття, т	Існуючі тарифи		Пропонуємі тарифи		Ефективність від пропозицій, грн
		тариф, грн	сума, грн	тариф, грн	сума, грн	
1. За квітень 2016 р.	14175	58,81	833661	89,66	1270975,15	+437314,15
1.1. Побутові відходи	10982	58,81	645861	89,66	984660,47	+338799,47
у т. ч. роздільний збір	140,42		0		0	
1.2. Комунальні змішані відходи, які здійснюються за талонами	3165,3	58,81	186154	89,66	283804,205	+97650,205
1.3. Разові	28	58,81	1646,68	89,66	2510,48	+863,8

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

Пропозиції щодо збільшення доходів шляхом збільшення тарифів на надання послуг з вивозу сміття нададуть збільшення доходу на 50%.

3. Розподіл видів діяльності на окремих платників податків

Приватному підприємцю пропонуємо замість використання праці найманого працівника, розподілити торгівлю підакцизними та не підакцизними товарами на два окремих приватних підприємця, на одній території магазину, через здачу її частини в оренду. Одному приватному підприємцю зареєструватися на загальній системі оподаткування для реалізації підакцизних товарів, а іншому приватному підприємцю на спрощеній для реалізації не підакцизних товарів.

Пропозиції щодо розподілу двох видів діяльності на різних приватних підприємців з різною системою оподаткування наведено у табл. 12.

Таблиця 12

**Пропозиції щодо розподілу двох видів діяльності
на різних приватних підприємців з різною системою оподаткування***

	Загальна система оподаткування		Загальна система оподаткування		Спрощена система оподаткування		Разом податок	Економія
	Загальний дохід	Податок	Доход від реалізації підакцизних товарів	Податок	Доход від реалізації не підакцизних товарів	Податок		
Грудень 2016 р.	30000	1 800	10 000	300	20 000	275,60	575,60	-1224,4
Січень 2017 р.	30000	1 800	10 000	300	20 000	640	940	-860

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

Враховуючи те, що при розподілі дохід зменшиться, тому можливо працювати саме на 2 групі єдиного податку та сплачувати 20% від розміру мінімальної заробітної плати не залежно від доходу підприємства, але від-

слідкувати, щоб дохід був не більше 1,5 млн грн, щоб не переходити на 3 групу єдиного податку. Другий приватний підприємець на загальній системі оподаткування буде реалізовувати підакцизні товари та сплачувати 18% від прибутку приватного підприємця. Розрахунок показав економію у грудні 2016 р. 1224,80 грн, а у січні 2017 р. 860 грн.

На розмір податку на прибуток крім загальноекономічних факторів також впливає вибір методу вибуття запасів, форми оплати праці та методів амортизації.

Для цього у Наказі про облікову політику підприємство може здійснити вибір:

1. Методу оцінки запасів при вибутті, а саме середньозваженої собівартості або методу FIFO.

Розглянемо як зазначений метод оцінки впливає на прибуток. Звіт про рух товарів на 2017 р. показано у табл. 13.

Таблиця 13

Звіт про рух товарів на 2017 р.*

Дата		Кількість, уп.	Ціна, грн
01.07	Залишок на початок місяця	30	57,00
10.07	Надійшло	50	58,50
15.07	Реалізовано	18	62,50
17.07	Надійшло	15	59,00
23.07	Реалізовано	40	62,50
Залишок на кінець місяця		37	

* Джерело: умовні дані.

1. Методом FIFO:

Залишок товарів на кінець місяця: $22 \times 58,50 = 1287$
 $15 \times 59,00 = 885$
 Всього 2172

Сбівартість реалізованих товарів:

$30 \times 57 + 50 \times 58,50 + 15 \times 59 - 2172 = 3348.$

або

$18 \times 57 + 12 \times 57 + 28 \times 58,50 = 3348.$

2. Розрахуємо середньозважену собівартість:

Середня ціна:

$(30 \times 57 + 50 \times 58,5 + 15 \times 59) \div (30 + 50 + 15) = 5520 \div 95 = 58,11$

Залишок товарів на кінець місяця:

$37 \times 58,11 = 2150,07$

Собівартість реалізованих товарів:

$30 \times 57 + 50 \times 58,50 + 15 \times 59 - 2150,07 = 3369,93$

Щоб побачити, який вплив має метод оцінки товарів на зміну прибутку, складемо табл. 14.

Таблиця 14

Вплив на прибуток різних методів оцінки ТМЦ*

№	Показник	Середньозважена собівартість	FIFO
1	Реалізовано 58 одиниць (58×62,5)	3625	3625
2	Залишок на початок місяця (30×57)	1710	1710
3	Надійшло(50×58,5+15×59)	3810	3810
4	Залишок на кінець місяця	2150,07	2172
5	Собівартість реалізованих товарів	3369,93	3348
6	Валовий прибуток	255,07	277
7	Операційні витрати	45	45
8	Прибуток до оподаткування	210,07	232
9	Податок на прибуток 18%	37,81	41,76
10	Чистий прибуток	172,26	190,24

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

Із таблиці 14 видно, що при застосуванні методу оцінки товарів FIFO ми отримуємо більший прибуток, але збільшується і податок на прибуток, тому підприємству для зменшення суми податку на прибуток рекомендуємо перейти на метод середньозваженої собівартості.

2. *Форми оплати праці, а саме встановлення розміру основної заробітної плати, додаткової заробітної плати та інших стимулюючих компенсаційних виплат.*

Розрахунок впливу на чистий прибуток зміни розміру заробітної плати робітників підприємства (табл. 15).

Таблиця 15

Розрахунок чистого прибутку при зміні розміру заробітної плати робітників підприємства*

Показник	Варіанти			
	1	2	3	4
Доход від реалізації, грн	50000	50000	50000	50000
Витрати від реалізації, грн:	33660	34200	35100	31224
у тому числі				
на матеріали, грн	8000	8000	8000	8000
на заробітну плату, грн	20213,12	20655,74	21393,44	18000
Ставка ЄСВ, %	22%	22%	22%	22%
Нарахування ЄСВ на ФОП, грн	4446,88	4544,26	4706,56	4224
Амортизація, грн	1000	1000	1000	1000
Оподаткований прибуток, грн	16340	15800	14900	18776
Податок на прибуток, грн	2941,2	2844	2682	3379,7
Чистий прибуток, грн	13398,8	12956	12218	15396

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

З табл. 15 видно наступний взаємозв'язок, що при інших однакових умовах чим вище розмір заробітної плати робітників підприємства, тим бі-

льше нарахована сума ЄСВ, а також менше нарахований податок на прибуток та розмір чистого прибутку підприємства.

3. *Методів амортизації, а саме прямолінійного, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного, виробничого.*

Доход підприємства складає 1700000 грн, витрати на матеріали 300000 грн, витрати на заробітну плату 200000 грн.

Таблиця 16

Вхідні дані щодо основних засобів на підприємстві*

Показник	Первісна вартість, грн	Строк корисного використання, років	Ліквідаційна вартість, грн
Будівля	700000	20	300000
Верстат	85000	5	50000
Комп'ютер	5500	2	1500
Автомобіль	102000	5	73400
Офісні меблі	8000	4	3000

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

Для визначення найбільш оптимального методу амортизації, зробимо окремих розрахунок для кожного виду основних засобів.

Таблиця 17

Розрахунок амортизації будівлі (3 група основних засобів)*

Метод	Прямо-лінійний	Залишкового зменшення вартості	Прискореного зменшення вартості	Кумулятивний	
Строк використання	20	20	20	20	
Первісна вартість	700000	700000	700000	700000	
Залишкова вартість	7000	7000	87014	248850	
Сума річної амортизації, грн	1 рік	34650	143970	69300	66666
	2 рік	34650	114359	62439	57301
	3 рік	34650	90839	56257	49374
	4 рік	34650	72156	50688	42634
	5 рік	34650	57315	45670	36878
	6 рік	34650	45527	41148	31938
	7 рік	34650	36163	37075	27680
	8 рік	34650	28725	33404	23989
	9 рік	34650	22818	30098	20774
	10 рік	34650	18124	27117	17954
	11 рік	34650	14397	24433	15467
	12 рік	34650	11436	22014	13257
	13 рік	34650	9083	19835	11279
	14 рік	34650	7215	17871	9493
	15 рік	34650	5731	16102	7866
	16 рік	34650	4552	14507	6367
	17 рік	34650	3616	13072	4972
	18 рік	34650	2872	11778	3658
	19 рік	34650	2281	10612	2404
	20 рік	34650	1812	9561	1190

Розрахувавши суму амортизації за кожен рік експлуатації будівлі з табл. 17, бачимо, що найбільш вигідними є методи: прямолінійний та залишкового зменшення вартості, бо у цих випадках залишкова вартість будівлі є найменшою. На другому місці – кумулятивний метод, а метод прискореного зменшення є зовсім не прибутковим (табл. 18).

Таблиця 18

Розрахунок амортизації верстату (4 група основних засобів)*

Метод	Строк використання, років	Первісна вартість, грн	Залишкова вартість, грн	Сума річної амортизації, грн				
				1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Прямолінійний	5	85000	8500	15300	15300	15300	15300	15300
Залишкового зменшення вартості	5	85000	8500	31368	19792	12488	7879	4971
Прискореного зменшення вартості	5	85000	9126	30600	19584	12533	8021,61	5133
Кумулятивний	5	85000	26891	28333	15111	8311	4432	1920

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

Розрахувавши суму амортизації за кожен рік експлуатації верстату з табл. 18 бачимо, що найбільш вигідними є методи: прямолінійний та залишкового зменшення вартості, бо у цих випадках залишкова вартість верстату є найменшою. На другому місці знаходиться використання методу прискореного зменшення вартості.

Розрахувавши суму амортизації за кожен рік експлуатації комп'ютера з табл. 19 бачимо, що найбільш вигідним є метод прискореного зменшення вартості комп'ютера, бо у цьому випадку залишкова вартість є найменшою.

Таблиця 19

Розрахунок амортизації комп'ютера (4 група основних засобів)*

Метод	Строк використання, років	Первісна вартість, грн	Залишкова вартість, грн	Сума річної амортизації, грн	
				1 рік	2 рік
Прямолінійний	2	5500	550	2475	2475
Залишкового зменшення вартості	2	5500	550	3760	1189
Прискореного зменшення вартості	2	5500	55	4950	495
Кумулятивний	2	5500	1222	3666	611

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

Розрахувавши суму амортизації за кожен рік експлуатації автомобіля з табл. 20 бачимо, що найбільш вигідними є методи: прямолінійний та залишкового зменшення вартості, бо у цих випадках залишкова вартість автомобіля є найменшою.

Таблиця 20

Розрахунок амортизації автомобіля (5 група основних засобів)

Метод	Строк використання, років	Первісна вартість, грн	Залишкова вартість, грн	Сума річної амортизації, грн				
				1 рік	2 рік	3 рік	4 рік	5 рік
Прямолінійний	5	102000	10200	201960	201960	201960	201960	201960
Залишкового зменшення вартості	5	102000	10200	613930	244410	97301	38736	15421
Прискореного зменшення вартості	5	102000	56270	403920	243967	147356	89003	53758
Кумулятивний	5	102000	32269	340000	181333	99733	53191	23049

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

Розрахувавши суму амортизації за кожен рік експлуатації офісних меблів з табл. 21 бачимо, що найбільш вигідним є метод прискореного зменшення вартості, бо у цьому випадку залишкова вартість офісних меблів є найменшою.

Таблиця 21

Розрахунок амортизації офісних меблів (6 група основних засобів)

Метод	Строк використання, років	Первісна вартість, грн	Залишкова вартість, грн	Сума річної амортизації, грн			
				1 рік	2 рік	3 рік	4 рік
Прямолінійний	4	8000	800	1800	1800	1800	1800
Залишкового зменшення вартості	4	8000	800	3501	1968	1107	622
Прискореного зменшення вартості	4	8000	732	3600	1980	1089	598
Кумулятивний	4	8000	2419	3200	1440	672	268

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

У табл. 22 наведено прямий зв'язок між методами нарахування амортизації, ЄСВ та чистого прибутку. Підприємствам пропонується розглядати та обирати методи амортизації на власний розсуд, але з врахуванням сукупності показників.

Таблиця 22

Взаємозв'язок методів нарахування амортизації та чистого прибутку*

ОЗ	Метод амортизації	Дохід	Витрати у т. ч:	Матеріали	Оплата праці	Нараховано ЄСВ (22%)	Сума амортизації	Прибуток, на який нараховується податок	Податок на прибуток (18%)	Чистий прибуток
Будівля	Прямолінійний	1700000	1237000	300000	200000	44000	693000	463000	83340	379660
	Залишкового зменшення вартості	1700000	1237000	300000	200000	44000	693000	463000	83340	379660
	Прискореного зменшення вартості	1700000	1156986	300000	200000	44000	612986	543014	97742,52	445271,48
	Кумулятивний	1700000	995150	300000	200000	44000	451150	704850	126873	577977
Верстат	Прямолінійний	1700000	620500	300000	200000	44000	76500	1079500	194310	885190
	Залишкового зменшення вартості	1700000	620500	300000	200000	44000	76500	1079500	194310	885190
	Прискореного зменшення вартості	1700000	619874	300000	200000	44000	75874	1080126	194422,68	885703,32
	Кумулятивний	1700000	602109	300000	200000	44000	58109	1097891	197620,38	900270,62
Комп'ютер	Прямолінійний	1700000	548950	300000	200000	44000	4950	1151050	207189	943861
	Залишкового зменшення вартості	1700000	548950	300000	200000	44000	4950	1151050	207189	943861
	Прискореного зменшення вартості	1700000	549445	300000	200000	44000	5445	1150555	207099,9	943455,1
	Кумулятивний	1700000	548278	300000	200000	44000	4278	1151722	207309,96	944412,04
Автомобіль	Прямолінійний	1700000	635800	300000	200000	44000	91800	1064200	191556	872644
	Залишкового зменшення вартості	1700000	635800	300000	200000	44000	91800	1064200	191556	872644
	Прискореного зменшення вартості	1700000	589730	300000	200000	44000	45730	1110270	199848,6	910421,4
	Кумулятивний	1700000	613731	300000	200000	44000	69731	1086269	195528,42	890740,58
Офісні меблі	Прямолінійний	1700000	551200	300000	200000	44000	7200	1148800	206784	942016
	Залишкового зменшення вартості	1700000	551200	300000	200000	44000	7200	1148800	206784	942016
	Прискореного зменшення вартості	1700000	551268	300000	200000	44000	7268	1148732	206771,76	941960,24
	Кумулятивний	1700000	549581	300000	200000	44000	5581	1150419	207075,42	943343,58

* Джерело: розраховано авторами на умовному прикладі.

Порівнявши розмір амортизації об'єктів основних засобів різноманітними (прямолінійним, залишкового зменшення вартості, прискореного зменшення вартості, кумулятивним) методами. Та виходячи з отриманих розрахунків, для підприємства більш доцільно використовувати прямолінійний метод або метод залишкового зменшення вартості. Це підвищить прибутковість підприємства.

Висновки та пропозиції. Податкова оптимізація включає сукупність законних методів і засобів, які дозволяють обрати з числа усіх можливих варіантів розвитку той, що забезпечить найбільш ефективне використання фінансових ресурсів, що знаходяться в розпорядженні суб'єкта оподаткування. Головною метою оптимізації є збільшення доходів та прибутків та зменшення податкового навантаження на підприємство. Але існує дуже тонка межа в податковому плануванні між оптимізацією та мінімізацією, а остання вже являє собою сукупність незаконних заходів, спрямованих на зменшення бази оподаткування.

Високі податкові ставки на доходи знижують стимули підприємців до капіталовкладень, інвестицій, гальмують науково-технічний прогрес, уповільнюють економічне зростання. Усе це в кінцевому підсумку негативно впливає на надходження коштів до державних і місцевих бюджетів. Зниження ж податкових ставок, навпаки, стимулює зростання інвестицій, зайнятості, забезпечує економічне зростання, збільшення доходів у тих, хто сплачує податки. За низьких ставок податків зменшуються масштаби тіньової економіки, стає вигідніше сплатити податок, ніж ризикувати, приховуючи свої доходи від оподаткування. Відповідно розширюється поле оподаткування, зростає обсяг надходжень до бюджету.

Список використаних джерел

1. Макаренко А. П. Теорія і практика державного регулювання в аграрній сфері : [монографія] / А. П. Макаренко. – К. : ННЦ «Ін-т аграрної економіки» УААН, 2009. – 636 с.
2. Салига С. Я. Формування фінансової безпеки суб'єктів господарювання на основі аудиту податків : монографія / С. Я. Салига, Т. О. Меліхова. – Запоріжжя : ЗЦНТЕІ, 2011. – 272 с.
3. Бець М. Т. Оптимізація податкового планування на підприємствах України [Електронний ресурс] / М. Т. Бець, Н. М. Клим – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2007_605/10.pdf.
4. Корецька С. О. Планування розвитку податкового потенціалу підприємств на основі комплексного підходу [Електронний ресурс] / С. О. Корецька – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?operation=1&iid=722>.
5. Притуляк Н. М. До питання податкового планування на підприємстві / Н. М. Притуляк // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 243–250.
6. Прокопенко Ю. В. Податкове планування на підприємстві / Ю. В. Прокопенко, О. М. Шарнопольська // Сучасні тенденції менеджменту : правові й економічні аспекти – 2010 : матеріали міжнародної студенської конференції. – Донецьк : ДонНТУ, 2010. – С. 26–27.

7. Шевченко А. В. Теоретичні аспекти планування податкових надходжень / А. В. Шевченко // Вісник національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 2 (49). – С. 108–114.

8. Кирилов О. Д. Податкове планування як засіб пошуку оптимальних варіантів здійснення господарської діяльності [Електронний ресурс] / О. Д. Кирилов, А. Р. Гоян. – Режим доступу: http://taxation.lg.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=95:2010-11-10-19-38-17&catid=41:scientific-conference&Itemid=69.

9. Азаров Л. В. Систематизація податкового планування на підприємстві [Електронний ресурс] / Л. В. Азаров. – Режим доступу: <http://www.justinian.com.ua/article.php?id=1506>.

10. Жук О. І. Податкове планування у системі управлінської діяльності суб'єкта господарювання / О. І. Жук, І. І. Проданова // Інноваційна економіка. – 2011. – № 1. – С. 36–38.

11. Щеглов Є. Податкове планування та вирішення податкових спорів [Електронний ресурс] / Є. Щеглов – Режим доступу : <http://www.legalalliance.com.ua/rus/press/220>.

12. Атаманенко І. Б. Ефективність методів податкового планування [Електронний ресурс] / І. Б. Атаманенко – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Logistyka/2010_669/48.pdf.

13. Лимар О. Ф. Податкове планування на підприємствах малого бізнесу [Електронний ресурс] / О. Ф. Лимар, М. В. Уманська, І. І. Кузьомко – Режим доступу: <http://intkonf.org/limar-of-umanska-mv-kuzomko-ii-podatkove-planuvannya-na-pidpriemstvah-malogo-biznesu>.

14. Іванов Ю. Б. Податковий менеджмент / Ю. Б. Іванов, А. І. Кривоша, А. Я. Кізима, В. В. Карпова : підручник. – К. : Знання, 2008. – 525 с.

15. Башуцька О. С. Податкове планування та прогнозування в системі податково-бюджетного регулювання [Електронний ресурс] / О. С. Башуцька. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2010_1/007-010.pdf.

16. Букіна Г. Н. Організація і методи податкового планування [Електронний ресурс] / Г. Н. Букіна – Режим доступу: http://refs.co.ua/86017-Organizaciya_i_metody_nalogovogo_planirovaniya.html.

17. Гарбар В. А. Методи планування податків підприємств [Електронний ресурс] / В. А. Гарбар, О. М. Стороженко. – Режим доступу: <http://intkonf.org/ken-garbar-va-storozhenko-om-metodi-otsinki-planuvannya-podatktiv-pidpriemstv>.

4.6. Проблемні аспекти функціонування фінансового ринку в контексті забезпечення фінансової безпеки національної економіки

Забезпечення фінансової безпеки будь-якої держави постає в ряду ключових для збереження її суверенітету. Виходячи з цього, ефективна організація системи фінансової безпеки посідає виняткове місце, передбачаючи створення конкурентоспроможного фінансового сектора, здатного мобілізувати та надати економіці необхідні інвестиційні ресурси для її розвитку. У вирішенні цього надскладного завдання очевидна вирішальна роль фінансового ринку, визнаного невід'ємною частиною механізму, що забезпечує розвиток економіки шляхом формування і розміщення капіталів та активізації інвестиційних процесів. Водночас, функціонуванню фінансового ринку на сьогодні притаманний ряд проблем, які потребують детального аналізу та їх вирішення з метою підвищення ефективності його розвитку та позитивного впливу на економічний розвиток. Множинність цих

проблем очевидна, проте до основних, що негативно впливають на фінансову безпеку держави слід віднести відрив фінансового сектора від реального, явища спекулятивності та шахрайства на фінансовому ринку.

Торкаючись впливу фінансового ринку на забезпечення фінансової безпеки національної економіки, очевидно, що цей контекст дослідження невіддільний від виявлення чинників, що обумовлюють безпеку власне фінансового ринку. Це гнучкість і стійкість, саме ті характеристики, які й формують ключові передумови збалансованого розвитку і фінансового ринку, і економіки в цілому. Необхідність першочергової уваги до феномена безпеки фінансового ринку обумовлена турбулентністю світових фінансових ринків, вразливістю національних фінансових ринків до внутрішніх і зовнішніх шоків, що в умовах асиметрії інформації може завдати шкоди практично будь-якому учаснику фінансового ринку, а відтак, і фінансовій безпеці держави. Саме в окресленому взаємозв'язку лежить першооснова подальших висновків щодо проблемних аспектів фінансового ринку.

Епоха глобальної фінансіалізації, що охопила світову економіку, коли обсяги фінансових ринків у їх вартісному вираженні багатократно перевищують відповідні обсяги ринків матеріальних товарів і ресурсів, надзвичайно актуалізувала проблематику перегляду умов і наслідків функціонування фінансової сфери. Зазначається, що поширення процесів не контролюваності у даній сфері, саморозширення і самопродукування нових фінансових спекулятивних інструментів (які перевищують 80% глобальної ліквідності, зумовлюючи формування фінансових бульбашок) призводять до загрозового кількісного розриву між капітальною і спекулятивною частиною інвестицій на користь останніх [1, с. 21]. Інвестиції у фінансові активи, що донедавна вважалися загальноновизнаним багатством, стають «нічим» [2, с. 125]. Фінансовий капітал, створюючи сам по собі фіктивне багатство, функціонує відокремлено від процесів суспільного відтворення, де створюється реальна вартість, перерозподіл якої здійснюється фінансовою сферою. У цьому контексті очевидні загрози фінансовій безпеці національної економіки, зокрема через перешкоди економічному зростанню.

Тут, насамперед, слід повністю погодитися з висновком С. Онишко про те, що у «...пошуках фундаментальних причин сформованих тенденцій не можна абстрагуватися від тих змін, що супроводжували діалектику світових фінансів» [3, с. 148]. Аргументується цей висновок прогресуванням процесу витіснення основної функції фінансів, а саме формування і розподіл грошових потоків, іншою функцією – виробництво фіктивної вартості, що посилюється на початку XXI ст. Як зазначається, що подібні зміни стосуються світових фінансів, які надалі трансформувалися у перекося національних фінансових систем.

За таких умов розвиток фінансового ринку набуває нових рис та вимагає відповідного реагування. Стратегія розвитку фінансового ринку, максимально оберігаючи його власні цілі, потребує оволодіння механізмами,

здатними протистояти його гіпертрофованому впливу на економіку, пагубним тенденціям, віддаленим від створення реальних матеріальних цінностей. Віртуальні ресурси (які не співвідносяться з товарними потоками), комбіновані фінансові продукти, спекулятивні операції, які виявляються у процесі його функціонування, не відповідають фінансовій безпеці та загальнонаціональним інтересам. До цього слід додати й те, що сьогодні характерна зростаюча роль фінансових ринків як фактору, що утворює кризу [4, с. 115].

Реалізація зазначеної стратегії невіддільна не просто від її обслуговування адекватною інфраструктурою, але й від використання її активної ролі для впливу на забезпечення економічного зростання. Все це спонукає до більш глибокого вивчення інфраструктурного потенціалу фінансового ринку із врахуванням тих змін, які накопичилися в процесі функціонування сформованої інфраструктури з метою створення захисних та накопичувальних потенцій для забезпечення і подальшого функціонування, і розвитку фінансового ринку. У цьому контексті важливо навести позицію В. Опаріна, який вважає, що коли «...інфраструктура ринку у своєму розвитку відстає від обсягів даного ринку, то це однозначно негативне явище, адже воно стримує розвиток усього ринку. Але коли розвиток інфраструктури (а в Україні саме така ситуація), випереджає розвиток самого ринку, то це просто невиправдано» [5, с. 154]. Тобто, зростає важливість збалансованості між фінансовим ринком та його інфраструктурою в частині перегляду чи взаємодоповнення їх функцій для забезпечення адекватних структурних зрушень з тим, щоб фінансовий ринок посилював свої позиції в якості невід'ємного елемента економічного розвитку.

На фінансовому ринку стикаються інтереси багатьох його учасників, які мають свої властивості та власну інфраструктуру, наприклад, «кишенькові реєстратори», засновані на фондовому ринку емітентами з метою зменшити свої витрати. Водночас не менш важливо враховувати й те, що кожен із сегментів користується також послугами інфраструктурних інститутів, які не є суб'єктами власне даного ринку-сегмента (наприклад, юридичні особи, які не здійснюють емісії і не вкладають кошти у цінні папери, але виконують розрахунки і реєструють рух цінних паперів). До цього слід додати й те, що розвиток та процеси інтеграції окремих сегментів фінансового ринку ускладнюють проведення чіткої межі між ними, одні й ті ж суб'єкти можуть і діють на різних сегментах. З'являються також фінансові конгломерати, які об'єднують різні ринки фінансових послуг. Тобто, крім власне інфраструктурного забезпечення окремих сегментів фінансового ринку мова повинна йти також про єдину систему інфраструктурного забезпечення фінансового ринку, яка б охоплювала всіх його учасників та на цій основі зменшувала їх транзакційні витрати, певною мірою нівелюючи потребу пошуку незаконних шляхів нарощування прибутковості.

Цим визначається необхідність обов'язкового включення до алгоритму дослідження фінансової безпеки зв'язків між сегментами фінансового ринку, його учасниками. Водночас взаємодія і певне накладення одного сегмента на інший, що має місце на фінансовому ринку, багатофункціональність посередників (система брокерів-дилерів, страхові компанії, банки тощо) актуалізують виявлення причинно-наслідкових зв'язків у системі відносин між учасниками фінансового ринку, зокрема таких явищ як «взаємний вплив фінансових активів», «взаємозв'язок учасників фінансового ринку», «взаємодія інститутів інфраструктури» тощо. Саме на цій основі з'являється можливість підвищення ефективності впливу фінансового ринку та його інфраструктури на фінансову безпеку національної економіки.

Як зазначають провідні фахівці, розвиток фінансових ринків є невід'ємним чинником економічного зростання завдяки ефективному перерозподілу фінансових потоків між секторами економіки. Проте це не означає, що розвиток фінансових ринків сам по собі є чинником економічного зростання. Очевидно, що розвиток фінансових ринків та економічний розвиток є взаємодоповнюючими явищами. З однієї сторони, розвиток фінансового ринку сприяє забезпеченню інших секторів економіки необхідними фінансовими ресурсами. З іншої сторони, розвиток економіки в цілому сприяє зростанню попиту на різні фінансові послуги, що сприяє розвитку саме фінансового ринку. Тому, наприклад, Дж. Робінсон вважає, що фінансовий ринок не стільки впливає на економічне зростання, скільки реагує на потреби реального сектора економіки [6, с. 82]. Проте існує досить значна кількість публікацій, автори яких доводять, що економічний розвиток є безпосереднім наслідком розвитку фінансового ринку. Зокрема, це праці А. Гельба [7], П. Руссо [8], Р. Сілла, Р. Кінга, Р. Левіна [9] та ін.

Щоб визначити, яким є вплив фінансового ринку на економічну систему держави, що має безпосереднє відношення до формування її фінансової безпеки, доцільно насамперед звернутися до такого поняття, як глибина фінансового ринку (*financial depth*), запропонованого групою аналітиків Світового банку в кінці 1980-х для відображення зв'язку між насиченістю економіки фінансовими ресурсами і темпами економічного зростання. Монетизація (яка відображається в коефіцієнті монетизації) є основним показником глибини фінансового ринку.

Найчастіше показниками фінансової глибини є відсоткові відношення грошових агрегатів М1–М3 до ВВП (протягом 1990-х рр. цей показник становив приблизно 65% для економічно розвинених країн і 25% для країн з ринками, що розвиваються і формуються). Розрахунки свідчать, що фінансова глибина економіки України за грошовими агрегатами М2 і М3 однакова (відрізняються лише десятитисячні частки). Загальна тенденція вказує на зростання фінансової глибини, за окремими роками фіксується незначне падіння, однак у наступних роках тенденція до зростання відновлюється. Суттєве зменшення досліджуваного показника припадає на

2015 р. Як зазначає А. Кулик [10], фінансова глибина дає кількісну оцінку діяльності фінансового сектора економіки в короткотерміновому періоді та ступеня фінансового розвитку економіки у довготерміновому періоді. Тобто, чим швидше розвивається економічна система країни, тим більшою буде фінансова глибина. Відповідно, чим більшою є фінансова глибина, тим більш значною є здатність фінансового сектора до ефективної алокації фінансових ресурсів, яка сприяє подальшому розвитку та фінансовій безпеці національної економіки. У 2015 р. темпи зростання економіки України не просто уповільнились, а катастрофічно впали. Динаміка номінального ВВП показує зростання 26,3% при падінні реального ВВП на 31,3%. Тобто, зростання номінального ВВП є виключно інфляційним. Слід зазначити, що падіння реального ВВП відбувається два роки підряд (у 2014 р. склало 28,1%) і триває у 2016 р. За таких умов зменшення рівня фінансової глибини є природним, оскільки фінансовий сектор втрачає фінансовий базис, частина фінансових потоків переорієнтовуються на тіньовий сектор, відповідно здатність фінансового сектору до ефективної алокації зменшується.

Можна стверджувати, що зазначені тенденції мали відповідний вплив і на стан фінансової безпеки національної економіки. Разом з тим, сучасні тенденції свідчать про доцільність дослідження впливу на економічний розвиток не лише фінансового ринку в цілому, але й окремо банківського сектору та фондового ринку. Це обумовлене значною мірою тим, що прихильники «банківської» і «ринкової» моделі фінансового сектора наводять однакові факти і докази, нерідко трактують їх діаметрально протилежним чином. При цьому прихильники «bank-based view» не тільки стверджують про позитивну і значну роль банків у розвитку економічної системи, але деякі з них виступають з критикою ринків цінних паперів, підкреслюючи переваги банківського фінансування порівняно з емісійним.

Для України розмежування впливу банківського сектору та фондового ринку обумовлене надмірною банкоцентричністю фінансового ринку та монополією банківських установ на фінансові ресурси, що негативно позначається і на процесах кредитування, і на інвестиційній активності, що впливають також і на стан фінансової безпеки.

Надмірна банкоцентричність фінансового ринку обумовлює його вразливість до криз банківського сектору. Незважаючи на те, що банківські кризи є продуктом нестабільних макроекономічних показників, вони самі по собі виступають каталізаторами негативних процесів в економіці. Це підтверджують дослідження, проведені МВФ. Фінансовий ринок України характеризується банкоцентричністю, тому вплив динаміки розвитку банківського сектору на темпи економічного зростання є відчутнішим.

У такому контексті не можна залишити поза увагою показник обсягів кредитування банками реального сектора економіки. Він важливий не тільки з точки зору забезпечення безпеки фінансового ринку, але й з точки зору підтримання безпеки національної економіки в цілому. Відповідним

показником фінансової гнучкості є питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками. Частка довгострокових кредитів у національній економіці на рівні не менше 30% (значення відповідно до рекомендацій Міністерства економічного розвитку і торгівлі) створює своєрідну подушку фінансової безпеки, яка забезпечує здатність фінансового ринку протистояти глобальним викликам.

Ступінь розвитку фінансового ринку та його зв'язок з економічним розвитком аналітики характеризують також через показники частки кредитів у ВВП та частки депозитів комерційних банків, розміщених у НБУ, у загальному обсязі внутрішнього кредиту. Починаючи з 2007 р. динаміка частки кредитів, виданих реальному сектору економіки почала зростати швидшими темпами, ніж рівень фінансової глибини, у 2012 р. темпи вирівнялися. У 2015 р. обидва показники зменшилися, що обумовлено зменшенням ресурсної бази банків та недоступністю кредитів для сектора нефінансових корпорацій через високі відсоткові ставки.

Крім того, недоступність кредитів для середнього і малого бізнесу обумовлюється наявністю феномена «пов'язаного кредитування», який детально описує В. Козюк [11]. Він зазначає, що пов'язане кредитування, яке набуло розвитку у відповідь на інституціональні викривлення вітчизняної економіки та потребуючи офшоризації власності на активи задля його технічного уможливлення в світлі необхідності подолання регуляторних обмежень, перетворилось на серйозні проблеми для макрофінансової стабільності в Україні. Одна з них полягає не лише в обмеженні доступу до кредитування такого бізнесу, але і в низькій ефективності кредитування та перетворення його на інструмент виведення капіталів за кордон.

Вплив розвитку фінансових ринків на довгостроковий економічний розвиток визначається не лише номінальними темпами зростання фінансового ринку і темпами акумулювання фінансових ресурсів, але й ступенем ефективності розподілу фінансових ресурсів. Саме тому значення розвитку фінансового ринку та окремих його сегментів не варто ототожнювати із безумовним зростанням всієї економіки. Так, для забезпечення економічного зростання не достатньо лише зростання ліквідності фондового ринку чи обсягів активів банківських установ. Тут особливої ваги набуває адекватність розвитку інфраструктури фінансового ринку рівню розвитку економіки в цілому та фінансового ринку зокрема.

Нарощування інфраструктурного потенціалу фінансового ринку складає важливу передумову його гнучкості і стійкості, без яких рух до забезпечення фінансової безпеки даного ринку постає проблематичним. В той же час аналіз розвитку функціональної та технологічної складової інфраструктури фінансового ринку засвідчив негативну динаміку, пов'язану із зменшенням кількості інфраструктурних посередників та їх активності. У короткостроковій перспективі це негативно позначиться на реалізації такого потенціалу, а у довгостроковій – навпаки, стимулюватиме появу но-

вих фінансових послуг через загострення конкуренції. Аналіз організаційної та інформаційної складової інфраструктури фінансового ринку засвідчив, що в обох напрямках намітились позитивні зрушення. Однак інформаційна складова все ще не відповідає вимогам сучасного ринку, оскільки інформація розкривається не у повній мірі, що збільшує рівень асиметричності інформації, гальмує реалізацію інфраструктурного потенціалу ринку цінних паперів та, що не менш важливо, створює умови для недобросовісної конкуренції, а відтак, для безпеки окремих учасників фінансового ринку.

Особливий пласт проблем для забезпечення фінансової безпеки лежить у площині глобалізації фінансових ринків. Поряд зі створенням додаткових можливості для провадження нових фінансових послуг, швидкого здійснення фінансових операцій, застосування нових фінансових інструментів, вона породжує і новий рівень конкуренції між учасниками фінансового ринку, здатний генерувати додаткові ризики монополізації. Іншим проявом глобалізації є створення міжнародних фінансових центрів, в яких банківські установи формують ядро, навколо якого зосереджуються інші фінансові установи. Як результат, такі центри здатні надавати всі види фінансових послуг та створювати нові фінансові продукти, швидко реагуючи на потреби ринку. Ключові позиції у міжнародних фінансових центрах належать біржам, національним і міжнародним банкам та їхнім філіям, ТНК, інвестиційним і пенсійним фондам, іншим фінансовим інститутам.

Фахівці відмічають ряд факторів, що сприяють перетворенню ринку на світовий фінансовий центр. Так С. Дробишевський, Е. Худько, Е. Великова до основних з них відносять: доступ до міжнародних фінансових ринків; наявність значущого фондового ринку, що передбачає функціонування хоча б однієї великої торговельної системи; міжнародний лістинг цінних паперів; досвід проведення публічних розміщень; надійність банківської системи країни; присутність в країні міжнародних кредитних організацій; стійка позиція на міжнародному валютному ринку; наявність потенціалу внутрішніх інвестицій, що є первинним стимулом розвитку внутрішнього ринку і фінансової системи [12, с. 54]. Не важко помітити, що більшість перелічених факторів пов'язана з розвитком інформаційної та організаційної складових інфраструктурного потенціалу фінансового ринку. Тому можна вести мову про те, що за ефективного регулювання фінансового ринку та забезпечення конкурентних умов для всіх його учасників, Україна має шанси перетворитися на фінансовий центр, принаймні європейського значення. Це суттєво зміцнило б позиції національної економіки в частині її фінансової безпеки. Однак її досягнення не може реалізуватися лише шляхом прийняття відповідних нормативних актів. Важливо забезпечити розвиток інституційної інфраструктури фінансового ринку, а також мінімізувати ризики переміщення нелегальних фінансових потоків через фінансовий ринок.

Слід зазначити, що протягом останнього століття проблема легалізації коштів, зароблених злочинним шляхом, суттєво загострилась. Більша частина таких коштів легалізується через фінансовий ринок, саме тому реалізація потенціалу фінансового ринку і його інфраструктури має відбуватися з урахуванням мінімізації ризиків легалізації коштів. Глобалізаційні процеси, збільшення асиметрії інформації, зростання кіберзлочинності ускладнюють структуру злочинів на фінансових ринках. Особливо швидко зростає фінансова злочинність у відкритих, слабких економіках, де верховенство права і гарантія прав власності є швидше номінальними, ніж реальними. Легалізація (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансування тероризму становлять джерело суттєвих загроз фінансовій безпеці країни. Це явище генерує як зовнішні загрози (наприклад, міжнародні санкції), так і внутрішні, у тому числі зростання фінансової злочинності. Це вкрай негативно позначається на фінансовій безпеці держави. Адже проблема легалізації коштів не обмежується втратою інвестиції через тінізацію руху фінансових потоків, але й участь у ній негативно позначається на іміджі країни та виключає її з потенційного списку інтересів іноземних інвесторів. Тому організація ефективної системи протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансування тероризму у глобальному масштабі здатні суттєво знизити втрати інвестиційного потенціалу, зменшити ризики фінансової злочинності, а також позбавити потужного фінансового ресурсу терористичні організації, що сприятиме посиленню фінансової безпеки держави.

У такому контексті зростає актуальність створення міжнародних регуляторів, здатних протидіяти процесам легалізації коштів, зароблених незаконним шляхом. Крім того, що такі впливові світові організації як ООН, МВФ, Світовий банк, Інтерпол, які від моменту свого заснування не були націлені на боротьбу з відмиванням коштів, їх теперішні програми все частіше відображають важливість подолання цієї проблеми та їх внеску щодо її розв'язання. Також створено ряд спеціалізованих міжнародних організацій, діяльність яких направлена переважно на боротьбу з нелегальним обігом фінансових потоків. До найбільш впливових відносять такі організації як: FATF, Егмонтська група, MONEYVAL, Базельський комітет, Вольфсберзька група, Європейська рада із системних ризиків, Європейська система фінансового нагляду.

В Україні боротьба з легалізацією коштів, зароблених злочинним шляхом, набуває особливої актуальності. По-перше, Україна гостро відчуває дефіцит інвестиційних ресурсів, а легалізація фінансових потоків сприятиме нарощуванню інвестиційного потенціалу економіки. Основою тіньової економіки є нелегальні фінансові потоки, легалізація яких в рамках правового поля дала б можливість задовольнити інвестиційні потреби української економіки. По-друге, Україна проголосила вектор на євроінтеграцію, тому вона має активно підтримувати загальноєвропейську політи-

ку боротьби з відмиванням коштів, що забезпечить поліпшення інвестиційного іміджу України та її позицій у світових рейтингах економічної свободи, верховенства права, захисту прав власності, боротьби з корупцією. Це сприятиме зростанню довіри з боку іноземних інвесторів, яких можна буде залучити до фінансування довгострокових проектів. На жаль, протягом всього періоду незалежності України більша частина іноземних інвестицій такими була лише формально, по суті відбувалося повернення в Україну капіталу, який був виведений раніше. По-третє, в Україні ризики легалізації коштів та фінансування тероризму суттєво зросли у зв'язку з військовим конфліктом на сході країни. Відсутність контролю за фінансовими потоками у зоні АТО та прилеглих сірих зонах, активізація кримінального світу у зв'язку зі сприятливими умовами скоєння економічних злочинів, вимагає посиленої уваги до проблеми легалізації коштів та боротьби з фінансуванням тероризму.

Пріоритети у боротьбі з легалізацією коштів для окремих країн можуть відрізнятися, однак в глобальному масштабі вони є спільними і передбачають посилення контролю за валютними операціями – удосконалення механізмів взаємодії банків; правоохоронних органів і спеціалізованих міжнародних організацій; розвиток системи спеціалізації і координації діяльності органів влади з вироблення і реалізації стратегії боротьби з транснаціональною організованою злочинністю; розробка нових механізмів моніторингу й ідентифікації осіб, помічених у зв'язках з організованими злочинними співтовариствами; розвиток нормативно-правової бази як основи для взаємодії правоохоронних органів із зарубіжними і спеціалізованими міжнародними організаціями [13].

Як зазначає А. Мамишев, у теорії боротьби із шахрайством, зважаючи на ознаки його виникнення, зазвичай виділяють три умови, за яких можуть виникати його прояви. Це: 1) Спонука/Тиск: (менеджмент або працівники піддаються тиску, що може мотивувати виникнення шахрайства); 2) Сприятлива ситуація (певні обставини (наприклад відсутність або неефективність контролю чи схильність менеджменту нехтування ним), що уможливають шахрайські дії); 3) Схильність/ Виправдання (ті, хто бере участь у шахрайстві, здатні на такі дії, оскільки не вважають їх неприпустимими, можуть свідомо й навмисно вдаватися до відповідних вчинків) [15, с. 81]. Кожна із зазначених груп умов може функціонувати самостійно, а їх взаємодія у будь-якій комбінації матиме синергійний ефект у частині формування сприятливого середовища для зростання ризику шахрайства. Слід зазначити, що третя складова – схильність/виправдання шахрайства, є найбільш складною з точки зору попередження, оскільки вона вимагає не лише верховенства права і безумовного застосування закону до всіх членів суспільства, але й несе суттєве етичне навантаження. Швидкість імплементації етичних принципів залежить від ступеня інституціональної зрілості суспільства. Чим швидше ефективні формальні інститути витіснятимуть

неефективні неформальні, тим швидше відбуватиметься нейтралізація негативної дії чинника схильності/виправдання до шахрайства.

Фактори ризику шахрайства по-різному впливають на ризики незаконного переміщення фінансових потоків (табл. 1).

Таблиця 1

**Фактори ризику фінансових шахрайств
і нелегального переміщення фінансових потоків**

Умова		Ризики маніпулювання інформацією, наведеною у звітності	Ризики незаконного переміщення фінансових потоків
Спонука/Тиск	З боку ринку	Нерегульована конкуренція або надмірна монополізація	Відсутність бар'єрів на вхід і вихід капіталу
		Загострення зовнішніх шоків	
	З боку власників фінансових інституцій	Надмірні очікування з боку власників	Тиск персональних фінансових зобов'язань
		Небажання втратити клієнтів через декларування збитків	Несприятливі відносини вищого менеджменту і працівників
Етична сторона	Відсутність етичних стандартів поведінки	Домінування неефективних неформальних інститутів	
Сприятлива ситуація	Технічна сторона	Велика кількість трансакцій	Некоректне застосування інформаційних технологій
	Правова сторона	Багато операцій з нерезидентами	Відсутність вимог до належного розкриття інформації
		Велика кількість рахунків в офшорних юрисдикціях або у податкових гаванях	Обмеження публічного використання інформації
Етична сторона	Недоліки системи внутрішнього контролю та зовнішнього аудиту	Можливість вирішення проблем юридичного характеру нелегальним шляхом	
Схильність/Виправдання	Правова сторона	Грубі порушення закону	Ігнорування стандартів управління ризиками
	Інформаційна сторона	Недоліки представлення інформації у звітності	Відсутність суттєвої відповідальності за не розкриття інформації
	Етична сторона	Тиск менеджменту на аналітиків та аудиторів	Низький ризик настання відповідальності через формальність та селективність застосування санкцій

Джерело: складено автором на основі: Голованов Н. М. Теневая экономика и легализация преступных доходов / Н. М. Голованов. – СПб. : Издво «Питер», 2003. – 304 с.; Користін О. Є. Відмивання коштів: теоретико-правові засади протидії та запобігання в Україні : монографія / О. Є. Користін. – К. : ДП «Друкарня МВС України», 2009. – 336 с.; Перекислов В. Е. Угрозы экономической безопасности государства в официальных документах стратегического планирования / В. Е. Перекислов // Вестн. ИНЖЭКОНА. – 2010. – № 7 (42). – С. 59–67.

Зазначені ризики потребують постійного моніторингу та розробки заходів щодо їх мінімізації. Саме тому інфраструктурний потенціал фінансового ринку має інтенсивно розвиватися у напрямі запобігання легалізації коштів, зароблених злочинним шляхом та попередження шахрайства на фінансовому ринку.

Якщо у докризовий період (до 2008 р.) регулятори фінансових ринків провідних країн світу були зосереджені на удосконаленні рутинних процедур управління фінансовими ринками, то з 2010 р. вектор їх діяльності змінився у бік попередження системних ризиків та ризиків шахрайства на фінансових ринках. На сучасному етапі розвитку глобальної економіки (не тільки економіки України) важливо віднайти баланс у застосуванні регуляторних інструментів, щоб не допустити надмірної зарегульованості фінансового ринку і у той же час забезпечити попередження ризиків легалізації коштів, зароблених злочинним шляхом, та шахрайства на фінансовому ринку. Серед вітчизняних і зарубіжних вчених домінує думка, що основними напрямками регулювання фінансового ринку у контексті попередження легалізації коштів, зароблених незаконним шляхом, є: виведення з ринку недобросовісних гравців, розкриття повної інформації про власників фінансових посередників, забезпечення прозорості інформації про діяльність учасників фінансового ринку, захист прав власності інвесторів та забезпечення гарантій фінансової надійності на випадок економічної кризи. Як видно з переліку, найбільше уваги дослідники приділяють проблемі розкриття інформації та гарантії прав інвесторів. Низька якість розкриття інформації про фінансовий ринок, її неповнота і несвоєчасність створюють передумови до збільшення обсягу тіньових фінансових потоків.

Однією з проблем інформаційного середовища на сучасному етапі розвитку економіки є наявність розрізнених масивів інформації, які є великими за обсягами, однак часто містять несистематизовану та непорівнянну інформацію. Тому для забезпечення інформаційної прозорості та відкритості ринку необхідно проводити роботу, націлену на підвищення ефективності збору, обробки, аналізу та публічного розкриття інформації учасниками фінансового ринку, забезпечення вільного доступу до цієї інформації всіх зацікавлених осіб. Для забезпечення релевантності інформаційного середовища стимулювати розвиток інфраструктури на субрівні. Зокрема необхідно забезпечити правову основу для діяльності рейтингових та аналітичних агентств, консалтингових фірм. Це створить передумови для використання більшої кількості рейтингів для оцінки діяльності фінансових посередників та підвищить рівень їх об'єктивності. Тут важливу роль мають відігравати саморегулювні організації, які повинні систематично і поглиблено висвітлювати інформацію про сферу фінансового ринку, в якій вони оперують. Це суттєво підвищить якість інформації та сприятиме зменшенню трансакційних витрат на здійснення операцій на ринку цінних паперів.

У світових рейтингах за рівнем гарантії прав власності Україна знаходиться у категорії держав, де гарантія прав власності практично відсутня (за рейтингами Heritage Foundation показник гарантії прав власності в Україні протягом досліджуваного періоду становив 30% із 100%). Тому у правовому полі мають бути розроблені заходи щодо гарантії повернення інвестицій для іноземних інвесторів.

У контексті фінансової безпеки слід зазначити, що специфічним ризиком зростання обсягів нелегальних фінансових потоків є зрощення політичної влади з великим бізнесом [16, с. 15]. В результаті виникає специфічна інституціональна деформація: влада залежить від великого бізнесу і приймає економічні рішення на його користь без огляду на макроекономічні наслідки, а великий бізнес стає своєрідним монополістом на преференції з боку держави, зокрема такі, що фактично гарантують недоторканість у разі вчинення незаконних дій. Тобто, циркуляція більшої частини нелегальних фінансових потоків підживлюється діями влади.

Формування та розвиток неформальної економіки та зростання обсягів нелегальних фінансових потоків підживлюється успішним функціонуванням офшорних зон. Наявність стабільного попиту на ведення бізнесу в офшорних зонах також обумовлена інституціональними чинниками: це інституціональні деформації української економіки та нижчі трансакційні витрати. Останні пов'язані не лише з нижчим рівнем оподаткування, але і зі звільненням від оподаткування пасивних доходів, можливістю вести звітність в іноземній валюті, відсутністю звітності в окремих країнах (наприклад, Беліз, Панама, Британські Віргінські острови), безкоштовною реєстрацією, низькими витратами на функціонування тощо. Експансія неформальних інституціональних відносин в Україні, яка викликана слабкістю державної влади, її низьким авторитетом, неефективністю механізмів реалізації законів є джерелом не тільки виникнення неофіційного сектору економіки, але і створення умов для його розвитку [5, с. 157–158]. На фоні значних обсягів нелегальних фінансових потоків не можна залишити поза увагою і такі види шахрайства, що пов'язані з викраденням коштів з рахунків клієнтів, дрібними маніпуляціями на ринку цінних паперів та у секторі небанківських фінансових установ. Мотиви таких маніпуляцій пов'язані не тільки з вигодою, але і з низькою ймовірністю покарання. Незважаючи на порівняно невеликі обсяги (якщо брати одиничні випадки) у сукупності такі шахрайські дії завдають суттєвих фінансових і репутаційних збитків економіці України, а відтак і стану фінансової безпеки країни.

В Україні діяльністю щодо запобігання легалізації коштів, зароблених злочинним шляхом, займається Державна служба фінансового моніторингу України. Слід зазначити, що попередження шахрайства на фінансових ринках не входить до її компетенцій, а завдання щодо попередження шахрайства розпорозені між НБУ та НКЦПФР та Нацкомфінпослуг. Однак навіть інформацію щодо запобігання легалізації коштів, зароблених

злочинним шляхом Державна служба фінансового моніторингу практично не розкриває. На сайті є інформація про загальні типології відмивання грошей та статистичні звіти на три сторінки, які містять три неінформативних графіка. Це є прикладом того, як інформаційна асиметрія збільшується внаслідок діяльності (або бездіяльності) держави. В ряду стратегічних напрямів розбудови системи державного фінансового моніторингу не зазначена необхідність публічності інформації, хоча саме поліпшення системи розкриття інформації про діяльність учасників фінансового ринку сприятиме удосконаленню механізмів взаємодії учасників фінансового ринку, суб'єктів первинного моніторингу та інших економічних агентів в системі державного фінансового моніторингу.

Враховуючи специфіку становлення і розвитку фінансового ринку, особлива увага має приділятися ризикам ринку цінних паперів, інструменти якого використовуються і у шахрайських схемах, і у схемах легалізації коштів. Як зазначає Л. Розинка, одним з інструментів мінімізації фінансових ризиків на фондових ринках стало юридичне введення інституту «кваліфікованого інституціонального інвестора». Такий крок здійснений з метою мінімізації ризиків функціонування ринків капіталу та підвищення їх ефективності. Кваліфікованим інституціональним інвестором визнавалася особа, здатна адекватно оцінювати системні ризики, пов'язані з інвестиціями в ті чи інші фондові інструменти, і самостійно здійснювати операції з цінними паперами на основі таких оцінок. Статус кваліфікованого інституціонального інвестора вже законодавчо визначений у США. Кваліфікований інституціональний інвестор (Qualified Institutional Investor) має право, згідно з класифікацією Комісії з цінних паперів і бірж, брати участь у торговельних операціях з цінними паперами поряд з іншими кваліфікованими інституційними інвесторами без реєстрації цих цінних паперів у Комісії з цінних паперів і бірж США. Однак при цьому кваліфікований інституціональний інвестор повинен мати у своєму розпорядженні не менше 100 мільйонів доларів США [18, с. 168].

Враховуючи те, що історія становлення та розвитку ринку цінних паперів у США налічує понад півтора століття, Україні слід скористатися такими напрацюваннями. Застосування інструментів, подібних до американських, створить бар'єри на шляху входу на ринок цінних паперів недобросовісних учасників, а здійснювати шахрайські операції за вимоги мати у розпорядженні 100 млн дол. США стане просто не вигідно.

Таким чином, шахрайство на фінансових ринках та легалізація коштів, зароблених злочинним шляхом, відносяться до явищ, від яких потерпають всі без виключення країни світу. Однак країни з доброю інвестиційною репутацією та чітко визначеними стратегічними орієнтирами економічного і соціального розвитку намагаються постійно удосконалювати заходи попередження шахрайства на фінансових ринках та протидії легалізації коштів, зароблених злочинним шляхом. Як свідчить досвід цих країн, не-

достатньо просто криміналізувати такі злочини, важливо сприяти максимальній прозорості інформації про переміщення фінансових потоків на фінансовому ринку. Крім того, регулятори фінансового ринку мають не лише співпрацювати між собою, але й попереджати випадки уникнення покарання за шахрайські дії на фінансовому ринку або за участь у схемах легалізації коштів, зароблених злочинним шляхом.

Висновки та пропозиції.

1. Проблема зміцнення фінансової безпеки, як основи державного суверенітету кожної країни ставить високі вимоги до стійкого функціонування фінансового сектора, ключовою ланкою якого є фінансовий ринок. Ефективний фінансовий ринок, що забезпечує акумуляцію, розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів становить основу формування фінансової безпеки будь-якої держави. Це ставить високі вимоги до функціонування фінансового ринку та його регулювання з метою мінімізації ризиків, насамперед системного характеру, послаблення негативних зовнішніх та внутрішніх впливів. Відтак, першочерговим завданням для забезпечення фінансової безпеки національної економіки слід визнати досягнення безпеки функціонування власне фінансового ринку. Мова йде про захищеність інтересів його учасників, створення необхідних умов для виконання його функцій та подальшого розвитку. Таким чином, у загальному підході існують підстави та потреба методологічного розмежування дослідження проблематики забезпечення фінансової безпеки на двох рівнях: безпосередньо фінансового ринку та національної економіки загалом.

2. Взаємозв'язок розвитку фінансового ринку та економічного розвитку здійснювався через оцінку рівня фінансової глибини. На сучасному етапі розвитку економіки зменшення рівня фінансової глибини є природним явищем, оскільки фінансовий сектор втрачає фінансовий базис, частина фінансових потоків переорієнтовуються на тіньовий сектор економіки, відповідно здатність фінансового сектору до ефективної алокації зменшується. Також значна частина фінансових потоків зосереджена у сфері олігархічного бізнесу, зокрема через механізм видачі «пов'язаних кредитів» та утримування великих пакетів акцій. Це суттєво знижує ефективність переміщення фінансових потоків через кредитування та інвестування.

3. Одним із найвагоміших інструментів, що впливають на соціально-економічні процеси, забезпечуючи мобілізацію фінансових ресурсів та їх концентрацію в економіці держави є інфраструктура. Її значимість пов'язана з властивістю створення стійких умов розвитку всієї сукупності економічних процесів у державі. Проте інфраструктура має розглядатися не просто як супутній механізм певним процесам, але і як окремий об'єкт, якому властиві самостійний рух, а також перетворюючий характер. Це динамічна система, функції і завдання якої безперервно змінюються, відповідаючи на потреби фінансового ринку та виклики зовнішнього середовища. Сьогодні при дослідженні проблем безпеки функціонування та розвитку

фінансового ринку недостатньо уваги приділяється їх дослідженню крізь призму інфраструктурного забезпечення, що не сприяє реалізації його потенціалу.

4. Здатність фінансового ринку протистояти загрозам визначається передусім його гнучкістю та стійкістю. Гнучкість фінансового ринку це його властивість реагувати на зовнішні впливи без значних структурних змін. Стійкість фінансового ринку визначає нагромадження та використання інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, що визначає його роль для забезпечення безпеки фінансового ринку, а відтак і фінансової безпеки економіки в цілому.

5. Одним із головних чинників, що створюють загрози фінансовій безпеці фінансового ринку є процеси глобалізації та інформатизації. Їх вплив, з одного боку, створює більше можливостей для учасників фінансового ринку, однак з іншого, вони формують підґрунтя для розбалансування розвитку фінансового ринку і виникнення фінансових криз. Незважаючи на поширену думку, що сучасні інформаційні технології дають можливість ефективно управляти ризиками, диверсифікувати їх, своєчасно уникати ризиків, переміщуючись на інші ринки, періодичність та глибина фінансових криз не стала меншою. Глобалізація фінансових ринків створює не лише додаткові можливості для провадження нових фінансових послуг, швидкого здійснення фінансових операцій, застосування нових фінансових інструментів, але й породжує новий рівень конкуренції між учасниками фінансового ринку, що може генерувати додаткові ризики монополізації.

7. Сьогодні існує необхідність розробки концептуального базису реалізації інфраструктурного потенціалу фінансового ринку, в основу якого має бути покладена ідея забезпечення внутрішньої та зовнішньої стійкості в умовах зростання ризику глобальних шоків. З цією метою кожна із складових інфраструктурного потенціалу потребує зміни підходів щодо її регулювання, направлених на забезпечення системного розвитку фінансового ринку. Проте більшість із виявлених проблем пов'язані переважно із дисфункціональністю технологічної та інформаційної складових інфраструктурного потенціалу фінансового ринку. Це проявляється у низькому рівні довіри до нього з боку сектору домогосподарств, а також у низькій ефективності регулювання окремих сегментів фінансового ринку.

8. У контексті зміни підходів до регулювання фінансового ринку це має торкнутися розподілу функцій між державними регуляторами фінансового ринку, консолідувавши та передавши функції НКЦПФР та НКДРФР комісії з регулювання фінансових ринків. Також важливо забезпечити зростання ролі саморегулювних організацій на фінансовому ринку, передусім у сфері збору, обробки та поширення інформації на фінансовому ринку.

9. У процесі розбудови інфраструктурного потенціалу ринку цінних паперів важлива увага має приділятися попередженню шахрайства

на фінансових ринках та запобіганню легалізації коштів, зароблених злочинним шляхом. Робота вітчизняних регуляторів фінансового ринку має бути направлена на попередження циркуляції нелегальних фінансових потоків за рахунок зменшення асиметрії інформації та підвищення кваліфікаційних вимог до учасників фінансового ринку. Такі заходи не тільки сприятимуть зменшенню обсягів нелегальних фінансових потоків, але і забезпечать зменшення репутаційних ризиків для іноземних інвесторів.

10. Для підвищення ролі фінансового ринку як базису досягнення фінансової стабільності важливо створити передумови для диверсифікації ризиків при здійсненні ризикових інвестицій, забезпечити розвиток конкуренції, що сприятиме зменшенню вартості капіталів, розробляти заходи щодо попередження шахрайства та легалізації коштів, зароблених злочинним шляхом, сприяти розвитку небанківського фінансового сектора. Це актуалізує необхідність регулярної роботи над розвитком інфраструктурного забезпечення розвитку фінансового ринку, його постійного оновлення з метою забезпечення відповідності вимогам сучасності.

Список використаних джерел

1. Смиров А. Кредитный «пузырь» и перлокация финансового рынка / А. Смирнов // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 4–31.
2. Бузгалин А. Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ / А. Бузгалин, А. Колганов // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 119–132.
3. Онишко С. В. Взаємодія фінансового і реального секторів економіки у контексті розбудови фінансової інфраструктури економіки / С. В. Онишко // Фінансова інфраструктура України: проблеми та напрямки розвитку : зб. тез Всеукр. наук.-практ. конф. – К. : Криниця, 2013. – С. 147–149.
4. Волощенко Л. М. Розвиток фінансового ринку в умовах глобалізації : монографія / [Л. М. Волощенко ; ДонДУУ]. – Донецьк : ВІК, 2013. – 464 с.
5. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посіб. / В. М. Опарін. – 2-ге вид., доп. і переробл. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с..
6. Robinson J. The Generalization of the General Theory // The Rate of Interest and Other Essays. – L. : MacMillan, 1952. – P. 82.
7. Gelb A. Financial policies, growth, and efficiency. World Bank. Policy, Planning and Research Department working papers ; no. WPS 202 [Electronic resource]. – Mode of access: http://econ.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64165259&theSitePK=46372&piPK=64165421&menuPK=64166322&entityID=000009265_3960928003618.
8. Rousseau P., Sylla R. Emerging Financial Markets and Early U.S. Growth. NBER Working Paper No. 7448 (papers.nber.org/papers/w7448).
9. King R., Levine R. Finance and growth: Schumpeter might be right. Policy Research Working Paper 1083 [Electronic resource]. – World Bank, 1993. – P. 4–5. – Mode of access: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1993/02/01/000009265_3961004042036/Rendered/PDF/multi_page.pdf.
10. Kulyk A. Inflation and Financial Depth in Transition Economies [Electronic resource]. / A. Kulyk. – Kyiv: National University of Kyiv-Mohyla Academy, 2002. – Mode of access: <http://kse.org.ua/uploads/file/library/2002/Kulyk.pdf>.

11. Козюк В. Пов'язане кредитування: олігархічний банкінг та фінансова нестабільність [Електронний ресурс] / В. Козюк. – Режим доступу: <http://www.academia.edu/29625860>.
12. Дробышевский С. М. Перспективы создания международного финансового центра в Российской Федерации / С. М. Дробышевский, Е. В. Худько, Е. Е. Великова. – М. : Ин-т Гайдара, 2010. – 108 с.
13. Міністерство економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>; Schneider F. The shadow economy / F. Schneider, C. C. Williams. – London : IEA, 2013.
14. Шахрайство на фінансовому ринку: практичний посібник з протидії / [за ред. В. Фещенка]. – К. : Українське агентство з фінансового розвитку, 2011. – 424 с.
15. Мамишев А. В. Ризикоорієнтований підхід до виявлення аудитором фінансових шахрайств і злочинів із відмивання грошей / А. Малишев // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 80–88.
16. Паєнтко Т. В. Бюрократія як суспільний інститут управління державою / Т. Паєнтко, В. Федосов // Ринок цінних паперів. – 2016. – № 7–8. – С. 11–22.
17. Паєнтко Т. В. Інституціоналізація фіскального регулювання фінансових потоків : монографія / Т. В. Паєнтко. – К. : КНЕУ, 2013. – С. 157–158.
18. Розинка Л. О. Місце і роль фондового ринку в сучасних макросистемах : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Л. О. Розинка. – К. : Київ. нац. ун-т імені Тараса Шевченка, 2010. – 235 с.

4.7. Характеристика інституційних проблем у сфері забезпечення бюджетної безпеки України

Державний бюджет виступає одним із найголовніших інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів, підтримання макроекономічної стабільності в країні, забезпечення виконання соціальних гарантій перед населенням тощо. Зазначене зумовлює необхідність побудови ефективної бюджетної системи як базової умови досягнення країною стійких темпів соціально-економічного розвитку. Проте, слід відзначити, що на сьогоднішній день однією з найбільш проблемних сфер фінансової системи України виступає бюджетна сфера, для якої характерна наявність різноманітних викликів та загроз, значна частина яких зумовлена недосконалістю інституційного середовища. У свою чергу, такий стан справ призводить до накопичення системних інституційних проблем у вітчизняній бюджетній сфері, які знижують ефективність функціонування бюджетної системи та створюють перешкоди на шляху підтримання необхідного і достатнього рівню бюджетної безпеки України.

При цьому, слід відзначити, що ефективність розвитку державних фінансів, національної економіки та суспільства в цілому залежить від адекватності інститутів сучасним реаліям, терміну початку, етапів та імплементації необхідних інституційних змін [1, с. 10]. У свою чергу, саме адаптивні інституційні зміни у бюджетній системі являють собою необхідну складову економічного зростання [2, с. 7]. Зазначене зумовлює необхідність ґрунтовного дослідження наявних інституційних проблем у вітчизняній бюджетній сфері, що виступає базисом для розробки та практичного

застосування на цій основі дієвих інструментів їх зниження або ліквідації, тобто запровадження ефективних інституційних змін з метою вдосконалення інституційного базису функціонування бюджетної системи й забезпечення бюджетної безпеки України.

Теоретичним та прикладним засадам забезпечення ефективного функціонування бюджетної системи присвячено наукові праці різноманітних закордонних вчених, зокрема, Дж. Б'юкенена, Ш. Бланкарта, А. Вагнера, Р. Дорнбуша, Дж. М. Кейнса, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, А. Пігу, Дж. Тобіна, С. Фішера, М. Фрідмена, Е. Хансена, Дж. Цібурія та ін.

Проблематиці розвитку бюджетної системи та бюджетної політики, зокрема, теоретичним і практичним засадам розвитку інститутів та інституцій бюджетної системи присвячено наукові праці численних вітчизняних вчених-економістів, з поміж яких доцільно виділити Є. Бушміна, З. Варналія, О. Василика, В. Гейця, Т. Єфименко М. Каленського, Л. Лисяк, І. Луніну, В. Мортікова, Ц. Огня, В. Опаріна, Ю. Пасічника, І. Чугунова, А. Чухно, О. Яременко, С. Юрія та ін.

Визнаючи наукову цінність та практичну значущість наукового доробку зазначених дослідників, слід відзначити, що деякі питання у досліджуваній площині й дотепер залишаються недостатньо дослідженими. Так, недостатня ефективність функціонування вітчизняної бюджетної системи внаслідок наявності низки невирішених інституційних проблем – що, у свою, чергу, знижує рівень бюджетної безпеки України – вказує на необхідність подальших наукових досліджень цієї проблематики.

Проблематика розвитку національної економічної системи в цілому та бюджетної системи зокрема в їх інституційному аспекті дозволяє встановити наявність у вітчизняній бюджетній сфері наступних інституційних проблем:

1. Низька ефективність та необґрунтованість напрямів витрат бюджетних фінансів, структура яких не являється оптимальною з погляду забезпечення стійких темпів соціально-економічного розвитку України. Так, ключовими характеристиками витрат ресурсів бюджету виступають не тільки їх обсяги і структура, але й відповідність пріоритетам розвитку суспільства, оскільки саме відсутність такої відповідності виступає однією з найважливіших причин виникнення інституційних асиметрій не тільки в структурі витрат бюджету, а й у фіскальній політиці в цілому. Причиною такого явища також можуть бути неефективні програми фінансування (нерівномірне фінансування, недофінансування), перерозподіл частини бюджетних коштів на користь неофіційного сектора економіки, недостатні абсолютні обсяги фінансування та ін. [3, с. 145–146].

Для оцінювання відповідності напрямів витрат бюджету пріоритетам розвитку суспільства розглянемо структуру видатків зведеного бюджету України (табл. 1).

Таблиця 1

Структура видатків зведеного бюджету України, %

Стаття видатків	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Відхилення 2015 р. від 2014 р.
Загальнодержавні функції	11,8	11,0	12,2	14,7	17,3	+2,6
Оборона	3,1	2,9	2,9	5,2	7,7	+2,5
Громадський порядок, безпека та судова влада	7,7	7,4	7,8	8,6	8,1	-0,5
Економічна діяльність	14,6	13,3	10,0	8,3	8,3	–
Охорона навколишнього природного середовища	0,9	1,1	1,1	0,7	0,8	+0,1
Житлово-комунальне господарство	2,1	4,1	1,5	3,4	2,3	+1,1
Охорона здоров'я	11,6	11,8	12,2	10,9	10,4	-0,5
Духовний та фізичний розвиток	2,6	2,7	2,7	2,7	2,4	-0,3
Освіта	20,5	20,5	20,9	19,1	16,8	-2,3
Соціальний захист та соціальне забезпечення	25,0	25,3	28,7	26,4	25,9	-0,5

Джерело: складено на основі [4; 5].

Як бачимо з табл. 1, на кінець 2015 р. спостерігалось суттєве збільшення витрат на оборону (на 48,1%) та загальнодержавні функції (на 17,7%) при зменшенні таких важливих статей витрат, як освіта (на 12,0%), соціальний захист і соціальне забезпечення (на 1,9% та охорона здоров'я (на 4,6%). При цьому, найбільшу питому вагу в структурі видатків займають витрати на освіту і соціальний захист та соціальне забезпечення (42,7% сумарно на кінець 2015 р.).

Однак, як відзначає Т. В. Паєнко [3], збільшення обсягів видатків на загальнодержавні функції відбувається на тлі зниження ефективності роботи державних органів влади. Крім того, досить значний рівень витрат на сфери освіти, охорони здоров'я, соціального захисту та соціального забезпечення не супроводжується зростанням якості суспільних благ, наприклад, якість вищої освіти істотно не збільшується, рівень захворюваності критичними хворобами продовжує зростати і т. п. Таким чином, проблема полягає в тому, що в Україні відбувається поглиблення інституційних деформацій в структурі витрат бюджету, що полягає у високому рівні фінансування суспільних благ за відсутності збільшення власного базису для забезпечення їх повноцінного фінансування. Деформації поглиблюються недофінансуванням багатьох бюджетних програм, в тому числі й на надання суспільних благ і послуг, що не тільки шкодить бюджету, але й підвищує рівень соціальної напруженості в країні та призводить до виникнення бюджетних конфліктів [3, с. 147].

2. Неоптимальний рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет. Так, як відзначають дослідники [6], держава, як основний арбітр економічних і фінансових відносин, зобов'язана створити умови для якісного та продуктивного відтворення економіки, за яких перерозподіл ВВП має бути оптимальним і суспільно ефективним. Державні інститути повинні належним чином забезпечити виконання цих умов, оскільки бізнес і суспільство є суворим контролером таких процесів. Якщо рівень перерозподілу сягає 30-відсоткової межі, то платники податків перебувають у стані економічної свободи. У разі її перевищення бізнес починає, передусім, оцінювати, чи ефективно використовуються його кошти суспільними інститутами і паралельно інтегрувати у свою діяльність механізми оптимізації оподаткування. У результаті система державних фінансів набуває рис розбалансованості з усіма її негативними наслідками [6, с. 45].

При цьому відзначимо, що в рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет України (без урахування доходів Пенсійного фонду) у 2011 р. склав 30,27%, у 2012 р. – 31,62%, у 2013 р. – 30,43%, у 2014 р. – 29,11%, у 2015 р. – 32,4%. При цьому, у країнах, які мають систему позабюджетних цільових фондів, такі фонди формують квазібюджетні доходи, які не вважаються доходами бюджету, але фактично виступають доходами публічного сектору економіки [6, с. 51].

Таким чином, вважаємо за доцільне визначити рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет України з урахування доходів Пенсійного фонду України та фондів соціального страхування. Так, вказаний показник у 2013 р. становив 43,1%, у 2014 р. – 40,8%, у 2015 р. – 42,2%. Як бачимо, значення рівню перерозподілу ВВП через зведений бюджет України з урахування доходів Пенсійного фонду України та фондів соціального страхування суттєво перевищує допустиме, що спричиняє несприятливі тенденції в економіці.

При цьому слід відзначити, що унітарні розвинуті країни (за винятком Японії) мають приблизно такий самий рівень перерозподілу ВВП через бюджет (з урахуванням доходів позабюджетних соціальних фондів), як і Україна. Однак, слід враховувати, що розвинуті країни переважно характеризуються високою якістю суспільних інститутів, тому значний рівень централізації системи державних фінансів не створює прецедентів неефективного використання коштів, тоді як слабкість інститутів країн, що розвиваються, зокрема, України загрожує активізацією мотивів до рентоорієнтованої поведінки [6, с. 51–52].

3. Також варто зазначити, що рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет України (без урахування доходів Пенсійного фонду), який протягом 2011–2015 р. (за виключенням 2014 р.) перевищував 30-відсоткову межу, свідчить про значне податкове навантаження, яке при невисокому значенні розміру ВВП на душу населення (2 001,6 дол. у 2015 р. проти 4 185,481 дол. у 2013 р.) є одним із найвищих у Європі та світі. Від-

повідно до результатів глобального щорічного дослідження Paying Taxes 2015, проведеного компанією PwC спільно зі Світовим Банком, Україна посідає 108 місце в рейтингу зі 189 країн. Згідно з ним наряду з часом, що витрачається на адміністрування, та загальною кількістю податків, загальне податкове навантаження є основним елементом і для України складає 52,9%: з яких «трудових податків» 43,1%, «прибуткових податків» 9,7%, «податків на споживання» 0,1% [7, с. 76].

4. У свою чергу такий стан справ зумовлює виникнення конфлікту інтересів між учасниками бюджетних відносин та призводить до значного розміру тіньового сектору економіки: у 2011–2012 рр. він складав 34% від обсягу ВВП, у 2013 р. – 35%, у 2014 р. – 43%, у 2015 р. – 40%, у I кварталі 2016 р. рівень тіньової економіки склав 41% від офіційного ВВП [8, с. 3]. При цьому підкреслимо, що протягом всього періоду показник знаходиться у кризисній зоні (перевищує 30%).

4. Низька якість управління бюджетними коштами, незаконне, неефективне чи не цільове використання бюджетних коштів, недовиконання бюджетних програм, порушення бюджетного законодавства. Підтвердженням вказаного виступає той факт, що протягом 2015 р. у ході проведення аудитором Рахункової палати контрольно-аналітичних та експертних заходів виявлено порушень бюджетного законодавства – більшість яких продовжують мати системний характер і повторюються із року в рік – незаконного, у тому числі нецільового, неефективного використання коштів Державного бюджету України, а також порушень і недоліків при адмініструванні доходів державного бюджету на загальну суму 22 млрд 651,8 млн грн, зокрема: незаконне, у тому числі нецільове, використання коштів становить 6 млрд 353,8 млн грн; неефективне – 6 млрд 187 млн грн; порушення адміністрування доходів – 10 млрд 111 млн грн [9, с. 26].

Найбільш характерними видами неефективного управління і використання державних коштів у 2015 р. були такі: неефективне управління коштами через недоліки в плануванні (2 млрд 12,4 млн грн); неефективне управління коштами шляхом тривалого їх утримання без використання на реєстраційних рахунках розпорядників бюджетних коштів та на поточних рахунках підвідомчих організацій, а також тривалого невикористання фінансування з державного бюджету (1 млрд 516,3 млн грн); неефективне управління коштами, внаслідок чого їх було повернено до бюджету (1 млрд 26 млн грн); неефективне використання коштів внаслідок необґрунтованих управлінських рішень (715,3 млн грн); неефективне використання коштів на придбання основних фондів (обладнання) (350,6 млн грн); неефективне використання коштів через відсутність обґрунтованого прогнозування і планування (222,9 млн грн); втрати бюджету внаслідок прийняття необґрунтованих управлінських рішень (180,6 млн грн); неефективне використання коштів на підготовку спеціалістів (76,9 млн грн); неефектив-

не використання коштів на проведення науково-дослідних робіт (58,2 млн грн) [9, с. 28].

5. Хронічний дефіцит державного бюджету, який призводить до значного рівню залежності від зовнішніх інститутів та перевищення граничних розмірів державного боргу над його граничним розміром (не більше 60% ВВП за вимогою ЄС). Так, дефіцит державного бюджету України у 2015 р. становив 45,15 млрд грн проти 60,077 млрд грн у 2014 р., що складає 2,3% ВВП у 2015 р. проти 4,9% у 2014 р. (при граничному розмірі 3% від ВВП). При цьому держбюджет-2016 затверджено з граничним розміром дефіциту 83,69 млрд грн, або 3,7% прогнозного ВВП [10]. Відзначимо також, що фінансування дефіциту державного бюджету України відбувається переважно за рахунок здійснення запозичень.

При цьому, впродовж 2015 р. у сфері державного боргу зберігається тенденція до подальшого нарощування обсягів сукупного державного та гарантованого державою боргу України. Впродовж 2015 р. сукупний борг збільшився на 470,94 млрд грн або на 42,8% порівняно з 2014 р. й станом на 01.01.2016 р. склав 1571,77 млрд грн (65,49 млрд дол. США) проти 1100,83 млрд грн або 69,81 млрд дол. США станом на 01.01.2015 р. Зокрема, обсяг внутрішнього боргу у 2015 р. становив 529,46 млрд грн (22,06 млрд дол. США), зовнішнього боргу – 1042,31 млрд грн (43,43 млрд дол. США). При цьому, сукупний обсяг державного боргу, приведений до гривневого еквіваленту, перевищує 100% від ВВП у фактичних цінах за результатом 2015 р. [11].

Однією з основних причин зростання державного боргу виступає девальвація гривні, на яку у свою чергу вплинуло зменшення надходжень валюти від експортних операцій. Так, експорт товарів за 2015 р. скоротився на 26,9%, відповідно, дефіцит поточного рахунку платіжного балансу в 2015 р. склав 186 млн дол. США (0,2% від ВВП) [10]. При цьому, якщо розглядати показник співвідношення обсягу валового зовнішнього боргу до надходжень від експорту товарів і послуг – основного джерела постачання валюти в країну, що характеризує потенціал погашення заборгованості – то у 2014 р. цей показник сягнув 197%, а у 2015 р. – вже перевищив 250%. Тобто, у 2015 р. наш валовий зовнішній борг у 2,5 рази перевищив надходження, що поступили в країну від експорту [12].

Важливою системною причиною зростання державного боргу також виступає той факт, що запозичення в Україні використовуються на фінансування дефіциту державного бюджету, підтримку державних та приватних підприємств тощо замість використання їх на фінансування цільових державних програм розвитку економіки.

6. Непрозорість бюджетного процесу та публічних фінансів. Так, не зважаючи на те, що важливим кроком на шляху до виправлення ситуації та забезпечення доступу як пересічних громадян, так і урядових осіб до інформації про діяльність публічного сектора виступило прийняття 11 лютого

2015 р. Верховною Радою Закону «Про відкритість використання публічних коштів», слід констатувати не якісне виконання цього закону представниками сектору публічних фінансів. Для виявлення масштабу порушень було розраховано індекс непрозорості державних підприємств. Згідно з ним, на 31 березня 2016 р. 91,1% або 3361 з 3690 державних підприємств не виконали вимогу закону. Усі 100% – 121 підприємство – підпорядковані Міноборони, проігнорували норми закону. Аналогічна ситуація в МВС: 100% або 35 підприємств, не кращий стан справ у Мінагрополітики – 99,5% або 372 з 374 підприємств. Індекс непрозорості для усіх 77 811 розпорядників та отримувачів бюджетних коштів, у тому числі комунальних, на ту саму дату дорівнював 66%. [13]. У свою чергу, такий стан справ виступає однією з основних причин наявності значного обсягу корупційних схем у бюджетній сфері.

7. Значний рівень корупції у бюджетній сфері. За оцінками Світового банку, слабким місцем українського уряду є якість регулювання корупції, що зумовлює низький рівень інституційного потенціалу уряду ефективно використовувати бюджетні кошти [3, с. 146]. При цьому, до основних факторів, що сприяють розвитку корупції в органах публічної влади в бюджетному процесі України, належать такі [14, с. 56]:

1) законодавчі проблеми (наприклад, несвоєчасне прийняття Закону України «Про Державний бюджет України» та рішення про місцеві бюджети, у результаті чого розподіл коштів протягом періоду, коли відсутній щорічний акт про бюджет, практично залежить від волі певних посадових осіб);

2) певна непрозорість прийняття та виконання актів про бюджет (незважаючи на те, що законодавство передбачає відкритість бюджетного процесу, існують таємні видатки, у певних місцевих органах формується тенденція зникнення чи знищення певних документів, зокрема суворої звітності);

3) неналежний рівень притягнення до адміністративної та кримінальної відповідальності посадових осіб за вчинені ними правопорушення;

4) обмеженість участі громадськості в бюджетному процесі та практичне неврахування думки громадян щодо вирішення певних фінансово-бюджетних проблем;

5) лобіювання та підтримання у Верховній Раді України інтересів окремих політичних груп, навіть окремих громадян, які досить часто є представниками влади на місцях (прикладом є сфера будівництва, де питання ефективності витрачання коштів тісно пов'язане з корупцією) та ін.

Враховуючи той факт, що бюджетна система виступає кровоносною системою будь-якої країни й забезпечує можливості виконання державою своїх функцій, значний обсяг корупційних схем у вітчизняному бюджетному процесі виступає загрозою не лише бюджетній, але й економічній та національній безпеці України в цілому.

8. Складність міжбюджетних відносин. Так, не зважаючи на позитивні зміни, які відбулися за рахунок реформування міжбюджетної політики – на що вказує, наприклад, збільшення інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів (обсяг капітальних видатків місцевих бюджетів у 2015 р. склав 32,2 млрд грн, що на 138,8% більше ніж у 2014 р.), збільшення суми перерахованих коштів до місцевих бюджетів з Державного бюджету (протягом 2010–2015 рр. на 99,74 млрд грн або на 138,95%), запровадження нових видів трансфертів (базова дотація, освітня та медична субвенції та ін.) – слід констатувати, що сьогодення практика регулювання міжбюджетних стосунків в Україні не відповідає потребам місцевих органів влади у фінансових ресурсах, враховуючи покладені на них зобов'язання; не базується на місцевих фінансових потребах; посилює залежність місцевих органів влади від обсягу міжбюджетних трансфертів з Державного бюджету [15, с. 7–8, 10].

Відзначимо також, що на думку І. С. Чуркіної [16], для бюджетної системи України притаманний ряд наступних проблем інституційного характеру, які у свою чергу знижують рівень бюджетної безпеки:

1. Фінансова система перерозподільчого характеру з переважаючими вертикальними зв'язками.

2. Високий ступінь диференціації суб'єктів місцевого самоврядування за ступенем бюджетної забезпеченості, зумовлений різним рівнем економічного розвитку регіонів, що, у свою чергу, вимагає розроблення специфічних механізмів бюджетного вирівнювання із вбудованими в них механізмами стимулювання зростання бюджетної забезпеченості регіонів. Велику роль у розвитку регіонів відіграє також фактор їх наближення до реальної влади: якщо раніше йшлося про владу економічну, то тепер переважно про політичну.

3. Недостатність наукових підходів до оптимізації структури доходів бюджетів і структури податків, що передбачає виявлення їх макроекономічної ефективності. Незважаючи на довгий шлях вдосконалення, існуюча податкова система України продовжує виконувати швидше фіскальну функцію при дотриманні принципів віддачі від масштабу і мінімізації трансакційних витрат, ніж регулюючу функцію, тобто залишається орієнтованою більше на досягнення своїх цілей, ніж на досягнення мети максимізації суспільного добробуту в довгостроковій перспективі.

4. Брак науково обґрунтованих підходів до розподілу суспільних ресурсів внаслідок відсутності механізмів виявлення громадських уподобань, особливостей прийняття політичних рішень, а також залежності розвитку системи від колишньої траєкторії.

5. Низький рівень довгострокової ефективності бюджетних витрат.

6. Збільшення частки держави в економіці, все більший зсув прав власності на користь центрального уряду і концентрація бюджетних коштів на державному рівні.

7. Підтримання вертикального фіскального дисбалансу в розподілі повноважень і зобов'язань рівнів влади: дохідні повноваження зміщені на користь центру, а витратні зобов'язання – на користь регіонів. Значущість цього дисбалансу посилюється тією обставиною, що на державному рівні концентруються зобов'язання концептуального характеру, в той час як на місцевих рівнях – зобов'язання соціального характеру.

8. Сучасні трансформаційні умови формують проблемні аспекти у вертикальній та горизонтальній організації сектору, зокрема це:

- розбалансування в міжбюджетних відносинах – дисбаланс у розподілі коштів між центральним бюджетом та бюджетами місцевих рівнів;

- перманентний дефіцит бюджету, державних фондів, квазіфіскальних організацій, що формує системні макроекономічні дисбаланси,

- неефективна організація спеціального фонду державного бюджету, яка призводить до недофінансування важливих напрямів державних видатків;

- використання Стабілізаційного фонду в багатьох випадках не на підтримку економічної активності, а для фінансування окремих видатків у режимі «ручного управління», в обхід норми про необхідність їх затвердження Верховною Радою України;

- розпорошеність видатків розвитку, їх досить низька ефективність, що зумовлює мінімальний стимулюючий ефект [16, с. 122–123].

Таким чином слід констатувати наявність у вітчизняній бюджетній сфері досить значної кількості проблем інституційного характеру, які здійснюють негативний вплив на рівень бюджетної безпеки України, що зумовлює необхідність розробки та запровадження дієвих інструментів їх зниження та ліквідації. Відтак, вважаємо за доцільне виокремити наступні шляхи вирішення системних інституційних проблем в напрямі зміцнення бюджетної безпеки України:

1. Фіскальна лібералізація, яка на першому етапі повинна бути зосереджена переважно на спрощенні податкового адміністрування та зниженні на цій основі «корупційного податку». Важливо передбачити компенсатори, які будуть запобігати підвищенню фактичного фіскального навантаження внаслідок зростання ефективності адміністрування. Наприклад, встановити механізми цільового повернення в економіку надлишку вилучених з неї ресурсів на інвестування в установи соціальної сфери, енергоефективність домогосподарств, фінансову підтримку підприємництва, розвиток експортного кредитування тощо [17]. Інституційні зміни вітчизняної податкової політики повинні бути спрямовані на підвищення ділової активності та стимулювання темпів зростання економіки України, оптимізацію податкового навантаження, що у свою чергу сприятиме забезпеченню достатнього рівня доходів державного та місцевих бюджетів.

2. Зменшення корупційної ємності бюджетної сфери на основі спрощення адміністративних процедур і впровадження новітніх технологій організації та контролю. Варто скористатися потенціалом Угоди про асоціа-

цію з ЄС для отримання допомоги в імplementації в Україні таких процедур і навчання відповідних посадових осіб [17]. Доцільною також є оптимізація витрат бюджетних ресурсів на основі встановлення їх граничних меж за відповідними напрямками на середньо- та довгострокову перспективу.

3. Для виконання основних завдань щодо формування якісно нової, адаптованої до вимог ринкової економіки системи управління державними фінансами, підвищення ефективності та прозорості їх використання, досягнення визначених цілей соціально-економічного розвитку необхідно продовжити роботу щодо удосконалення програмно-цільового методу планування бюджету в частині підвищення результативності діяльності розпорядників бюджетних коштів, розробки системи оцінювання результативності бюджетних програм щодо отримання конкретних кінцевих результатів. Потрібне також подальше удосконалення планування і виконання видаткової частини бюджету на основі програмно-цільового методу, перш за все як складової системи перспективного бюджетного прогнозування та планування [2, с. 10–11].

При цьому, вважаємо за доцільне використовувати програмно-цільовий метод як інструмент протидії загрозам бюджетній безпеці. Так, пропонуємо покласти в основу механізму протидії бюджетним загрозам бюджетній безпеці країни систему програмно-цільового планування, відповідно до якої Комітетом моніторингу бюджетної безпеки України – який пропонується створити при Раді національної безпеки та оборони України як колегіальний орган з представників основних учасників бюджетного процесу на усіх етапах його реалізації – має бути здійснено повний аналіз до кожної ідентифікованої загрози, а саме виявлені причини, наявні та потенційні носії загрози, здійснено оцінювання ймовірності її реалізації та відповідні соціально-економічні наслідки. На підставі такого аналізу Комітетом у співпраці з профільними міністерствами та відомствами має бути розроблена детальна програма протидії загрозам з визначенням конкретних організаційних процедур, необхідним фінансовим кошторисом бюджетних асигнувань у розрізі етапів реалізації програми із зазначенням результатів, що мають бути досягнутими (розрахунком показників ефективності).

Відзначимо, що в межах застосування програмно-цільового підходу до усунення загроз та забезпечення бюджетної безпеки України виникає необхідність прийняття єдиних критеріїв оцінювання ефективності реалізації цільових програм. Відтак, пропонуємо виділяти за критерієм поставленої мети оцінювання наступні види аналітичного дослідження цільових програм протидії загрозам бюджетній безпеці:

– оцінювання доцільності розробки та реалізації програми – передбачає чітку ідентифікацію загроз, що зумовлюють необхідність державного регулюючого впливу на існуючі процеси зовнішнього та внутрішнього характеру, визначення планової ефективності передбачуваних заходів та реалістичності досягнення поставленої мети та завдань програми;

– оцінювання якості розробки програми – передбачає аналіз необхідних знань її розробників, повноти і достовірності використаної у процесі розробки програми інформації, спроможності виконавців забезпечити вчасне і якісне виконання програми, ресурсної забезпеченості та обґрунтованості показників очікуваної ефективності реалізації програми;

– оцінювання результативності – спрямоване на визначення рівня виконання запланованих у програмі заходів та процедур, вирішення поставлених завдань та досягнення мети програми;

– оцінювання ефективності реалізації програми – здійснюється з метою співвідношення фактично отриманих результатів та обсягу витрачених у процесі її реалізації ресурсів;

– оцінювання обсягу досягнутих результатів та синергетичного ефекту – здійснюється шляхом оцінювання динаміки змін показників об'єкту цільової програми під впливом реалізації програмних заходів та встановлення зв'язку між динамікою показників соціально-економічного розвитку країни та відповідними заходами, виконаними в межах програми.

4. Розробка та законодавче затвердження єдиних уніфікованих базових правил соціально-економічної поведінки всіх учасників бюджетного процесу та проведення системного суспільного контролю за дотриманням таких правил не лише суб'єктами господарювання та населенням, але й відповідними органами державної влади та управління. Зазначене сприятиме вдосконаленню бюджетного процесу, посиленню контрольних функцій щодо неухильного дотримання всіма його учасниками бюджетних процедур, правил і принципів з метою підвищення довіри суспільства до заходів бюджетної політики, позитивного впливу на соціально-економічні процеси та досягнення кращих результативних показників [18, с. 92].

Так, як підкреслюють автори [17], довіру суспільства до політики держави, зокрема в бюджетній сфері, треба відновлювати шляхом забезпечення повної відкритості формування та витрачання бюджетних коштів. Цьому сприятимуть процедури інституалізації громадського контролю над діяльністю відомств і бюджетних установ – у вигляді діяльності громадських та наглядових рад, систематичного публічного звіту тощо.

Відтак, вважаємо, що, виходячи з розуміння, що процес забезпечення бюджетної безпеки України має принципову значущість для суспільства та є одним з найважливіших аспектів державотворення, він вимагає найбільш прискіпливої уваги з боку громадськості контролю. При цьому, основною вимогою до здійснення повноцінного громадського контролю виступає повний доступ громадян до інформації, відтак, приховування або спотворення інформації про загрози бюджетній безпеці, зміст та виконання цільових програм унеможливорює реалізацію прав і свобод громадян щодо узгодження та задоволення соціально-економічних потреб та інтересів населення.

Саме тому, для об'єктивного розуміння суспільством соціально-економічної ситуації в країні інформація, яка має бути розміщена на офіційному інформаційному сайті пропонованого до створення Комітету моніторингу бюджетної безпеки України при Раді національної безпеки та оборони України, повинна бути максимально повною, оперативною та достовірною. Вважаємо, що у публічному доступі має розміщуватися методика проведення моніторингу загроз бюджетній безпеці країни та проміжні розрахунки їх величини, звіти державних органів, на які покладено виконання цільових програм з протидії цим загрозам з терміном подачі раз на півроку, із зазначенням, які саме заходи були здійснені, куди і в якій сумі були витрачені фінансові ресурси, а також який економічний чи соціальний ефект був досягнутий.

Вважаємо, що за терміном здійснення громадський контроль як елемент механізму протидії загрозам бюджетній безпеці повинен реалізуватися в три етапи: попередній; поточний; заключний. При цьому результати громадського контролю повинні регулярно розглядатись Комітетом моніторингу бюджетної безпеки України з обов'язковим зазначенням у своєму висновку, які конкретні заходи планується прийняти з метою усунення недоліків.

5. Врегулювання міжбюджетних відносин як інструменту забезпечення стабільного соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць та покращення рівню та якості життя населення, усунення розбіжності в їх рівні залежно від конкретного регіону. Так, Н. В. Корень [19] наголошує на необхідності подальшої реалізації реформи бюджетної децентралізації та відзначає, що світовий досвід свідчить, що загальна ефективність системи фінансового вирівнювання та бюджетного регулювання визначається не лише ступенем централізації або децентралізації бюджетної системи, не наявністю чи відсутністю регулюючих податків, не частками доходів та витрат центрального уряду, не обсягом і способами надання фінансової допомоги, а чітко встановленою та збалансованою системою всіх перелічених чинників. А критерієм ефективності будь-якої моделі місцевого самоврядування повинні виступати якість та обсяг бюджетних послуг, що надаються населенню.

Зазначене сприятиме пом'якшенню та локалізації бюджетних конфліктів, які виникають внаслідок незадоволення бюджетних інтересів суспільства в цілому та його окремих індивідів зокрема.

6. Реалізація інституційної реформи, що має на меті покращення взаємоув'язування та узгодження дій наявних у країні інститутів, поліпшення якісних характеристик наявних бюджетних інститутів та інституцій та становлення нової системи більш досконалих інститутів та інституцій у бюджетній сфері.

Як відзначають дослідники [2, с. 9], досягнення середньо- та довгострокових цілей економічного розвитку держави вимагає поліпшення якіс-

них характеристик бюджетних інститутів, які б сприяли розвитку соціально-економічної складової суспільства. Зазначене потребує удосконалення інституційного середовища економічного та бюджетного простору, підготовки відповідних інституційних змін.

Трансформація інститутів відображає еволюційний розвиток бюджетної системи внаслідок якої вона переходить на більш якісний рівень. Проте, слід враховувати, що навіть якщо бюджетна політика держави спрямована на знищення бюрократичних бар'єрів і корупції шляхом зміни існуючих інститутів і втілення нових, більш ефективних, то необхідно чітко усвідомлювати, що цілеспрямовані зміни формальних інститутів залежать від інертності неформальних інститутів. Можна планувати які завгодно інституційні реформи бюджетної системи, які пов'язані з імпортом самих передових інститутів, але всі плани будуть нівелюватися впливом неформального інституційного середовища, якщо воно зовсім не комплементарне інститутам, які втілюються [20, с. 127]. Так, дійсно в умовах українського сьогодні всі нові формальні інститути та інституції відчують вплив неформальних зв'язків та особистих взаємовідносин, що вимагає узгодження формальних та неформальних норм і правил.

7. Удосконалення середньострокового бюджетного планування на всіх етапах бюджетного процесу. Так, І. С. Чуркіна [16, с. 126–127] вважає, що в якості одного з інститутів розвитку бюджетної системи слід розглядати середньострокове фінансове планування. Вона підкреслює, що в умовах перманентної економічної кризи, здатної серйозно загостритися під впливом зовнішнього шоку, будь-яке прогнозування ненадійне, використання його як основи для середньострокових фінансових планів є передчасним. Тим часом сам інститут середньострокового фінансового планування можна розцінювати як перехід до квазіпланової системи державних фінансів. Квазіпланової, оскільки стан бюджетної сфери є похідним від стану тієї сфери (а саме, реального сектору економіки), яка не виступає об'єктом планування і жорсткого державного регулювання.

8. Вжиття заходів щодо мінімізації розміру бюджетного дефіциту, зниження рівня державного боргу і боргового навантаження на бюджет, зокрема, на основі підвищення дієвості управління державним боргом.

Так, С. Онищенко [21, с. 83], відзначає, що, враховуючи той факт, що бюджетний процес в Україні має політичне підґрунтя і побудований на виконанні передвиборних обіцянок із задоволення потреб громадян, ефективним шляхом зменшення бюджетного дефіциту виступає встановлення законодавчих обмежень щодо дефіцитного фінансування державної діяльності. Такі обмеження дисциплінували б уряд і посилили відповідальність парламенту за результати прийняття дефіцитних бюджетів. Перспективним виступає також утримання розміру дефіциту державного бюджету на рівні, значення якого було б не більше ніж значення показника частки витрат на обслуговування державного боргу.

Доцільно також надати пріоритет у використанні запозичень перш за все такому напрямку, як фінансування державних цільових програм розвитку перспективних сфер вітчизняної економіки (інновацій, інфраструктури, енергозбереження тощо).

Відзначимо також, що для підвищення рівня боргової стійкості України необхідно запровадити відповідні зміни в інституційному порядку функціонування системи державного боргу. Зокрема, на думку О. В. Чернявської [22] доцільною є реалізацію таких заходів:

1) розробка програми стратегічного цільового призначення запозичених коштів щодо інвестування їх у реальний сектор економіки (поліпшення виробничої, транспортної, енергетичної, інформаційної сфери та інфраструктури, розвиток людського капіталу) та інноваційний розвиток, що сприятиме створенню умов для розширення масштабів та ефективного функціонування внутрішнього ринку капіталу, збільшуватиме його конкурентоспроможність;

2) удосконалення механізмів правового регулювання та коригування нормативного-методичного законодавчого забезпечення процесу управління державним боргом, його обслуговування і погашення та створення умов повної прозорості відносин України з кредиторами, підвищення кординованості дій центральних органів виконавчої і законодавчої влади; прийняття Законів України «Про державний внутрішній борг України», «Про державний зовнішній борг України», що дозволить вдосконалити механізми оцінки ризиків державних запозичень та розрахунку індикаторів стану боргової безпеки, встановити їх чіткі граничні значення; створення умов для удосконалення структури державного боргу на користь зменшення залежності від зовнішніх фінансових ринків і запозичень короткострокового капіталу та сприяння розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів;

3) тимчасова переорієнтація на внутрішній ринок державних запозичень в національній валюті та уникнення залучення позик від міжнародних організацій економічного розвитку, що супроводжуються додатковими умовами, які сприяють втручанням в державний суверенітет, жорсткий контроль надання державних гарантій, винятково в національних інтересах;

4) створення привабливих умов для ведення підприємницької діяльності;

5) впровадження потужної системи контролінгу на національному рівні відносно державного боргу та ін. [22].

9. Скорочення витрат на загальнодержавні функції до рівня економічно розвинених країн. Як свідчить світовий досвід, на сучасному етапі розвитку економіки України витрати на загальнодержавні функції можуть бути скорочені до 2,5% ВВП. При цьому, паралельно повинні здійснюватися заходи щодо підвищення рівня інституційної спроможності державного управління за рахунок скорочення чисельності апарату управління і під-

вищення відповідальності за неефективне використання бюджетних коштів [3, с. 148].

Висновки та пропозиції. Таким чином, стійкість бюджетної системи зокрема та фінансової й економічної систем країни в цілому безпосередньо залежать від якісного рівню розвитку інститутів та інституцій, які утворюють інституційну складову економічного зростання. Зазначене зумовлює необхідність вивчення наявних у вітчизняній бюджетній сфері інституційних проблем, до яких віднесено наступні: низька ефективність та необґрунтованість напрямів витрат бюджетних фінансів; неоптимальний рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет; значне податкове навантаження; конфлікт інтересів між учасниками бюджетних відносин, значний розмір тіньового сектору економіки; низька якість управління бюджетними коштами, незаконне, неефективне чи не цільове використання бюджетних коштів, недовиконання бюджетних програм, порушення бюджетного законодавства; хронічний дефіцит державного бюджету, який призводить до значного рівню залежності від зовнішніх інституцій та перевищення граничних розмірів державного боргу над його граничним розміром; непрозорість бюджетного процесу та публічних фінансів; значний рівень корупції у бюджетній сфері, складність міжбюджетних відносин.

У свою чергу, необхідність розв'язку вказаних проблем зумовлює доцільність вдосконалення інституційного базису функціонування бюджетної системи, що у свою чергу сприятиме збільшенню ефективності її функціонування й рівню адаптованості до впливу внутрішніх і зовнішніх загроз, оптимізації бюджетного процесу, підвищенню рівню бюджетної безпеки та, у підсумку, забезпечить національну фінансову стабільність та стійкість соціально-економічного розвитку України.

Список використаних джерел

1. Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку / за ред. І. Я. Чугунова. – К. : ДНУ АФУ, 2009. – 848 с.
2. Мярковський А. Бюджетна політика як складова соціально-економічного розвитку країни / А. Мярковський, І. Чугунов // Вісник КНТЕУ. – 2010. – № 5. – С. 5–15.
3. Паентко Т. В. Институциональные асимметрии бюджетных расходов и перспективы их преодоления в Украине / Т. В. Паентко // Проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 144–149.
4. Бюджет України 2015 : статистичний збірник. – К. : Міністерство Фінансів України, 2016. – 307 с.
5. Бюджет України 2013 : статистичний збірник. – К. : Міністерство Фінансів України, 2014. – 244 с.
6. Серебрянський Д. М. Оцінювання рівня та ефективності перерозподілу ВВП через публічний сектор економіки України / Д. М. Серебрянський, А. М. Вдовиченко, А. І. Зубрицький // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 45–57.

7. Похмурко О. О. Реалізація бюджетно-податкової політики України в умовах глобалізації / О. О. Похмурко, Н. В. Архирейська // Молодий вчений. – 2016. – № 2 (29). – С. 74–79.
8. Тенденції тіньової економіки в Україні за I квартал 2016 року : аналітичний звіт / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – 21 с.
9. Звіт рахункової палати за 2015 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт рахункової палати України. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/-document/16748714/Zvit_RP_2015.pdf.
10. Дефіцит держбюджету-2015 становив 45 мільярдів гривень [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 2016. – 27 січня. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/01/27/578509/>.
11. Спеціальне дослідження стану державного боргу України за підсумком 2015 року [Електронний ресурс] // Національне Рейтингове Агентство «Рюрік». – Режим доступу: http://urik.com.ua/documents/analytic_articles/Gov_debt_2015.pdf.
12. Стан зовнішньої заборгованості України [Електронний ресурс] // Економічний дискусійний клуб. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/stan-zovnishnoyi-zaborgovanosti-ukrayinu>.
13. Климчук О. Публічні фінанси – не для них [Електронний ресурс] / О. Климчук // Економічна правда. – 2016. – 11 травня. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2016/05/11/592252/>.
14. Музика-Стефанчук О. А. Деякі корупційні схеми у сфері бюджету / О. А. Музика-Стефанчук // Наука і правоохорона. – 2011. – № 1. – С. 54–60.
15. Польова О. Л. Міжбюджетні відносини в контексті реформування регіональної політики держави / О. Л. Польова, М. Ю. Мироненко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 10. – С. 5–10.
16. Чуркіна І. С. Трансформація бюджетної системи України в умовах глобалізації : дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит / І. С. Чуркіна. – Київ, 2016. – 479 с.
17. Жалило Я. Экономический прагматизм как лекарство от бюджетного фетишизма [Электронный ресурс] / Я. Жалило, А. Максютя // Зеркало недели. Украина. – 2016. – 27 мая. – Режим доступа: <http://gazeta.zn.ua/finances/ekonomicheskiiy-pragmatizm-kak-lekarstvo-ot-byudzhethogo-fetishizma-.html>.
18. Радіонов Ю. Д. Цілі бюджетної політики України у сфері видатків / Ю. Д. Радіонов // Наукові праці НДФІ. – 2015. – № 1 (70). – С. 87–95.
19. Корень Н. В. Концептуальні засади модернізації бюджетної політики в умовах трансформаційних зрушень [Електронний ресурс] / Н. В. Корень // Ефективна економіка. – 2015. – Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=%3C/p%3E%3Cp%20id=&z=4557>.
20. Савчук Н. В. Світовий досвід реформування бюджетної системи та уроки для України / Н. В. Савчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2014. – Вип. 6, Ч. 1. – С. 124–128.
21. Онищенко С. Засади формування ефективної державної політики, орієнтованої на забезпечення бюджетної безпеки / С. Онищенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – № 2 (167). – С. 81–85.
22. Чернявська О. В. Боргова безпека України як фактор фінансової стабільності [Електронний ресурс] / О. В. Чернявська, А. М. Соколова // Репозитарій Полтавського університету економіки і торгівлі. – Режим доступу: dspace.puet.edu.ua/.../9%20-Соколова%20монограф.

РОЗДІЛ 5

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

5.1. Розвиток фінансового ринку у контексті забезпечення структурних зрушень в реальному секторі національної економіки

Структурна політика відноситься до одного із системоформуючих факторів прогресу будь-якої країни. Тому ефективне регулювання структурних змін завжди мало виключне значення для розвитку економіки і забезпечення її конкурентоспроможності.

В Україні проблематика структуризації національної економіки особливої актуальності набула в складних умовах кінця першого і початку другого десятиліття XXI ст. Саме цей часовий період з особливою гостротою підтвердив прорахунки державної економічної політики, яка недостатньо враховувала потреби та інтереси структурного розвитку економіки і відповідним чином не спрямовувала інші складові економічної політики, зокрема фінансову. Остання не стала повноцінною політикою економічного розвитку. На жаль, її стратегічні цілі набули переважно короткострокового характеру розвитку, що обмежуються завданнями соціального спрямування.

Хибність такого підходу очевидна. Зберігається один із ключових ризиків економічного розвитку України – структурні диспропорції, серед яких:

- висока ресурс- та енергоємність виробництва;
- збереження сировинного та імпортозалежного характеру експортного виробництва;
- переважно екстенсивний розвиток добувної промисловості;
- висока частка екологічно шкідливих підприємств;
- відсталість агропромислового сектора;
- критичний стан основних засобів у галузях реального сектора.

Високий рівень інтеграції економіки України у сировинні ринки переважно на основі цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій та нововведень робить її вразливою до будь-яких цінових «шоків». На думку фахівців, насамперед через динаміку виробництва сировини здійснюється суттєвий вплив на ВВП, адже Україна не визначає рівня світових цін, а сприймає їх в якості екзогенних факторів. Звідси падіння світової кон'юнктури на сировину часто гальмує українську економіку й поповнення її бюджету. Саме з падінням світових цін на експортну продукцію пов'язує С. Кораблін валютно-фінансові кризи в Україні 1998–1999, 2008–2009, 2014–2015 рр. [12, с. 88].

Аналіз зовнішньоекономічних зв'язків України з країнами ЄС, свідчить про переважання в структурі її експорту в країни ЄС чорних металів,

нафти та продуктів її перегонки, руди, шлаків та золи. Водночас у країнах ЄС виробляється та експортується в Україну переважно інвестиційна продукція. Вважається, що в розвинених країнах світу за рахунок високотехнологічних виробництв формується 70–85% ВВП, а в Україні ця частка не досягає 6%. Питома вага обсягу реалізації продукції видів економічної діяльності (ВЕД) 4-го технологічного укладу складає – 46,43%, а обсяги реалізації продукції 5-го та 6-го укладів відповідно 2,6% та 0,69%. Оцінка стану товарообміну з країнами ЄС засвідчує також імпорт антропогенного навантаження з країн ЄС до України. Види економічної діяльності, експортоорієнтовані Україною, відносяться до найбільших забруднювачів атмосфери, ґрунту і повітря, в той час як країнами ЄС – до галузей, рівень забруднення яких помірний.

Частка імпортних товарів у роздрібному товарообігу перевищує 30%, а серед непродовольчих товарів складає майже 50%. Товари довготривалого використання в основному імпортуються. В цілому динаміка виробництва продукції галузей, спрямованих на внутрішній ринок, повільніша порівняно зі зростанням зовнішнього попиту на продукцію експортоорієнтованих галузей. У підсумку висока залежність від рівня стійкості зовнішнього попиту і «цінових шоків» трансформуються у загрози для вітчизняної економіки.

Перетворення національної економіки в сучасну інноваційно розвинену економіку, її адаптація до викликів і ризиків глобалізації вимагають масштабних загальнонаціональних структурних трансформацій, формування прогресивної структури економіки як одного із найпріоритетніших завдань економічної політики держави. Виходячи із загального призначення структурної політики, її результатом повинні стати відповідні структурні зрушення, здатні сприяти досягненню економічного зростання та підвищенню добробуту населення держави. При цьому, зважаючи, що структурні зрушення – це істотна зміна внутрішньої будови економічної системи, взаємозв'язків між її елементами, законів даних взаємозв'язків, що приводять до зміни взаємних співвідношень елементів [20, с. 21], це в повній мірі характеризує й структурні зрушення в реальному секторі національної економіки, а також акцентує увагу на основних напрямках, на яких важливо зосередити увагу, а саме на існуючих та пошуках нових взаємозв'язків у середовищі структурних зрушень.

Щоб передати складність та багатоаспектність зазначених взаємозв'язків та витікаючих із них взаємовпливів у царині структурних зрушень національної економіки, виникає потреба їх більш глибокого теоретико-методологічного обґрунтування. На нашу думку, коріння таких пошуків лежить у глибинах модернізаційної та інноваційної теорій. Це обумовлене їх фундаментальністю як методологічного ключа для розв'язання нагальних питань об'єктивної реальності сьогодення. Тут варто навести думку англійського історика Арнольда Тойнбі, який стверджував, що суспільства,

зорієнтовані на традиції, приречені на загибель; зорієнтовані на сьогоднішній день, приречені на стагнацію; і тільки суспільства, націлені на нове, здатні до розвитку [15, с. 4].

Здійснений нами аналіз [16] дозволив виокремити ряд ключових характеристик модернізації, що дозволяють генерувати її синергію щодо динаміки соціально-економічної системи цілому. Адже, хоча основою модернізації є техніко-економічні модифікації, вони мають доповнюватися комплексом соціальних, політичних, культурних тощо перебудов (модернізацією суспільства і держави) з тим, щоб вона набула всезагального і всеохоплюючого характеру. Відтак, процеси модернізації в сучасних умовах і пояснюють, і задають генеральну стратегію суспільного розвитку, визначають шляхи подальшого руху, а тому методологічно детермінують і хід дослідження багатьох процесів, і отримання кінцевих результатів. Продовжуючи розгляд зазначених характеристик, важливо наголосити на її розумінні як парадигми розвитку, зважаючи, що рівень і перспективи розвитку модернізаційних процесів створюють основу економічного зростання і підвищення добробуту суспільства. Далі, через постійне підвищення ефективності, створення передумов для суспільного прогресу, важливо зазначити її функцію як найважливішого критерію розвитку, нагромадження позитивних якісних змін у всебічному розвитку суспільної системи в цілому.

Націленість на нове передбачає розгортання інновацій як основи економічного прогресу, найважливішого ресурсу динамізму та ефективності національної економіки у всій різноманітності видів та сфер застосування інновацій. Звідси «...не просто модернізація економіки, а інноваційний розвиток як стратегія цієї модернізації повинні стати об'єктивною реальністю, змінити стиль і сенс життєдіяльності як суспільства загалом, так і окремої особистості» [16, с. 49]. Саме таке розуміння модернізації є найбільш методологічно вагомим у контексті реалізації структурних зрушень національної економіки. На жаль, при всій очевидності такого підходу, на жаль, і сьогодні висловлені понад десяти років тому оцінки, а саме «...на рівні загальних розмов всі розуміють, що треба надати імпульси інноваційній політиці, а коли доходить до справи, в нас нічого конкретного немає» [18, с. 8], не втрачають своєї значимості. За показником «інноваційність економіки», що трактується як міра впливу результатів науки та їх практичного застосування на економічне зростання Україна знаходиться у межах 10–12%, хоча початкова межа інноваційної моделі розвитку економіки визначається на рівні 40% [22, с. 160].

Переломлення подібних негативних тенденцій, що створюють серйозні перешкоди структурним зрушенням у національній економіці та її позитивній довготривалій динаміці не можливе без відповідних фінансових механізмів, здатних забезпечити ці процеси фінансовими ресурсами в їх необхідному обсязі. Тобто, перед фінансовою системою країни постають вкрай складні завдання, які потребують невідкладного розв'язання.

Відштовхуючись від позиції, яка домінує у західній фінансовій науці, а саме розгляду фінансової системи у контексті функціонування фінансового ринку, який включає в себе ринки акцій, облігацій та інших фінансових інструментів, фінансових посередників (таких як банки, страхові компанії), фірми, що пропонують фінансові послуги (наприклад, фінансово-консультаційні компанії), та органи, які регулюють діяльність усіх цих установ [28, с. 38], завдання переходить у площину найповнішого задіяння потенціалу фінансового ринку. Його основні функції полягають в акумулюванні, русі й трансформації фінансових ресурсів в економіці держави. Будучи оптимальним розподільчим механізмом, фінансовий ринок здатен забезпечити зниження фінансових ризиків і витрат руху капіталу, підвищити ефективність інвестиційних вкладень в умовах невизначеності та в підсумку стимулювати економічне зростання країни [19, с. 32]. Відтак, проблема структурних зрушень пролягає через взаємозв'язки, які мають місце між фінансовим ринком, реальним сектором економіки та повинні втілитися в економічному зростанні національної економіки.

Тут відразу слід зазначити, що стосовно зв'язку між фінансовим ринком та стимулюванням економічного розвитку, то він не завжди одновекторно сприймається науковцями. Переважаючою є позиція, згідно якої стверджується, що «фінанси призначені для обслуговування потреб економіки, а не економіка для фінансів» [14, с. 38]. Дж. Тобін зазначає, що «...першочерговим завданням економічної діяльності є виробництво товарів і послуг...» Фінансові ринки являють собою засіб для досягнення цієї мети, але ніяк саму мету» [21, с. 43], а Д. Кейнс, вважаючи, що коли «... розширення виробничого капіталу в країні стає побічним продуктом діяльності ігрового дому, важко чекати добрих результатів [9, с. 260].

З іншого боку, існує думка, що на нинішньому етапі фінансовий ринок здатний навіть більше впливати на економіку, ніж економіка на фінансовий ринок [6, с. 115]. Однак, якщо взяти до уваги твердження, згідно яких зазначається, що фінансовий капітал створив нову структуру ринку, де головним сегментом є не реальний, а фінансово-грошовий ринок та те, що гроші перестають бути товарними грошима, а перетворюються на грошовий капітал, коли їх платіжно-обмінні функції поступаються місцем пріоритету інвестиційної функції [5, с. 70], то складно спростувати думку про достатність впливу фінансового сектора на економічне зростання. Тут важливо наголосити саме на достатності, а не впливу взагалі, особливо зважаючи на обґрунтованість позиції А. Галової про те, що слабка реальна економіка не повинна «підпорядкувати» собі фінансовий сектор, поставивши під удар фінансову стійкість. Лише позиція на системну єдність цих секторів може бути визнана продуктивною [3, с. 70]. Реальний сектор не може ефективно функціонувати без ефективного перерозподілу капіталу, що здійснюється через фінансовий ринок, а дохідність останнього – є прямим результатом фінансового стану реального сектора економіки. Відтак,

реалізація взаємозв'язку реального і фінансового секторів національної економіки має бути домінуючою, несучою конструкцією у загальнодержавному проекті структурних зрушень національної економіки.

Таким чином, можна зробити наступний узагальнюючий висновок щодо взаємозв'язків, які мають теоретико-методологічне значення для забезпечення структурної трансформації реального сектора національної економіки. Така трансформація знаходиться у площині реалізації двох груп взаємозв'язків та взаємообумовленостей: перша – між модернізаційними та інноваційними процесам; друга – між реальним та фінансовим секторами національної економіки. Поступальний рух структурних зрушень невіддільний від істотного покращення існуючих механізмів і пошуку нових, здатних реалізувати вищезазначені взаємозв'язки та взаємообумовленості.

У контексті пошуку фінансових ресурсів, достатніх для здійснення структурних зрушень, щодо реального сектора економіки, лише зазначимо, що мова йде про значні обсяги основного і оборотного капіталу, потреба у яких багатократно зростає за умови проведення структурних зрушень на інноваційній основі. Це актуалізує пошуки відповідних джерел фінансового забезпечення структурних трансформацій, що, в свою чергу, вимагає модернізації фінансових потоків, яка, на нашу думку, полягає «... в модернізації інтегрованої дії усіх ланок фінансової сфери як базису ефективного розвитку продуктивних сил...», а також у тому, що фінансове забезпечення структурних зрушень в економіці у довгостроковому періоді можливе лише в межах валових заощаджень, нагромаджених еволюційним шляхом [24, с. 91, с. 165]. Не менш методологічно значимим є й те, що прискорення структурних зрушень в національній економіці вимагають «... інтенсивнішого та ефективнішого перерозподілу фінансових ресурсів між традиційним сектором і «новими галузями економіки», фінансового забезпечення технологічних змін» [7, с. 106]. Останні особливо важливі з огляду на співвідношення технологічних укладів, що склалося у національній економіці. Тут спостерігається картина істотного відриву від передових економік світу. За випуском продукції п'ятого технологічного укладу – основи інноваційної моделі економіки – належить лише 4%, в той час як третьому – 58%. Приріст ВВП за рахунок впровадження нових технологій в Україні коливається у межах 1%, в той час як у розвинених країнах – у межах 60–90%. Без здійснення кардинальних змін можна передбачити загрозливий характер подальших перспектив розвитку економіки України.

На думку відомого американського економіста Дж. Сакса, сьогодні на зміну ідеологічним відмінностям між країнами і регіонами світу відбулося більш глибоке розмежування, засноване на технологіях. Менша частина планети, на якій проживає близько 15% населення, забезпечує весь світ технологічними новаціями. Друга частина (приблизно половина населення планети) здатна застосовувати ці технології у свою систему виробництва і споживання. Приблизно 1/3 частина населення технологічно віді-

рвана – не породжує і не використовує інновацій. Разом з тим, реалії сьогодення є переконливим свідченням того, що достаток робочої сили і сировинних матеріалів усе менше можна розцінюється як конкурентна перевага. З двох складових (природних ресурсів і технологій), що створюють багатство, технологія значно важливіша. Вона примножує себе, оскільки кожне технічне досягнення створює основу для наступного. Інновації залишаються одним з небагатьох чинників інтенсивного характеру, що здатні суттєво впливати на зміни технологічного укладу економіки країни, тобто надавати ознак прогресивності структурним зрушенням в економіці.

У зазначеному контексті зростає значимість забезпечення стійкості фінансового ринку, сутність якого може бути представлена як: 1) «система економіко-правових відносин, що пов'язана з перерозподілом тимчасово вільних фінансових ресурсів між домогосподарствами, фінансовими і не фінансовими корпораціями...на основі взаємодії попиту і пропозиції цих ресурсів» [10, с. 82]; 2) «...механізм акумуляції фінансових ресурсів та їх залучення у відтворювальний процес...» [1, с. 279]; 3) з'єднувальної ланки фінансової системи, покликаної забезпечувати перерозподіл фінансових ресурсів та надавати фінансовим потокам вірний вектор руху [23, с. 4]. За визначенням Л. Дж. Гітмана та М. Д. Джонка фінансовий ринок є механізмом, що поєднує тих, хто пропонує фінансові ресурси, з тими, хто їх шукає для укладання угод зазвичай за допомогою посередників, таких як фондові біржі [4, с. 15]. У наведених визначеннях досить повно відображена багатогранна сутність та призначення фінансового ринку в ринковій економіці. Повноцінно виконувати свою багатопланову роль фінансовий ринок здатен лише за умови органічного взаємозв'язку з реальним сектором, на що уже зверталася увага вище.

Проте особливо значення тут набуває власне стан фінансового ринку, що слугує гарантією його ефективності. Тому при вирішенні проблеми структурних перетворень актуалізується налагодження тісного взаємозв'язку фінансового ринку та реального сектора саме в частині забезпечення їх фінансової стійкості. Стійкість фінансових ринків є фактором забезпечення загальної фінансової стійкості та передумовою належної ролі фінансових ринків у розвитку фінансово-економічної системи. Іншими словами, це вияв прямого і зворотного зв'язку, який існує між загальною фінансовою стійкістю та стійкістю фінансового ринку. В основі фінансової стійкості як загальної, так і фінансового ринку лежить їх зв'язок із фундаментальною основою, яку складають реальна економіка, кінцевий попит і споживання. Так, видатний представник однієї із найбільших економічних шкіл Д. Кейнс, нестійкість фінансового ринку, під яким він мав на увазі насамперед фондовий ринок, пов'язував із співвідношенням фінансового ринку з реальним сектором. Лише стійкий зв'язок з реальною економікою, виробничою базою, заощадженнями і споживанням населення можуть і повинні забезпечити довгострокову стійкість фінансового ринку.

У цьому контексті слід зазначити, що збереження можливостей вибору власних цілей і самодостатнього розвитку суб'єктів фінансового ринку для забезпечення його стійкості недостатньо для діалектичної єдності фінансового ринку із системною трансформацією національної економіки. Першочерговим у цій площині постає послідовне забезпечення (у часі і просторі) високого рівня інтегрованості цілей та потенціалів фінансового ринку і соціально-економічної і фінансової стратегії на основі опрацювання нових підходів. З цього слід зробити висновок про необхідність системної та одночасної модернізації економіки і фінансів, спрямованої на поглиблення їх взаємодії. Адже загальні перспективи та цілі економічного розвитку пов'язані як із цінностями загальнодержавної економічної політики, так і з специфічними цілями політики розвитку фінансових ринків.

Питання ролі фінансового ринку у здійсненні структурних зрушень в частині забезпечення його стійкості тісно пов'язане з обраною моделлю його функціонування. Відомо, що в світі існують банкова або континентальна, а також ринкова моделі фінансового ринку, кожна з яких, природно володіє певними перевагами та недоліками. Відмінність їх, на думку І. Школьник, полягає в очевидності вагомості розвитку і впливу банківської системи на економічне зростання та в завуальованості впливу ринку капіталу, особливо у національній фінансовій системі [26, с. 206].

В Україні банки є найбільш капіталізованим учасником фінансового ринку. Тут важливо враховувати, що банки як ключові суб'єкти кредитування економіки, є основним інституційним учасником усіх сегментів фінансового ринку, відіграючи найактивнішу роль в русі фінансових потоків на цьому ринку. Адже крім здійснення традиційних банківських операцій, банківські установи здатні та надають широкий спектр фінансових послуг небанківського характеру. Виділяють такі напрями як: роль в якості емітента цінних паперів, що свідчить про їх зацікавленість у ефективності фондового ринку; здійснення операцій купівлі-продажу цінних паперів; надання послуг андеррайтингу на фондовому ринку; здатність бути ключовими суб'єктами ринку похідних цінних паперів, де перерозподіляються ризики та хеджування операцій; виконання операцій з державними цінними паперами. Слід зазначити, що саме банки входять до емітентів, які реєструють найбільші обсяги як акцій, так і облігацій. Але не слід скидати з рахунку й те, що фінансовий, зокрема, фондовий ринок відіграє особливу роль для капіталізації банківських установ. Для банківських установ з низьким рівнем капіталізації поширення операцій сек'юритизації становить вагомий інструмент перетворення активів з невисоким рівнем ліквідності на цінні папери, які при розміщенні на фінансових ринках забезпечать надходження додаткового капіталу. Це робить зв'язок між цими економічними суб'єктами вкрай необхідним.

Наведений перелік послуг банківських установ можна продовжувати. Проте очевидною є важливість екстраполювати окремі аспекти їх діяльно-

сті на рівень функціонування і завдань розвитку фінансового ринку і навпаки, не розглядати їх спрощено, другорядними порівняно з традиційними методами досягнення власних інтересів. Не виключенням є зв'язок банків й з іншими сегментами фінансового ринку та їх роль в забезпеченні інтеграційних процесів на цьому ринку. За умови реалізації подібного поєднання та взаємного проникнення буде сформований потужний фінансовий потенціал та одночасно будуть отримані й інструменти фінансового забезпечення поступального інноваційно-інвестиційного економічного розвитку, засновані на принципах об'єднання ресурсів усіх сегментів фінансового ринку, чіткій стратегії інноваційного розвитку і цілісній політиці держави.

Стосовно небанківських фінансових установ, то їх розвиток є не менш важливим фактором нарощування фінансового потенціалу економіки, особливо стосовно збільшення гнучкості фінансового ринку внаслідок зростання диверсифікованості джерел залучення ресурсів реальним сектором. Разом з тим, в Україні, як і в більшості країн Європи, цей сегмент інститутів відіграє значно меншу роль порівняно з банками. Так, частка активів не депозитних корпорацій в Україні не перевищувала 17% від ВВП, що майже у 5 разів менше участі банків у формуванні ВВП та його фінансуванні. Частка страхових компаній та недержавних пенсійних фондів ще менше та склала 5%. В Європі рівень активів таких інститутів досягає 100% ВВП. Особливістю цих інститутів є висхідне нагромадження довгострокових ресурсів, що не потребує їх строкової трансформації із відповідними ризиками. Це значно збільшує потенціал вкладення коштів у менш ліквідні активи.

У розвинених країнах основні інвестиційні ресурси акумулюються саме через механізми фондового ринку. Ефективний фондовий ринок позитивно впливає на диверсифікацію економіки, зниження системних ризиків, ефективність розподілу фінансових ресурсів, збільшує можливості реалізації крупних та довгострокових проектів, ефективність ціноутворення активів, збільшує прозорість діяльності емітентів. Однак в Україні темпи залучення інвестицій через інструменти фондового ринку навіть нижчі обсягів довгострокових кредитів. До цього слід додати неефективність структурних вкладень портфельного інвестування. На неефективність галузевої структури торгів на фондовому ринку вказують переважання металургії та добувних галузей відносно портфельного інвестування. Крім того, біля 90% усіх операцій на фондовому ринку здійснювалися у «приватному режимі». В умовах зростання загальних обсягів торгівлі цінними паперами спостерігалось скорочення емісійної діяльності відносно випуску акцій та облігацій.

Нерозвиненість фондового ринку, недостатність прибуткових цінних паперів, здатних забезпечити раціональний перерозподіл фінансових ресурсів, призводить до того, що основне навантаження лягає на банківський сектор, який зосереджений на кредитних операціях не приділяє належної

уваги інвестиційній діяльності. Подібна асиметричність розвитку фінансової сфери в Україні не сприяє необхідним структурним зрушення національної економіки. У зазначеному контексті особливої уваги, на нашу думку, потребує розвиток фінансового ринку як конкретного механізму концентрації капіталу і його спрямування у національну економіку, хоча це жодним чином не применшує і ролі банків. Так, згідно висновків наукових досліджень фінансові системи ринкового типу, у яких переважають небанківські фінансові інститути, на практиці виявляються краще пристосованими для фінансового забезпечення технологічної модернізації та структурних зрушень [27, с. 24]. Банківська система, що становить стрижень фінансового ринку банківського типу є ефективнішим каналом для фінансового забезпечення традиційних видів економічної діяльності, що однак не виключає їх важливого впливу також на здійснення структурних зрушень. Зокрема, останнє доводить у своїх дослідженнях Н. Шелудько, зазначаючи, що зокрема «...у перехідних економіках необхідність використання банків розвитку для фінансування пріоритетних галузей економіки та інвестиційних проектів на порядок вища, ніж у ринково розвинених економіках» [25, с. 322]. Щодо світової практики, то відомо, що на сьогодні у чистому вигляді не використовується жодна із зазначених моделей організації фінансового ринку. На зміну їм прийшла комплементарна модель. І хоча Україна визнана ринковою економікою, буде перебільшенням стверджувати про відсутність «перехідних» елементів у функціонуванні національної економіки, що вимагає виваженого застосування світового досвіду з позиції аналізу можливостей та наслідків такого застосування, хоча не можна ігнорувати активну роботу із впровадження кращих світових практик. Таким чином завдання, які ставляться політикою структурних трансформацій в національній економіці мають враховувати сформовані тенденції та закономірності, скеровуючи відповідним чином конкретні механізми та інструментарій для досягнення поставлених завдань.

В підсумку все це окреслює об'єктивно притаманні фінансовому ринку значні можливості впливати на інноваційно-інвестиційні процеси, що сьогодні реалізовані лише частково, незважаючи на його значний потенціал фінансування інноваційно-інвестиційних проектів. Одна з причин такої невідповідності криється у гострій нестачі окремих інструментів на фінансовому ринку та необхідних темпів розвитку ринку цінних паперів у цілому. Спектр фінансових послуг, що надаються для досягнення інноваційно-інвестиційних цілей має бути надзвичайно широким. Це розвиток венчурних фондів, спеціальних механізмів для страхових компаній для компенсації збитків окремих емітентів фінансових інструментів, розміщення спеціалізованих випусків цінних паперів під фінансування інноваційних програм тощо. Кожна із перелічених послуг є складним фінансовим продуктом, а тому потребує створення необхідних законодавчих й організаційних передумов для активізації участі окремих інститутів у фінансуванні пріоритет-

них галузей економіки та реалізації інноваційних проектів і державних програм, з одного боку, та інформаційної прозорості і забезпечення захисту прав інвесторів у фінансові інструменти – з іншого. Тобто, існує тісний зв'язок: без дієвих заходів державного впливу на консолідацію зусиль досягнення позитивних змін буде обмеженим.

Інновації – важлива умова ефективного функціонування фінансового ринку. Для забезпечення глобальної конкурентоспроможності останнього існує нагальна потреба розширення переліку нових фінансових інструментів на фінансовому ринку, здатних призвести до зростання його продуктивності. Водночас важливо враховувати й те, що за таких умов поведінка фінансового ринку не завжди матиме ознаки виключно прогресивності, зокрема й через нарощування рівня спекулятивності, що не здатна забезпечити мультиплікативний ефект. При цьому фінансові ринки дуже чутливі до інноваційних зрушень у реальному секторі. Вони спроможні породити гіпертрофований попит на активи, які асоціюються з інтенсивним потоком інновацій. Однак, зважаючи, що потік інновацій неоднорідний у часі, схильність до інновацій та інноваційної поведінки у суспільстві може змінюватися. Це може передаватися й поведінці фінансових ринків, викликаючи спонтанні зміни. Тому вузька прикладна спрямованість та безсистемний характер змін на фінансовому ринку не припустимі, вони мають враховувати можливість не рівноважних зворотних зв'язків, втілених в отриманні значних ризиків.

Зростання капіталізації фінансових ринків має забезпечуватися фундаментальними, а не спекулятивними факторами. Як зазначає Ю. Коваленко, в умовах, коли не існує граничних показників перевищення темпів росту фінансового сектора на аналогічними темпами реального сектора, важливим є визначення не темпів розвитку фінансового ринку, а рівня його спекулятивності. На останній можуть вказувати надмірне зростання капіталізації до ВВП, незначна частка емісії акцій у валових інвестиціях, відсутність кореляції між динамікою фінансових показників підприємств і показниками цін їх цінних паперів [11, с. 61].

До цього можна додати, що проблема спекулятивності фінансового ринку не обмежується рамками національного простору. Сьогодні світові фінансові потоки у разі перевищують обсяги світового валового продукту, а тому висловлюється думка про необхідність реструктуризації глобальних фінансів для врівноваження віртуальних фінансових пірамід інноваційними активами матеріального та інтелектуального характеру [8, с. 145]. Наближення ринку фінансових послуг до потреб реального сектора економіки власне і створить довгострокові перспективи розвитку даного ринку, послабить залежність від феномену світової геофінансової системи. В ряду пріоритетних задач у сфері фінансових відносин постає розбудова ефективного банківського та небанківського секторів, трансформація фондового ринку в один із основних механізмів фінансування інвестиційних потреб

національної економіки, вихід на ринок цінних паперів привабливих емітентів з акціями та облігаціями реальної економіки. Але для вирішення проблеми позитивних структурних зрушень це становить важливий, проте недостатній крок. Не менш вагомою є проблема спрямування можливостей фінансового ринку на забезпечення структурних зрушень саме позитивного характеру, тобто, тих які відповідають цінностям загальнодержавної економічної політики. Вкрай важливо спиратися на адекватні критерії при виборі пріоритетів та механізмів спрямування фінансових ресурсів.

Природно, це вимагає глибоких перетворень, які не обмежуються політикою лише щодо фінансових ринків, а охоплюють широкий спектр економічних відносин. Проте в контексті предмета нашого дослідження особливого значення, крім власне стану фінансового ринку, набуває і його гнучкість, як додаткова характеристика до його стабільності. Нами були визначені основні теоретичні положення, які визначають гнучкість фінансового ринку [17, с. 145]. Однак у даному випадку звернемо увагу на наступне. По-перше, гнучкість фінансового ринку до забезпечення руху та трансформації фінансових ресурсів важливо розглядати як адекватну і своєчасну адаптацію до умов циклічного економічного розвитку, повноцінного відновлення функцій, що виконує фінансовий ринок із збереженням при цьому фінансової стабільності у фінансовому секторі, так і фінансової стійкості економіки у цілому. В аспекті функціональної спроможності, розмір ринку повинен розглядатися з позиції достатності фінансових ресурсів для економічного розвитку; ефективність фінансового ринку – з позиції ефективної структури розподілу ресурсів між секторами, галузями економіки, ефективності їх строкової структури; доступність фінансових ресурсів – за рівнем якісних обмежень фінансування малого і середнього бізнесу. При цьому, зважаючи на багатосегментність фінансового ринку, його гнучкість до розширення функціональної спроможності, в свою чергу, складається з таких елементів: гнучкості банків у забезпеченні економіки довгостроковими кредитними ресурсами; гнучкості небанківських інституціональних інвесторів у забезпеченні економіки довгостроковими кредитними ресурсами; спроможністю фондового ринку до перерозподілу довгострокових ресурсів.

По-друге, формування гнучкості фінансового ринку має бути об'єктом свідомого та раціонального управління. З боку органів регулювання важливим є формування відповідних умов функціонування фінансового ринку, які є балансом між регулюванням та стимулюванням. Тут заслуговують на увагу пропозиції, що стосуються посилення жорсткості регулювання окремих сегментів фінансового ринку та одночасно посилення стимулюючих основ їх функціонування. Необхідність оптимізації регулюючого навантаження стосується інвестиційних банків на відміну від банківського сектора в цілому, фінансових інститутів, які забезпечують інвестиції в інноваційні, швидко зростаючі сегменти економіки на противагу

торгівельно-фінансовим видам діяльності. Водночас мінімізація стимулів має спрямовуватися на обмеження прийняття підвищених ризиків з метою отримання короткострокових прибутків, протидію формування «мільних бульбашок» тощо. І, навпаки, стимулювання розширення внутрішнього попиту на довгострокові інвестиційні фінансові інструменти шляхом залучення збережень населення через випуск акцій, корпоративних облігацій, розвиток механізмів страхування тощо.

Висновки. Для перетворення України в конкурентоспроможну на світовому ринку країну необхідно кардинально змінити стан, згідно якого ці процеси продовжують відтворюватися на неефективній структурі економіки і відсутності суттєвих інноваційних перетворень, при збереженні значних ризиків щодо стійкості зовнішнього попиту та відсутності заходів щодо формування внутрішнього ринку.

У цьому контексті критично важливим є концептуальне оформлення та формулювання теоретико-методологічно значимих положень щодо реально існуючих взаємозв'язку та взаємообумовленості, по-перше, модернізаційних та інноваційних процесів та, по-друге, реального та фінансового секторів економіки в органічній єдності усієї переліченої сукупності.

Недостатня капіталізація реального сектора, дефіцит фінансового стану українських підприємств та неможливість їх нейтралізації у короткий період часу, вимагають створення комплексної системи фінансової підтримки інноваційної діяльності, у якій усі можливі джерела фінансування мають бути активізовані шляхом реального задіяння засобів державного впливу.

Розвиток можливостей фінансового ринку України є головним напрямом підвищення ефективності функціонування вітчизняного фінансового механізму та наближення обсягів наявних фінансових ресурсів до продуктивного потенціалу їх використання на потреби структурних зрушень і на цій основі – економічного розвитку.

Гнучкість фінансового ринку до розширення його функціональної спроможності, в свою чергу, складається з таких елементів: гнучкості банків у забезпеченні економіки довгостроковими кредитними ресурсами; гнучкості небанківських інституціональних інвесторів у забезпеченні економіки довгостроковими кредитними ресурсами; спроможністю фондового ринку до перерозподілу довгострокових ресурсів.

В ряду пріоритетних задач постає розбудова ефективного банківського та небанківського секторів, трансформація фондового ринку в один із основних механізмів фінансування інвестиційних потреб національної економіки, вихід на ринок цінних паперів привабливих емітентів з акціями та облігаціями реальної економіки.

Удосконалення діяльності фінансових установ та фінансових посередників слід безпосередньо пов'язати з рівнем інноваційності її форм, методів, стандартів і технологій, враховуючи при цьому загрози і ризики, закладених природою інновацій. Перебуваючи у тісному взаємозв'язку, ці

чинники призведуть до перетворення інвестиційно-інноваційного розвитку до тих переваг України, що визнаються міжнародними ринком і соціумом.

Список використаних джерел

1. Васильчук І. П. Фінансове забезпечення сталого розвитку корпорацій : монографія / І. П. Васильчук. – К. : КНЕУ, 2015. – 516 с.
2. Воронченко О. В. Фінансове забезпечення розвитку реального сектору економіки / О. В. Воронченко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України: електронне наукове фахове видання [Електронний ресурс]. – 2012. – № 2. – С. 50–56. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/znpnudps/>
3. Галова А. Г. Развитие хозяйственной системы Беларуси в контексте взаимодействия финансового и реального секторов экономики / А. Г. Галова // Белорусский экономический журнал. – 2011. – № 1. – С. 65–71.
4. Гитман Л. Дж. Основы инвестирования : пер. с англ. / Л. Дж. Гитман, М. Д. Джонк. – М. : Дело, 1997. – С. 15.
5. Евстигнеева Л. П. Глобализация и регионализм: уроки для России / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев // НС. – 2004. – № 1. – С. 114–125.
6. Ершов М. Как обеспечить стабильное развитие в условиях финансовой нестабильности? / М. Ершов // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 5
7. Зимовець В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток : [монографія] / В. Зимовець ; відпов. ред. д. е. н., проф. В. І. Кононенко. – К. : Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 314 с.
8. Ілляхова М. В. Загальні принципи нової економіки як стратегії конструювання нової соціально-економічної реальності / М. В. Ілляхова // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей : матеріали V Міжнародних філософсько-економічних читань (28–29 травня 2012 року, Ірпінь) / відп. секретар З. С. Скринник. – Львів, 2012. – С. 145–152.
9. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег. Избранное / Д. Кейнс. – М. : ЭКСМО, 2007. – 960 с.
10. Коваленко Ю. М. Інституціалізація фінансового сектору економіки : монографія / Ю. М. Коваленко ; Нац. ун-т ДПС України. – Ірпінь, 2013. – 608 с.
11. Коваленко Ю. М. Особливості спекулятивності фінансового сектора економіки / Ю. М. Коваленко // Концепції та механізми сучасних трансформацій на фінансовому ринку : матеріали УІ Міжнародної науково-практичної конференції. – Ірпінь : Нац. ун-т ДПС України, 2012. – С. 60–62.
12. Кораблін С. О. Доходи зведеного бюджету України та світова кон'юнктура на сировину / С. О. Кораблін // Теоретична та практична концептуалізація розвитку фінансово-кредитних механізмів в умовах нової соціально-економічної реальності : зб. матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції, 25 березня 2016 р. / Національний університет ДПС України, Навчально-науковий інститут фінансів, банківської справи. – Ірпінь : Вид-во Нац. ун-ту ДПС України, 2016. – 594 с.
13. Кужелев М. О. Концептуальні засади ефективності фінансового забезпечення інноваційного розвитку України / М. О. Кужелев, М. О. Житар // Економічний вісник університету. – 2015. – Вип. 27(1). – С. 14–18. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/escvu_2015_27%281%29_4.
14. Львовчкін С. В. Суперечності фінансової теорії і практики в контексті циклічності економічного розвитку / С. В. Львовчкін, В. М. Опарін, В. М. Федосов // Фінанси України. – 2011. – № 5. – С. 3–13.

15. Огурцов А. Вихід на інноваційний шлях розвитку суспільства / А. Огурцов, Л. Мамаєв, В. Залішук // Науковий світ. – 2003. – № 4. – С. 4.
16. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : монографія / С. В. Онишко. – Ірпінь : Нац. академія ДПС України, 2004. – 434 с.
17. Онишко С. В. Гнучкість фінансового ринку в умовах циклічного розвитку економіки / С. В. Онишко, О. А. Лактіонова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія» Серія «Економіка»; збірник наукових праць / ред. кол.: І. Д. Пасічник, О. І. Дем'янчук. – Острог : Вид-во Нац. ун-ту «Острозька академія», 2014. – Вип. 27. – С. 89–95.
18. Пріоритети та інструменти інноваційного розвитку України : матеріали «круглого столу». – К. : Альтерпрес, 2003. – 48 с.
19. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів : [монографія] / за заг. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. – Ірпінь : Вид-во Нац. ун-ту ДПС України, 2016. – 452 с.
20. Спасская О. В. Макроэкономические методы исследования и измерения структурных изменений / О. В. Спасская // Научные труды Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. – М. : МАКС Пресс; 2003.
21. Тобин Дж. Теорема о «невидимой руке» должна быть модифицирована / Дж Тобин // РЭЖ. – 2002. – № 3. – С. 43.
22. Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України : зб. наук. пр. за матеріалами наук.-практ. конф., 20–21 лютого 2003 р., Київ / голова ред. кол. А. С. Гальчинський. – К. : НГУУ «КПІ», 2003. – С. 160.
23. Фінансовий ринок : навч. посіб. / Л. М. Алексеєнко, М. В. Стецько та ін.. – Тернопіль : ФОП Паляниця В. А., 2016. – 190 с.
24. Фінансовий механізм структурної модернізації економіки України / за заг. ред. С. В. Онишко, В. П. Унінець-Ходаківської. – Ірпінь : Вид-во Нац. ун-ту ДПС України, 2013, 606 с.
25. Шелудько М. М. Банки розвитку як інструмент реалізації державної інвестиційної політики / Н. М. Шелудько // Фінансово-кредитні важелі економічного розвитку / за ред. чл.-кор. НАН України А. І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – Т. 2. Механізми грошового і фондового ринків і їх вплив на розвиток економіки.
26. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / І. О. Школьник – Суми : Мрія-1. ЛТД, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
27. Carlin W. How Do Financial Systems' Affect Economic Performance? / W. Carlin, C. Mauer. – Oxford : Said Business School-University of Oxford, 1999. – P. 24.
28. Evi Bodie.. Finance / Evi Bodie, Robert Merlon. – Prentice Hall, a PESC, 2000. – С. 38.

5.2. Фінансова грамотність у контексті розвитку фондового ринку України

В умовах глобалізації та розвитку інформаційного суспільства, усе важливішими стають аспекти якості управління та організації інформаційної політики в країні та безумовно рівень фінансової грамотності населення. Особливо відчутно це проявляється у періоди кризових явищ. Саме у кризові періоди варто приділяти значну вагу інформованості громадян щодо фінансових аспектів будь-якої сфери з метою заохочення та розширення спектру знань та навичок населення у сфері фінансової освіти. У розвинених країнах прийшли до висновку, що фінансово грамотні громадяни, які

спроможні вдало управляти наявними особистими фінансовими ресурсами відіграють важливу роль на ринку фінансових послуг. Таке населення формує міцну основу для подальшого розвитку суспільства. Одночасно з поширенням демократизації населення необхідним є підвищення рівня життя громадян, що забезпечить стабільність у державі та її єдність. Одним із дієвих способів досягнення кращого рівня життя є подолання та попередження бідності населення країни, що, певним чином, досягається завдяки фінансовим знанням. У свою чергу, підвищення рівня фінансової грамотності громадян країни є своєрідним поштовхом для створення різноманітних ефективних фінансових ринків.

Проблема розвитку та підвищення фінансової грамотності населення є особливо актуальним для України, оскільки переважна більшість громадян навіть не мають уявлення про можливості фінансових ринків та відчують недовіру до фінансових установ. Відсутність елементарних фінансових знань і навичок обмежує можливості громадян щодо прийняття правильних рішень для забезпечення свого фінансового благополуччя. Примножити свій капітал, ще не означає забезпечити високий рівень життя в майбутньому, адже значно важливішим є вміння вести облік всіх надходжень та витрат, ефективно розпоряджатися грошовими ресурсами, накопичувати кошти на майбутні цілі та бути готовими до небажаних ситуацій, таких як економічні чи політичні кризи, втрата роботи, та інші. Фінансово грамотні люди, не піддаються паніці навіть в умовах економічних та політичних криз, оскільки завжди мають «золотий запас» чи план який забезпечить їм нормальне проживання.

Питаннями фінансової грамотності займалися такі провідні вчені як Т. О. Кізима, С. І. Юрій, Л. С. Захаркіна, Т. С. Смовженко, А. Я. Кузнецова, І. В. Соркін, Б. Приходько та інші. С. І. Юрій та Т. О. Кізима досліджували основні причини низького рівня фінансової грамотності населення України [1]. Аналізом сучасного стану інвестиційної активності населення та виявленням зв'язку між рівнем фінансової грамотності та рівнем інвестиційної активності займалася Л. С. Захаркіна [2]. У своїй праці [3] Т. С. Смовженко та А. Я. Кузнецова запропонували шляхи підвищення рівня фінансової грамотності в Україні. Обґрунтуванням основних засад державної політики щодо підвищення рівня фінансової грамотності займався І. В. Соркін [4]. У праці [5] Б. В. Приходько запропонував стратегічні напрями підвищення рівня фінансової грамотності населення України. Та незважаючи на значний доробок у даному напрямі багато питань стосовно визначення рівня фінансової грамотності та його підвищення залишаються відкритими та потребують подальших досліджень.

На сьогоднішній день, згідно з [1–3], характерними для населення України є низька якість фінансових послуг та продуктів, відсутність дієвої правової бази захисту споживачів фінансових послуг та продуктів, особливо це стосується кредитних послуг. Банківська система доволі успішно ко-

ристується низьким рівнем обізнаності пересічного споживача, що дає зелене світло на встановлення необґрунтовано високої вартості кредитних продуктів. Недосвідчені споживачі фінансових послуг у такій ситуації стають заручниками фінансових установ, що надають їм послуги фінансового характеру. Зрозуміло, що тільки фінансово освічений громадянин зможе приймати достатньо ефективні та зважені фінансові рішення, тим самим сприяючи стабільному в подальшому розвитку фінансового ринку та стимулюючи економічне зростання країни в цілому.

Відповідно до [5] фінансова грамотність населення виражає вміння розпоряджатися власними фінансовими ресурсами з мінімальним ризиком, що забезпечить максимально можливий дохід (прибуток). Для аналізу динаміки доходів та заощаджень українців скористуємося даними Державної служби статистики (табл. 1) [7].

Таблиця 1

Динаміка доходів та заощаджень населення України, млн грн

Рік	Доходи	Заощадження	Нагромадження нефінансових активів	Приріст фінансових активів
2005	381404	45651	4444	41207
2006	472061	44203	7159	37044
2007	623289	47779	9939	37840
2008	845641	52011	29515	22496
2009	894286	80377	10493	69884
2010	1101175	161867	19578	142289
2011	1266753	123123	-1159	124282
2012	1457864	147280	-2954	150234
2013	1548733	116266	5378	110888
2014	1516768	30780	2912	27868
2015	1735858	12979	-2117	15096

Джерело: побудовано автором на основі [7].

Відповідно до даних табл. 1 можемо зробити висновок, що за одинадцять років доходи громадян зросли на 355,1% (у 2015 р. порівняно з 2005 р.), але таке зростання, в першу чергу, пов'язане з високими темпами інфляції що спостерігалися у період кризи 2008 та 2014 рр. Заощадження населення за досліджуваний період зменшилися на 71,6%. У 2014 р. доходи населення зменшилися порівняно з 2013 роком на 2,1%, а заощадження на 73,5%, у 2015 р. доходи зросли на 14,4% але заощадження зберігають спадну динаміку (зменшилися на 57,8%). Аналізуючи частку заощаджень у доходах можна зробити висновок, що вона також зменшується з 12% у 2005 р. до 0,7% у 2015 р. За досліджуваний період найбільше заощаджували у 2010 році (14,7% від доходу) та у 2005 р. (12% від доходу). Тож ми спостерігаємо, що населення щороку менше відкладає коштів на заощадження у фінансових установах, що свідчить про низький рівень довіри громадян до уряду.

Визначимо чи залежать заощадження населення від отриманого доходу засобами економетричного аналізу (рис. 1).

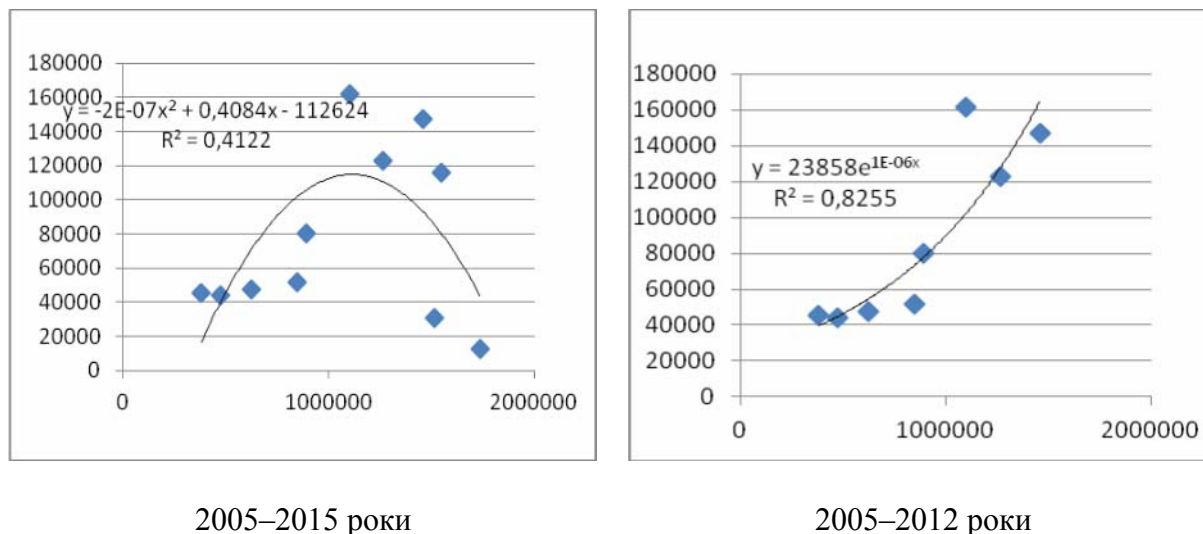


Рис. 1. Залежність заощаджень від доходу
Джерело: побудовано автором на основі табл. 1

Аналізуючи рис. 1 бачимо, що у період з 2005 р. по 2012 р. спостерігається експоненційна залежність заощаджень від доходу з високим рівнем надійності – 82%. А у період з 2005 р. по 2015 р. маємо поліноміальну залежність з низьким рівнем надійності, що становить лише 41%. Дана ситуація свідчить, що з 2012 р. зростає недовіра населення країни до фінансових установ і зі зростанням доходів населення зменшується частка заощаджень (з 10,1% у 2012 р. до 0,7% у 2015 р.). Також ситуацію, що склалася можна пояснити і низьким рівнем фінансової грамотності українців та необізнаності у даному питанні. Адже більшість українців мають лише поверхневе уявлення про можливості фінансових ринків та існуючі фінансові інструменти, тому надають перевагу збереженню власних фінансових ресурсів поза фінансовими інститутами. Свідченням цього є те, що в Україні лише до 5% населення виступають інвесторами на різних сегментах фінансових ринків, за умов стабільності економіки, у той час як у європейських країнах цей показник сягає 95% [8]. Тобто зростання рівня фінансової грамотності населення у європейських країнах заохочують на державному рівні, а саме впроваджують різноманітні заходи щодо покращення фінансової освіти та активно рекламують існуючі фінансові послуги та продукти.

В Україні першим важливим етапом на шляху побудови ефективної системи захисту прав користувачів фінансовими послугами стало розпорядження Кабінету міністрів «Про схвалення Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 роки» [9]. Дана Стратегія повинна сприяти покращенню добробуту населення шляхом забезпечення конкурентних фінансових послуг. Також у даному

документі одним зі принципів реформування є «сприяння підвищенню рівня фінансової грамотності та обізнаності споживачів фінансових послуг». Документом, що регулює стан та шляхи покращення фінансової грамотності є «Комплексна програма розвитку фінансового ринку України до 2020 року» [10], запропонована Національним банком України. Головною метою комплексної програми є створення такої фінансової системи, яка б мала здатність забезпечувати сталий розвиток економіки за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів. Отже, на основі вище зазначеного, можна стверджувати, що в Україні ведеться робота щодо підвищення рівня фінансової грамотності населення. Проте, не зважаючи на наявність даних документів, рівень фінансової грамотності в Україні, як і усьому світі, є досить низьким про, що свідчать дані наведені на рис. 2 та рис. 3.



Рис. 2. Рейтинг країн за рівнем фінансової грамотності
Джерело: побудовано на основі даних [11]

Лідируючі позиції в рейтингу займають скандинавські країни такі як Данія, Норвегія та Швеції у яких 71% дорослого населення є фінансово грамотним. Варто відзначити, що не всі економічно розвинені країни займають лідируючі позиції в даному рейтингу, так, наприклад в країні з наймовірно прогресуючої економікою Японії, всього 43% володіють азами фінансів, а в Італії – 37%. Аналізуючи пострадянські країни, можна сказати що найвищого рівня фінансової грамотності досягла Чехія – 58%. Середнім показником для економічно розвинених країн є 55%. Найбільш фінансово безграмотними вважаються Албанія, Афганістан – 14% та Ємен – 13%. В Україні показник фінансової обізнаності становить лише 40%, що випереджає Росію (38%) на 2%. На рівні з Україною стоять африканські країни, де кредитні картки приймають тільки в крупних банківській структурах та супермаркетах, таких як: Замбія, Казахстан, Танзанія та Бахрейн.

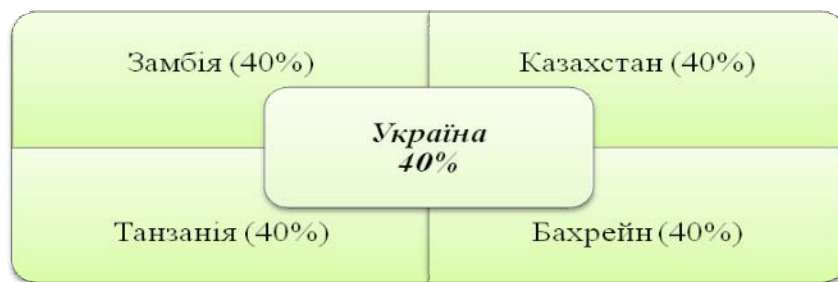


Рис. 3. Рівень фінансової грамотності України
Джерело: побудовано на основі даних [11]

Отже, на нашу думку, у рівні фінансової грамотності населення все ж переважною є освітня складова, яка спирається на існування безпосередньої платформи для навчання та розвитку і має поширюватися не лише на всі верстви населення, але й на усі вікові групи, роблячи процес пізнання більш органічним та інтегрованим в саме суспільство.

Для визначення факторів, що впливають на рівень фінансової грамотності населення, а також для забезпечення підвищення вказаного рівня застосуємо системний підхід. Тобто визначимо фактичні причини низького рівня фінансової грамотності та запропонуємо модель її формування на основі фактори від яких він залежить. Для цього скористуємося діаграмою Ісікави [12], яка дозволяє систематизувати та виділити найістотніші фактори (причини) досліджуваної проблеми (рис. 4).

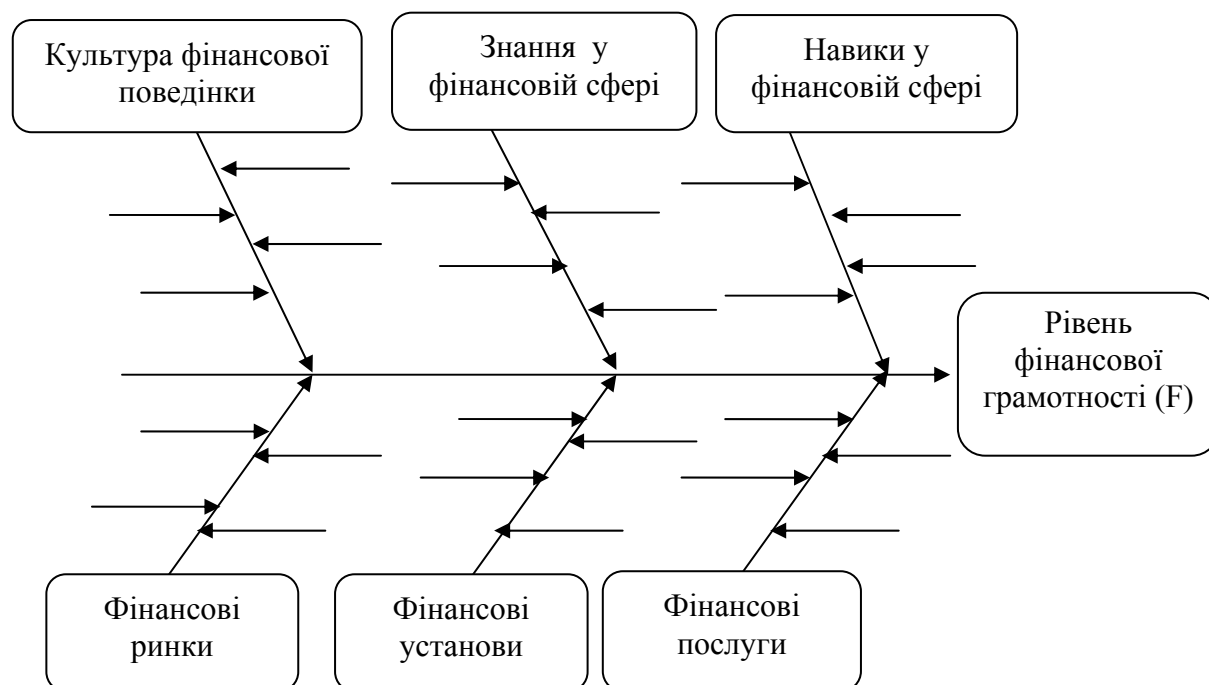


Рис. 4. Структура фінансової грамотності: системний підхід
Джерело: розроблено автором

На рис. 4 подано основні фактори, що впливають на рівень фінансової грамотності, тобто можна сказати, що посилюють досліджувану проблему. Малими стрілками показано більш детальні причини (табл. 2), що породжують проблему низького рівня фінансової грамотності.

Таблиця 2

Опис причинно-наслідкових зв'язків

№ з/п	Фактор	Структурні елементи
1	Культура фінансової поведінки	планування сімейного бюджету, усвідомлення необхідності ведення обліку фінансових ресурсів їх заощадження та накопичення
2	Знання у фінансовій сфері	фінансова термінологія, механізми функціонування фінансових ринків, інструменти фінансових ринків
3	Навики у фінансовій сфері	вміння інвестувати кошти, подання скарги, вибір фінансових інструментів та установ
4	Фінансові ринки	недостатня поінформованість, недостатній розвиток, нестабільна ситуація в країні, недостатність законодавчої бази
5	Фінансові установи	низький рівень обслуговування, недовіра населення,
6	Фінансові послуги	високі ризики, низька якість, низький рівень професіоналізму

Джерело: розроблено автором на основі [1–3; 5].

Отже, на основі рис. 4 та табл. 4, модель формування фінансової грамотності українських громадян можна визначити функціональною залежністю її структурних елементів:

$$\begin{aligned}
 FG &= f_{FG}(FK, Z_{FS}, N_{FS}, FR, FU, FP, DR), \\
 FK &= f_{FK}(x_n), \\
 Z_{FS} &= f_{Z_{FS}}(x_i), \\
 N_{FS} &= f_{N_{FS}}(x_k), \\
 FR &= f_{FR}(x_j), \\
 FU &= f_{FU}(x_m), \\
 FP &= f_{FP}(x_u), \\
 DR &= f_{DR}(x_l),
 \end{aligned}$$

де FK – рівень фінансової культури, Z_{FS} – рівень знань у фінансовій сфері, N_{FS} – рівень навиків у фінансовій сфері, FR – рівень розвитку фінансових ринків, FU – рівень розвитку фінансових установ, FP – рівень надання фінансових послуг, DR – рівень державного втручання в регулювання діяльності фінансового ринку.

У підвищенні рівня фінансової грамотності в першу чергу повинна бути зацікавлена держава, оскільки лише освічені громадяни здатні забезпечити грамотний перерозподіл ресурсів, що у довгостроковій перспективі сприятиме розвитку економіки. Ти самим забезпечуючи добробут суспіль-

ства в цілому та конкурентоздатність держави. Також це дасть можливість розкрити свій потенціал усім сегментам фінансового ринку.

На думку автора, перспективами розвитку фінансової освіченості, грамотності та обізнаності є формування системи взаємопов'язаних факторів через поєднання чотирьох аспектів (рис. 5).

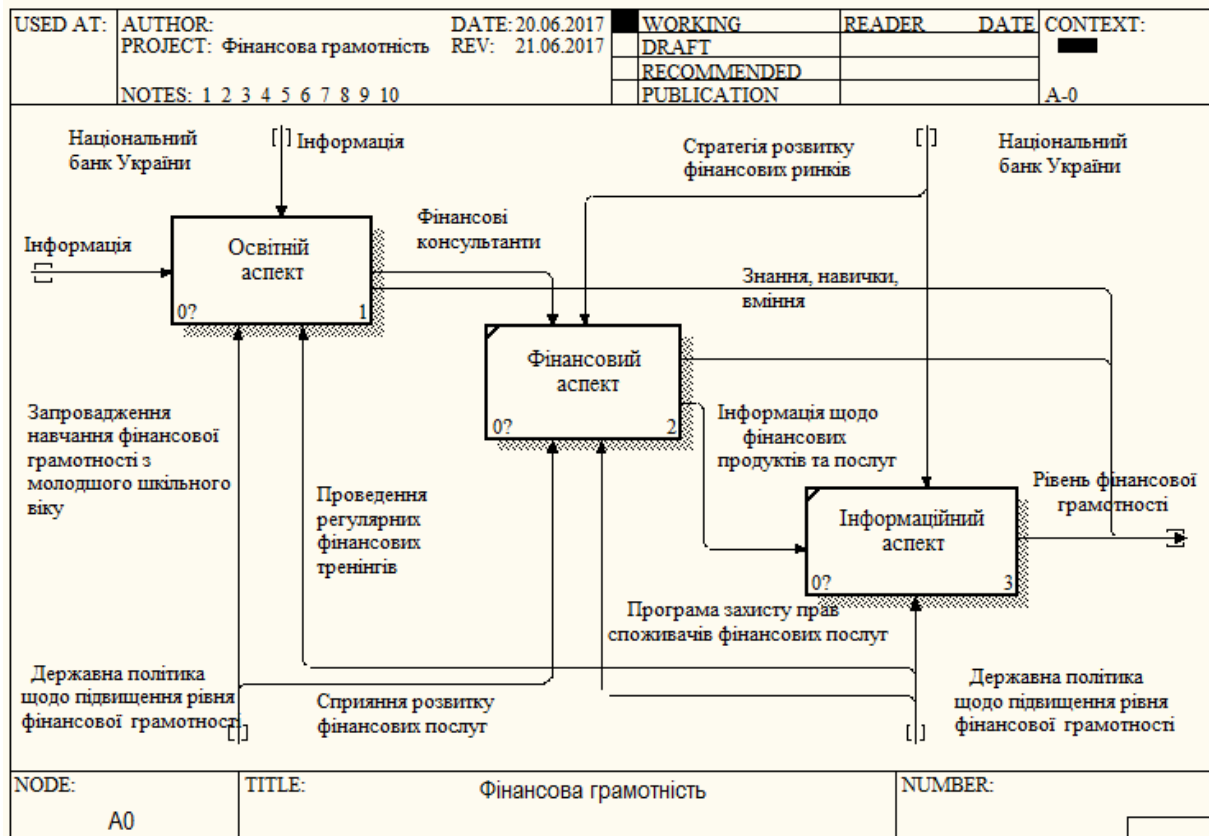


Рис. 5. Шляхи розвитку фінансової грамотності
Джерело: розроблено автором у середовищі BPwin

Освітній аспект. На сьогодні населення користується невеликим обсягом наявних фінансових послуг, відповідно до [11] найпопулярнішими серед них є переказ грошових засобів через банківську установу (92%), оплата комунальних платежів через банк (72%), користування пластиковими картками чи банківськими рахунками (68%) та здійснення платежів через термінали (38%). Отже, українці користуються лише найпростішими фінансовими послугами, оскільки мають лише базові знання та навички щодо фінансової грамотності. Тому, освітній аспект повинен бути одним із головних напрямів державної програми щодо підвищення рівня фінансової грамотності. Рівень фінансової освіченості окремої особи необхідно постійно, не залежно від віку, підвищувати. Знайомство з поняттям гроші та їх еквіваленти потрібно розпочинати з молодшого шкільного віку та продовжувати протягом усього життя. Тому роль навчальних закладів різного рівня відіграє велику роль, адже повинні забезпечити знайомство суспільства з основами фінансової грамотності. Рухаючись у даному

тва з основами фінансової грамотності. Рухаючись у даному напрямі громадяни матимуть змогу постійно підвищувати рівень знань та компетентності у фінансовій сфері.

Фінансовий аспект. Постійний розвиток усіх секторів фінансових ринків та розширення переліку існуючих фінансових послуг та продуктів з метою їх більшої доступності та зрозумілості для усіх верств населення. Створювати зручні умови та сприяти розвитку приватному інвестуванню, залучаючи до проведення фінансових операцій якомога більше громадян. Також у даному аспекті важливо підготувати відповідних професіоналів (фінансових консультантів) які б мали високий рівень професіоналізму та були б конкурентоспроможні.

Інформаційний аспект. У даному блоці пропонується створювати різноманітні інститути (служби) діяльність яких пов'язана з популяризацією існуючих фінансових продуктів та послуг на ринку. Основними напрямками діяльності таких інститутів повинна бути допомога громадянам у вивчення фінансової грамотності (особливо молоді до 18 років); допомога молодим сім'ям; проведення уроків у школах й університетах; розробка онлайн-продуктів з підвищення фінансової обізнаності; підвищена увага до підготовки консультантів, які зможуть в будь-який момент проінформувати громадянина з будь-якого питання у сфері фінансів. Робота даних інститутів забезпечить поліпшення поінформованості суспільства щодо різноманітності фінансових послуг та особливостей їх використання. Отримані знання допоможуть населенню посилити впевненість у прийнятті рішень щодо вибору фінансових послуг.

Законодавчий аспект. Відповідно до рис. 5, у забезпеченні розвитку освітнього, фінансового та інформаційного аспекту надзвичайно важлива роль відводиться саме державі. Оскільки, лише за активної участі державних органів (шляхом впровадження різноманітних законодавчих документів) можливо здійснювати регулювання розвитку фінансових ринків та відповідальності їх учасників. Держава повинна працювати над стабілізацією економічної ситуації у країні та відновленням довіри до фінансових установ з боку населення. Оскільки на сьогодні громадяни не мають упевненості у тому, що при виникненні конфліктної ситуації з фінансовою організацією правда буде на стороні громадянина, а не на фінансової установи.

Крім того, доречно враховувати, що сучасний розвиток фінансової системи України значною мірою залежить від об'єктивних та сукупних процесів, що пов'язують між собою соціальний, економічний та науково-технічний прогрес. Поява та розповсюдження всесвітньої мережі Інтернет суттєво вплинули на розвиток фінансових ринків країн світу, спростився операційний процес інвестування ресурсів, з'явилися механізми залучення до нього не лише професійних гравців, а й пересічних громадян.

Зростання ролі фондового ринку як системи економічних і правових відносин, пов'язаних із випуском та обігом цінних паперів, стало однією з

особливостей розвитку світової економіки впродовж останніх десятиліть. Більша частина фінансових активів розвинених країн світу нині розміщена саме в цінних паперах. Протягом останніх десятиліть відбулись інституційні зміни структури фондових ринків, суттєво розширились різновиди їх фінансових інструментів [13, с. 47]. Сучасні умови на світових фінансових ринках висувають до конкурентоздатності та платоспроможності вітчизняного фондового ринку високі вимоги, яким відповідати стає дедалі складніше з огляду на сьогоденні реалії економічної нестабільності та невизначеності. Вадами розвитку фондового ринку України є його низька капіталізація, ліквідність, обмежене коло фінансових інструментів. У зв'язку з цим все більшої актуальності набуває дослідження сучасних умов, тенденцій розвитку та особливостей вітчизняного фондового ринку.

Теоретичні та практичні аспекти функціонування ринку цінних паперів досліджені в працях вітчизняних вчених Т. М. Орищин [14], С. М. Самець [15], І. О. Школьник [16]. У працях Ж. В. Гарбар [17], О. А. Ковтун, Г. Ю. Кучерової [18] робиться акцент на основні показники розвитку фондового ринку. М. Є. Барінова [19] розглядає можливості використання похідних фінансових інструментів, зокрема деривативів, на вітчизняному фондовому ринку. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід зазначити, що проблеми комплексної оцінки стану фондового ринку потребують подальшого дослідження.

Інтегральні індикатори служать для отримання інформації про стан ринку цінних паперів в цілому або окремих його сегментів, а також про якісний стан інфраструктури ринку. Інтегральний індекс – це показник діяльності ринку цінних паперів у межах національних кордонів, який характеризує стан внутрішніх ринків, що існують в даній державі або на долю яких приходиться значна частина ринку цінних паперів даної країни [20]. Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку було затверджено Методику [21], яка визначає порядок розрахунку інтегрального індексу фондового ринку, інформаційну базу та критерії відбору підприємств для розрахунку. Метою розрахунку даного індексу є визначення макроекономічної ситуації і тенденцій розвитку фондового ринку України. Для розрахунку інтегрального індексу фондового ринку на основі звітності торговців цінними паперами відбираються всі виконані угоди купівлі-продажу з акціями підприємств на вторинному ринку. На жаль, оприлюднення цього індексу регулятором припинилося у 2008 році. Тому виникає потреба у розробці нових підходів до узагальнюючої оцінки розвитку фондового ринку.

Основними інструментами фондового ринку України є акції, державні, муніципальні, корпоративні облігації, деривативи, цінні папери інститутів спільного інвестування.

Ліквідний та надійний ринок акцій є одним із чинників, що визначає інвестиційний клімат в країні та сприяє залученню й перерозподілу фінан-

сового капіталу в перспективні сфери економіки. Завдяки здатності ринку акцій до перетворення заощаджень у інвестиції відбувається поширення фінансових потоків між різними галузями та секторами економічної системи країни, чим досягається деякий баланс та покращення загальної економічної ситуації. Проаналізуємо тенденції розвитку ринку акцій в Україні (табл. 3).

Таблиця 3

Показники, що характеризують розвиток ринку акцій України

Показник	Період, що аналізується (роки)					Приріст 2015/2011	
	2011	2012	2013	2014	2015	абсолютний	темپ приросту, %
Загальна сума випусків акцій, млрд грн	491,90	507,74	571,97	716,32	838,62	346,72	70,49
Обсяг зареєстрованих випусків акцій, млрд грн	58,16	15,84	64,23	144,35	122,30	64,14	110,28
Кількість випусків акцій, що перебувають в обігу на фондовому ринку (ФР), шт.:	15611	15611	14706	12616	12216	-3395	-21,75
– які допущено до торгів на фондових біржах (ФБ)	897	1338	1499	1466	1166	269	29,99
– які не допущено до торгів на ФБ	14714	14273	13207	11150	11050	-3664	-24,90
Питома вага випусків акцій, не допущених до торгів на ФБ, %	94,25	91,43	89,81	88,38	90,46	-3,80	-
Обсяг торгів акціями на ринку цінних паперів (ЦП), млрд грн:	636,07	591,86	171,10	415,50	462,28	-173,79	-27,32
– на позабіржовому	68,59	21,54	44,92	24,46	5,22	-63,37	-92,39
– на біржовому	567,48	570,32	126,19	391,04	457,06	-110,42	-19,46
Питома вага обсягу торгів акціями на ФБ, %	10,78	3,64	26,25	5,89	1,13	-9,65	-

Джерело: сформовано автором за даними [22].

Відповідно до табл. 1, можна зробити висновок, що загальна сума випусків акцій у 2015 р.¹ порівняно з 2011 р. збільшилась на 346,72 млн грн або на 70,49%, обсяг зареєстрованих випусків акцій також зріс на 64,14 млн або на 110,3%. Кількість випусків акцій, що перебувають в обігу на фондовому ринку в 2015 р. порівняно з 2011 р. зменшилась на 3395 шт. або на 21,75%, а порівняно з 2014 р. на 3,17%. Аналогічну тенденцію протягом 2011–2015 рр. спостерігаємо і за наступними показниками, які продемонстрували скорочення: обсяг торгів акціями на ринку цінних паперів –

¹ Аналіз обмежується 2015 р., оскільки звіт НКЦПФР за 2016 р. не оприлюднено.

на 173,8 млрд грн (на 27,3%;) у т. ч. за рахунок біржового сегменту – на 63,37 млрд грн (на 92,39%), позабіржового – на 110,42 млрд грн (на 19,46%). Унаслідок указаної динаміки частка обсягу торгів акціями на біржовому ринку в 2015 році різко зменшилась та склала лише 1,13%, що менше на 9,65% відносно 2011 року. Така тенденція досліджуваних показників, свідчать про погіршення стану ринку акцій в Україні, що потребує прийняття певних рішень на державному рівні. Про низьку якість пайового капіталу свідчить висока питома вага акцій, не допущених до торгів на фондових біржах, яка протягом аналізованого періоду скоротилася із 94,25% до 90,46%.

Наступним, але не менш важливим сегментом фондового ринку, на якому відбувається обіг боргових зобов'язань, є ринок облігацій. До його інструментів відносять державні, муніципальні та корпоративні облігації, які, як мають певні відмінності та властивості, так і доповнюють одна одну. На сьогоднішній день ринок державних облігацій відіграє одну з ключових ролей у формуванні бюджетної політики держави та є вкрай важливим для економіки в цілому. Державні облігації (табл. 4) виступають інструментом державних запозичень, дозволяючи залучати необхідні фінансові ресурси на прийнятних умовах.

Таблиця 4

Показники, що характеризують розвиток ринку державних облігацій України (ДОУ)

Показник	Період, що аналізується (роки)					Приріст 2015/2011	
	2011	2012	2013	2014	2015	абсолютний	темп приросту, %
Кількість випусків ДОУ, що перебувають в обігу на ФР, шт.:	119	142	184	265	264	145	121,85
– які допущено до торгів на ФБ	114	142	184	263	264	150	131,58
– які не допущено до торгів на ФБ	5	0	0	2	0	-5	-100,00
Питома випусків ДОУ, не допущених до торгів на ФБ, %	4,20	0,00	0,00	0,75	0,00	-4,20	-
Обсяг торгів ДОУ на ринку ЦП, млрд грн:	855,55	1217,06	721,47	688,09	283,36	-572,19	-66,88
– на позабіржовому	756,43	1038,28	375,6	142,32	33,23	-723,2	-95,61
– на біржовому	99,12	178,78	345,87	545,77	250,13	151,01	152,35
Питома вага обсягу торгів ДОУ на ФБ, %	11,59	14,69	47,94	79,32	88,27	76,69	-

Джерело: сформовано автором за даними [22].

Аналіз показників, що характеризують розвиток ринку державних облігацій за протягом 2011–2015 рр., дозволяє зробити наступні висновки: кількість випусків державних облігацій, що перебувають в обігу на фондовому ринку в 2015 р. порівняно з 2011 р. збільшилась на 145 шт. або на 121,85%, а відносно 2014 р. знизилась на 0,38%. Обсяг торгів державними облігаціями має знижувальну тенденцію, а саме у 2015 р. відносно 2014 р. спостерігається зменшення на 404,73 млрд грн або на 58,82%, а порівняно з 2011 р. – на 572,19 млрд грн або на 66,68%. На кінець аналізованого періоду 100% державних облігацій України допущені до торгів на фондових біржах. Позитивним також є збільшення частки торгів облігаціями на біржовому ринку з 11,59% (у 2011 р.) до 88,27% (у 2015 р.), що свідчить про прозорість діяльності даного сектору фондового ринку та підвищує його інвестиційну привабливість.

Ринок муніципальних облігацій (табл. 5) є не таким розвиненим сегментом українського фондового ринку як ринок державних, проте залишається достатньо перспективним.

Таблиця 5

Показники, що характеризують розвиток ринку облігацій місцевих позик (ОМП) в Україні

Показник	Період, що аналізується (роки)					Приріст 2015/2011	
	2011	2012	2013	2014	2015	абсолютний	темп приросту, %
Обсяг зареєстрованих випусків ОМП, млн грн	584,50	5680,25	0,00	2375,0	0,00	-584,5	-100,0
Кількість випусків ОМП, що перебувають в обігу на ФР, шт.:	55	67	67	68	68	13	23,64
– які допущено до торгів на ФБ	17	20	14	8	4	-13	-76,47
– які не допущено до торгів на ФБ	38	47	53	60	64	26	68,42
Питома вага випусків ОМП, які не допущено до торгів на ФБ, %	69,09	70,15	710	88,24	94,12	25,03	-
Обсяг торгів ОМП на ринку ЦП, млрд грн:	1,67	7,48	3,60	4,11	2,43	0,76	45,51
– на позабіржовому	1,21	1,09	2,7	3,53	2,41	1,2	99,17
– на біржовому	0,46	6,39	0,9	0,58	0,02	-0,44	-95,65
Питома вага обсягу торгів ОМП на ФБ, %	27,54	85,43	25,00	14,11	0,82	-26,72	-

Джерело: сформовано автором за даними [22].

У 2013 та 2015 рр. реєстрація випусків облігацій місцевих позик не відбувалася, але протягом 2011–2015 рр. їх кількість в обігу на фондовому ринку зросла із 55 шт. до 68 шт., або на 23,64%, а обсяг торгів збільшився з 1,67 млрд грн до 2,43 млрд грн, або на 45,51%. Про погіршення якості облігацій місцевих позик свідчить зростання питомої ваги випусків, не допущених до торгів на фондових біржах із 69,09% до 94,12%, а також скорочення частки біржової торгівлі із 27,54% до 0,82%. Отже, можна зробити висновок, що ринок муніципальних облігацій характеризується досить високим рівнем фінансового ризику та низьким ступенем захищеності його учасників.

Вагомий внесок у розвиток вітчизняного фондового ринку вносить ринок корпоративних облігацій (табл. 6), який є успішно функціонуючим його елементом.

Таблиця 6

Показники, що характеризують розвиток ринку корпоративних облігацій (КО) України

Показник	Період, що аналізується (роки)					Приріст 2015/2011	
	2011	2012	2013	2014	2015	абсолютний	темп приросту, %
Зареєстровано випусків КО, млрд грн	35,91	51,39	42,74	29,01	11,42	-24,49	-68,20
Кількість випусків КО, що перебувають в обігу на ФР, шт.:	4849	5185	5488	5753	5908	1059	21,84
– які допущено до торгів на ФБ	395	472	548	537	389	-6	-1,52
– які не допущено до торгів на ФБ	4454	4713	4940	5216	5519	1065	23,91
Питома вага випусків КО, які не допущено до торгів на ФБ, %	91,85	90,90	90,01	90,67	93,42	1,56	-
Обсяг торгів КО на ринку ЦП, млрд грн:	103,70	124,89	98,87	69,92	53,77	-49,93	-48,15
– на позабіржовому	82,28	98,54	51,36	37,09	40,24	-42,04	-51,09
– на біржовому	21,42	26,35	47,51	32,83	13,53	-7,89	-36,83
Питома вага обсягу торгів КО на ФБ, %	20,66	21,10	48,05	46,95	25,16	4,51	-

Джерело: сформовано автором за даними [22].

Ринок корпоративних облігацій характеризується нестабільністю про, що свідчить зниження майже усіх аналізованих показників. Попри зростання кількості випусків корпоративних облігацій, що перебувають в обігу на фондовому ринку протягом 2011–2015 рр. на 1059 шт., або на 21,84%, вартість зареєстрованих випусків облігацій підприємств на кінець аналізованого періоду склала 11,42 млрд грн, що менше рівня 2014 та

2011 рр. – відповідно на 60,6% та 68,2%. Обсяг торгів корпоративними облігаціями демонструє стійку тенденцію до скорочення із 103,7 млрд грн у 2011 р. до 53,77 млрд грн у 2015 р., або на 48,15%. При цьому частка біржового сегменту зростала протягом 2011–2013 рр. із 20,66% до 48,05%, а потім до кінця 2015 р. скоротилася до 25,16%.

Ринок деривативів є досить молодим сегментом фінансового ринку та мало розвиненим. Він представлений в першу чергу ф'ючерсними контрактами, опціонами та опціонними сертифікатами. Динаміку показників, що характеризують розвиток ринку деривативів України подано у табл. 7.

Таблиця 7

Показники, що характеризують розвиток ринку деривативів України

Показник	Період, що аналізується (роки)					Приріст 2015/2011	
	2011	2012	2013	2014	2015	абсолютний	темп приросту, %
Обсяг зареєстрованих випусків опціонних сертифікатів, млн грн	3,44	22,89	0	1,28	0,22	-3,22	-93,60
Кількість випусків деривативів, що перебувають в обігу на ФР, шт.:	209	320	349	333	343	134	64,11
– які допущено до торгів на ФБ	140	230	265	239	244	104	74,29
– які не допущено до торгів ФБ	69	90	84	94	99	30	43,48
Питома вага випусків деривативів, які не допущено до торгів на ФБ, %	33,01	28,13	24,07	28,23	28,86	-4,15	-
Обсяг торгів деривативами на ринку ЦП, млрд грн:	23,98	24,91	18,01	9,6	5,87	-18,11	-75,52
– на позабіржовому	0,17	0,13	0	0,01	0,04	-0,13	-76,47
– на біржовому	23,82	24,78	18,01	9,59	5,83	-17,99	-75,52
Питома вага обсягу торгів деривативами на ФБ, %	99,33	99,48	100,00	99,90	99,32	-0,01	-

Джерело: сформовано автором за даними [22].

Протягом 2011–2015 рр. обсяг зареєстрованих випусків опціонних сертифікатів зменшився на 3,22 млн грн (на 93,60%), обсяг торгів деривативами на ринку цінних паперів – на 18,11 млрд грн (на 75,52%), проте кількість випусків деривативів, що перебувають в обігу на фондовому ринку, зросла з 209 шт. до 343 шт., або на 64,11%. Позитивом є висока (майже 100%) питома обсягу торгів деривативами на фондових біржах, недолі-

ком – значна частка деривативів, які не допущено до торгів на фондовій біржі, яка скоротилася з 33,01% до 28,86%.

Ще однією формою фінансового посередництва, яка останнім часом користується популярністю, є система колективного інвестування, представлена на фондовому ринку інвестиційними та пенсійними фондами (табл. 8).

Таблиця 8

**Показники, що характеризують розвиток ринку
колективних інвестицій в Україні**

Показник	Період, що аналізується (роки)					Приріст 2015/2011	
	2011	2012	2013	2014	2015	абсолютний	темперістості, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Динаміка обсягу зареєстрованих випусків ЦП інститутів спільного інвестування (ІСІ), млрд грн	337,27	371,31	406,39	435,5	450,28	113,01	33,51
Обсяг зареєстрованих випусків ЦП ІСІ, млрд грн:	84,52	34,04	35,07	29,11	14,78	-69,74	-82,51
– інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів	75,75	19,95	28,8	24,76	10,58	-65,17	-86,03
– акції корпоративних інвестиційних фондів	8,77	14,08	6,28	4,35	4,21	-4,56	-52,00
Кількість випусків ЦП ІСІ, що перебувають в обігу на фондовому ринку, шт.:	1259	1385	1560	1634	1668	409	32,49
– які допущено до торгів на ФБ	217	240	284	301	227	10	4,61
– які не допущено до торгів на ФБ	1042	1145	1276	1333	1441	399	38,29
Питома вага випусків ЦП ІСІ, які не допущено до торгів на ФБ, %	82,76	82,67	81,79	81,58	86,39	3,63	-
Обсяг торгів ЦП ІСІ, млрд грн	114,42	139,6	496,5	240,1	102,68	-11,74	-10,26
Вартість активів ІСІ, млрд грн	132,12	160,41	183,38	213,78	243,34	111,22	84,18
Кількість інвестиційних фондів, од.	1090	1311	1296	1207	1175	85	7,80

Продовження табл. 8

1	2	3	4	5	6	7	8
Кількість недержавних пенсійних фондів, од.	88	84	74	75	73	-15	-17,05
Загальна вартість активів недержавних пенсійних фондів, млрд грн	1,38	1,66	2,13	2,47	1,98	0,6	43,48
Обсяг торгів іншими фінансовими інструментами, млрд грн	359	412,32	16,65	10,83	29,16	-329,84	-91,88

Джерело: сформовано автором за даними [22].

Обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів інститутів спільного інвестування в 2015 р. скоротився порівняно з 2011 р. на 69,74 млрд грн або на 82,51%. До складу даного показника входять інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів та акції корпоративних інвестиційних фондів, тенденції розвитку яких показують аналогічну ситуацію – відповідне скорочення на 86,03% і 52,00%. Навпаки, кількість випусків цінних паперів інститутів спільного інвестування, що перебувають в обігу на фондовому ринку, демонструє незначне зростання – на 409 шт., або на 32,49%. Негативом є їх висока вага у недопущених до торгів на фондовій біржі, яка зросла з 82,76% до 86,39%.

Обсяг торгів цінними паперами на ринку колективних інвестицій мав зростаючу тенденцію до 2013 р., в якому спостерігається пік даного показника, що становив 496,5 млрд грн У 2015 р. порівняно з 2014 р. обсяг торгів на ринку колективних інвестицій зменшився на 137,4 млрд грн або на 57,2%, а порівняно з 2011 р. – на 10,26%.

Загальна вартість активів недержавних пенсійних фондів у 2015 році порівняно з 2014 р. зменшилась на 0,49 млрд грн, або на 19,8%, а порівняно з 2011 р. збільшилась на 43,5%. Обсяг торгів іншими фінансовими інструментами за досліджуваний період суттєво зменшився – з 359 млрд грн до 29,16 млрд грн, що свідчить про згортання діяльності учасників фондового ринку у зв'язку з високим рівнем ризику.

У табл. 9 наведено склад і структуру обсягів торгів на фондовому ринку України у розрізі фінансових інструментів.

Максимальний обсяг торгів цінними паперами спостерігався у 2012 р. (2707,86 млрд грн), мінімальний – у 2013 р. (1301,03 млрд грн). Рівень угод 2015 р. (1751,2 млрд грн) відповідає рівню 2011 р. (1735,39 млрд грн). Протягом 2011–2013 рр. питома вага торгів облігаціями зросла з 55,37% до 63,33%, а потім скоротилася до кінця 2015 р. до 25,54%. Переважна частина обсягів торгів облігаціями приходилася на державні облігації України – вона коливалася від 83,45% у 2015 р. до 90,29% у 2014 р. У 2015 р. найбільшу питому вагу в обсязі торгів мали цінні папери інститутів спільного

інвестування – 39,25%. Частка деривативів протягом 2011–2015 рр. скоротилася з 1,38% до 0,44%.

Таблиця 9

Склад і структура обсягів торгів на фондовому ринку України у розрізі фінансових інструментів протягом 2011–2015 років

Фінансові інструменти	2011	2012	2013	2014	2015	Середнє
	млрд грн					
Акції	636,07	591,86	171,1	415,5	462,28	455,4
Облігації – всього, у т. ч.	960,92	1349,43	823,94	762,12	339,56	847,2
- державні	855,55	1217,06	721,47	688,09	283,36	753,1
- муніципальні	1,67	7,48	3,6	4,11	2,43	3,9
- корпоративні	103,7	124,89	98,87	69,92	53,77	90,2
Деривативи	23,98	24,91	18,01	9,6	5,87	16,5
Цінні папери інститутів спільного інвестування	114,42	741,66	287,98	495,02	521,92	432,2
Всього	1735,39	2707,86	1301,03	1682,24	1329,63	1751,2
	структура, %					
Акції	36,65	21,86	13,15	24,70	34,77	26,01
Облігації – всього, у т. ч.	55,37	49,83	63,33	45,30	25,54	48,38
- державні	49,30	44,95	55,45	40,90	21,31	43,00
- муніципальні	0,10	0,28	0,28	0,24	0,18	0,22
- корпоративні	5,98	4,61	7,60	4,16	4,04	5,15
Деривативи	1,38	0,92	1,38	0,57	0,44	0,94
Цінні папери інститутів спільного інвестування	6,59	27,39	22,13	29,43	39,25	24,68
Всього	100	100	100	100	100	100
Питома вага державних облігацій України у загальному обсязі торгів облігаціями, %	89,03	90,19	87,56	90,29	83,45	88,89

Джерело: власні розрахунки.

Проаналізувавши тенденції розвитку основних секторів фондового ринку оцінимо інтегральний показник, який характеризуватиме рівень його розвитку. Інтегральний показник розвитку кожного сектору фондового ринку розрахуємо наступним чином:

$$I_{FR_i} = \sum_{j=1}^n I_i \cdot w_i \quad (1)$$

де I_{FR_i} – інтегральний показник i -го сектору фондового ринку;

I_i – нормований показник i -го сектору фондового ринку;

w_i – вагові коефіцієнти кожного обраного показника.

Нормування показників, що характеризують i -й сектор фондового ринку будемо проводити за наступною формулою:

$$I_i = \frac{\sum_{i=1}^n \left| \frac{x_i}{x} - 1 \right|}{n} \quad (2)$$

При дослідженні складових фондового ринку, було встановлено, що за даної державної політики усі показники, що характеризують окремі сегменти фондового ринку є рівнозначними. Тому вагові коефіцієнти кожного показника розраховуємо наступним чином: $w_i = 1/n$, де n – кількість показників, що характеризують i -й сектор фондового ринку. У разі зміни державної політики щодо функціонування фондового ринку варто переглянути вагові коефіцієнти та внести відповідні зміни.

У табл. 10 наведено середні значення обсягів торгів на фондовому ринку України у розрізі фінансових інструментів, за якими розраховано нормалізовані значення у абсолютному значенні (табл. 11) та за модулем (табл. 12).

Таблиця 10

Середні значення обсягів торгів на фондовому ринку України у розрізі фінансових інструментів протягом 2011–2015 років

у млрд грн

Фінансові інструменти	2011	2012	2013	2014	2015	Середнє за роками
Акції	636,07	591,86	171,1	415,5	462,28	455,4
Облігації						
- державні	855,55	1217,1	721,47	688,09	283,36	753,1
- муніципальні	1,67	7,48	3,6	4,11	2,43	3,9
- корпоративні	103,7	124,89	98,87	69,92	53,77	90,2
Деривативи	23,98	24,91	18,01	9,6	5,87	16,5
Цінні папери інститутів спільного інвестування	114,42	741,66	287,98	495,02	521,92	432,2
Середнє за інструментами	289,23	451,32	216,84	280,37	221,61	291,87

Джерело: власні розрахунки.

Таблиця 11

Нормалізовані значення середніх значень обсягів торгів на фондовому ринку України у розрізі фінансових інструментів у абсолютному значенні

у од.

Фінансові інструменти	2011	2012	2013	2014	2015	Середнє
1	2	3	4	5	6	7
Акції	1,199	0,311	-0,211	0,482	1,086	0,560
Облігації						
- державні	1,958	1,697	2,327	1,454	0,279	1,580
- муніципальні	-0,994	-0,983	-0,983	-0,985	-0,989	-0,987
- корпоративні	-0,641	-0,723	-0,544	-0,751	-0,757	-0,691

Продовження табл. 11

1	2	3	4	5	6	7
Деривативи	-0,917	-0,945	-0,917	-0,966	-0,974	-0,944
Цінні папери інститутів спільного інвестування	-0,604	0,643	0,328	0,766	1,355	0,481
Середнє	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000

Джерело: власні розрахунки.

Таблиця 12

Нормалізовані значення середніх значень обсягів торгів на фондовому ринку України у розрізі фінансових інструментів за модулем

у од.

Фінансові інструменти	2011	2012	2013	2014	2015	Середнє
Акції	1,199	0,311	-0,211	0,482	1,086	0,560
Облігації						
- державні	1,958	1,697	2,327	1,454	0,279	1,580
- муніципальні	0,994	0,983	0,983	0,985	0,989	0,987
- корпоративні	0,641	0,723	0,544	0,751	0,757	0,691
Деривативи	0,917	0,945	0,917	0,966	0,974	0,944
Цінні папери інститутів спільного інвестування	0,604	0,643	0,328	0,766	1,355	0,481
Сума	5,115	4,992	5,100	4,921	4,354	4,682
Середнє за кількістю фінансових інструментів (інтегральний показник)	0,853	0,832	0,850	0,820	0,726	0,780

Джерело: власні розрахунки.

Динаміку інтегрального показника фондового ринку України наведено на рис. 6, який описується поліноміальним трендом, і демонструє низхідну тенденцію. Наведене рівняння достовірно описує розвиток процесу в часі, оскільки множинний коефіцієнт детермінації становить 0,8957.

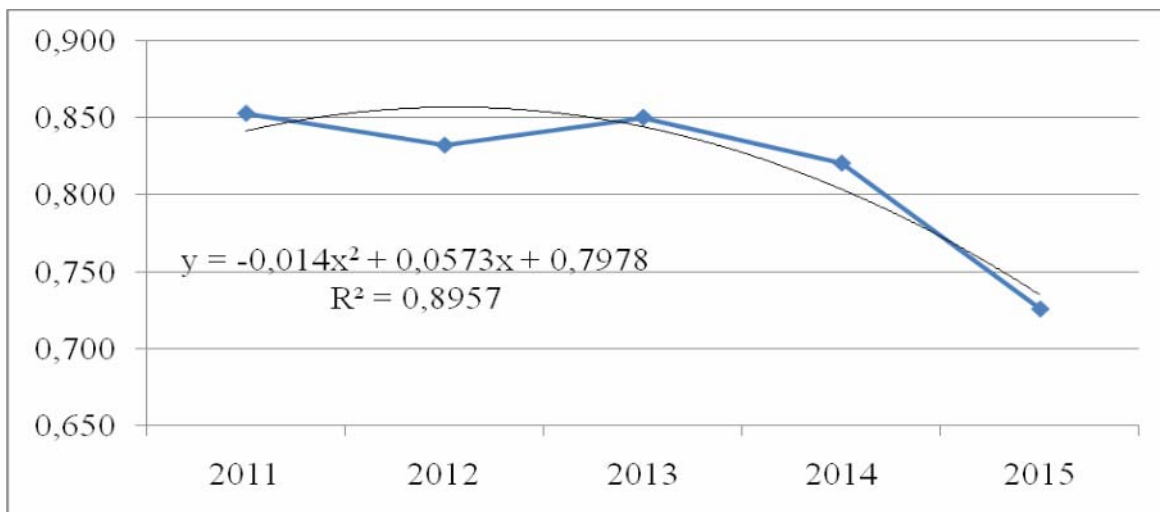


Рис. 6. Динаміка інтегрального показника фондового ринку України

Джерело: власні розрахунки

Прогнозне значення інтегрального показника фондового ринку України становить: у 2016 р. – 0,638, у 2017 р. – 0,513, що свідчить про подальше погіршення його стану.

Висновки. За отриманими результатами у процесі дослідження можна стверджувати, що в Україні розпочата робота щодо підвищення рівня фінансової грамотності громадян, але її рівень на сьогодні залишається ще досить низьким. Тож варто продовжувати у тому ж напрямку та здійснювати проведення послідовної державної політики, спрямованої на підвищення фінансової грамотності населення. Пріоритетними напрямами мають бути корінна перебудова системи освіти, шляхом впровадження необхідних інструментів для підвищення грамотності ще з молодшого шкільного віку. У такому прогресуючому світі, молодь має вступати в доросле життя фінансово підкованими, щоб бути в змозі забезпечити собі гідне життя. Важливим є також повернення довіри до фінансових установ, усе це неможливе без стабілізації економіки та подолання політичної та економічної криз. Пріоритетним має бути і розробка програм, щодо обізнаності населення в тій чи іншій фінансовій сфері (наприклад, запевнення громадян, щодо ефективності пенсійного страхування; корисності онлайн-послуг, та інше).

Вирішення проблеми має здійснюватись комплексно, саме це дасть можливість підвищити ефективність, уже існуючих і на перший погляд ефективних, заходів через механізм координації зусиль різних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, освітніх установ, громадських і комерційних організацій, що здійснюють ініціативи в сфері фінансової освіти.

Крім того, обґрунтовано методичний підхід до комплексного оцінювання розвитку фондового ринку України на засаді розрахунку інтегрального показника. Його оцінювання свідчить про погіршення ситуації, основними причинами якої є: скорочення частки торгів високоякісними фінансовими інструментами, представленими, передусім, державними облігаціями України, які звертаються на біржовому сегменті, а також зростання питомої ваги акцій та цінних паперів інститутів спільного інвестування, значна частина яких не допущена до торгів на фондовій біржі і має низьку ліквідність.

Список використаних джерел

1. Юрій С. І. Фінансова грамотність населення в діалектиці сучасних освітніх тенденцій / С. І. Юрій, Т. О. Кізима // *Фінанси України*. – 2012. – № 2. – С. 16–25.
2. Захаркіна Л. С. Підвищення рівня фінансової грамотності населення України [Електронний ресурс] / Л. С. Захаркіна, К. П. Катериніна / *Економічний форум*. – 2014. – № 4. – С. 200–207. – Режим доступу: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/37755>.
3. Смовженко Т. С. Фінансова грамотність населення та її вплив на розвиток економіки України / Т. С. Смовжеко, А. Я. Кузнецова // *Регіональна економіка*. – 2013. – № 2 (68). – С. 34–42.

4. Соркін І. В. Методологічні засади розроблення стратегічних документів щодо фінансової грамотності [Електронний ресурс] / І. В. Соркін // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 2. – С. 301–309. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2013_2_40.
5. Приходько Б. В. Теоретико-методологічні засади координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики [Електронний ресурс] / Б. В. Приходько // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 2. – С. 248–259. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2013_2_33.
6. Кізіма Т. Фінансова грамотність населення і фінансова поведінка домогосподарств: аспекти взаємовпливу / Т. Кізіма, О. Шаманська [http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/5038/1/Кізіма Т..pdf](http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/5038/1/Кізіма%20Т..pdf).
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Програма розвитку фінансового сектору (USAID/FINREP-II) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/structure/finedu/general_ua.php.
9. Розпорядження Кабінету міністрів «Про схвалення Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/867-2012-%D1%80>.
10. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>.
11. Фінансова грамотність українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finance.liga.net>.
12. Метод «Діаграма Ісікави» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nspt.ru/sites/default/files/isikava_0.pdf.
13. Ящук В. Становлення та перспективи розвитку фондового ринку України / В. Ящук // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 6. – С. 46–55.
14. Оришин Т. М. Реалії та перспективи розвитку фондового ринку в Україні / Т. М. Оришин, Н. О. Данилюк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 252–255.
15. Самець С. М. Місце і значення ринку цінних паперів в економіці України / С. М. Самець, О. В. Іконніков // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20. – С. 244–252.
16. Школьник І. О. Реформування вітчизняної розрахунково-клірингової системи як передумова забезпечення ефективності функціонування інфраструктури ринку цінних паперів / І. О. Школьник, С. В. Червякова // Проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 15–19.
17. Гарбар Ж. В. Сучасний стан та тенденції розвитку фондового ринку України / Ж. В. Гарбар // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 4 (70). – Т. 2. – С. 33–41.
18. Кучерова Г. Ю. Аналіз загальних тенденцій розвитку фондового ринку України на засадах інтегрального оцінювання / Г. Ю. Кучерова, О. А. Ковтун // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту: Серія «Економіка і менеджмент». – 2014. – № 2 (17). – С. 75–86.
19. Барінова М. Є. Запровадження та використання похідних фінансових інструментів на вітчизняному фондовому ринку / М. Є. Барінова // Держава та регіони. Сер.: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 4. – С. 7–11.
20. Деева Н. Е. Інтегральний індекс фондового ринку: інформаційна ємність і проблеми використання / Н. Е. Деева // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2 (16). – С. 37–40.

21. Про затвердження Методики розрахунку інтегрального індексу фондового ринку № 237 від 20.12.2000 р.: Рішення Державної комісії з цінних паперів і фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uapravo.net/data/base48/ukr48307.htm>.

22. Річні звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку // Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>.

5.3. Актуалітети антикризового управління фінансовими корпораціями

У нинішньому глобалізованому егоїстичному світі не варто розраховувати на чужу допомогу. Україні треба покладатись на власні сили.

[1, с. 14].

Системна криза в національній економіці, що охопила усі сфери суспільного життя – політичну, соціальну, економічну, фінансову, – потребує впровадження ефективного антикризового управління, спрямованого на мінімізацію негативних наслідків, усунення загроз та забезпечення переходу на траєкторію стійкого економічного розвитку.

Негативні наслідки фінансової кризи як складової системної кризи виявились у деактивації економічної діяльності фінансових корпорацій України: банків, страхових компаній, пенсійних та інвестиційних фондів, кредитних спілок.

Банківська система України переконливо довела свою неготовність протистояти різким змінам у фінансовій системі. Найбільших втрат банківська система України зазнала у 2014–2016 рр. Внаслідок консолідації банківської системи частка загальних активів найбільших 10 банків зросла з 55% у 2014 р. до 74,3% на кінець 2016 р., кількість банків у 2014–2016 рр. зменшилась на 83 банки (у порівнянні: протягом попередніх 15 років (1998–2013 рр.) збанкрутілих банків налічувалося лише 34). Кошти, втрачені клієнтами ліквідованих банків склали 345 млрд грн, у тому числі: фізичні особи – 134,7 млрд грн; юридичні особи – 78,9 млрд грн; втрати банків за міжбанківськими кредитами – 78,1 млрд грн; рефінансування ліквідованих банків – 53,1 млрд грн; витрати ФГВФО на відшкодування вкладів до 200 тис. грн – 75 млрд грн (фонд отримав 51 млрд грн від Міністерства фінансів України – на цю суму збільшився державний борг) і 9 млрд грн від НБУ) [2].

У парабанківській системі негативні чинники фінансової кризи призвели до просідання страхового ринку, інститутів спільного інвестування, кредитних спілок та системи недержавного пенсійного забезпечення, яка і в докризовий період не набула масового поширення.

Ринок страхових послуг займає другу позицію за рівнем капіталізації серед небанківських фінансових корпорацій. Однак, внаслідок кризових

явищ в економіці, кількість страхових компаній має тенденцію до скорочення. Страхова система країни розвивається «інертним шляхом, пасивно йдучи за коливаннями макроекономічної кон'юнктури і банківським кредитуванням» [3].

У системі недержавного пенсійного забезпечення кризові явища виявились у неефективній інвестиційній політиці недержавних пенсійних фондів (НПФ) та масовому припиненні їх діяльності. Зокрема, за станом на 31.12.2013 в Україні функціонувало 81 НПФ та 840,6 тис. учасників, а за станом на 31.12.2016 їх кількість скоротилась до 64 та 834,0 тис. учасників відповідно [4]. При цьому, недержавними пенсійними фондами забезпечуються пенсійні виплати лише 9,7% від загальної кількості учасників, які отримують пенсійні виплати, що є найнижчим показником з-поміж країн ЄС.

У таких умовах перехід до висхідної траєкторії розвитку фінансової сфери України ґрунтується на синхронній реалізації макро- та мікроекономічних актуалітетів антикризового управління фінансовими корпораціями.

Актуалітети антикризового управління банками. В умовах фінансової кризи основними проблемами банківського сектору стали:

- непрозора і жорстка регуляторна політика Національного банку України;
- низький рівень довіри населення до банківського сектору;
- висока концентрація та низька конкуренція на банківському ринку – (кількість банків за станом на 1 січня 2017 р. становить 96, у тому числі 38 – з іноземним капіталом);
- низький рівень платоспроможності і рентабельності;
- масові банкрутства, ліквідація банків та неповернення (або значна затримка у поверненні) депозитів населенню з ФГВФО;
- низький потенціал заощаджень домогосподарств, що трансформуються в інвестиції;
- високий рівень корупції, тінізації та офшоризації;
- високі кредитні ставки та їх недоступність для малого і середнього бізнесу, системний дефіцит довгих ресурсів;
- неефективний кредитний портфель та наявність високої частки токсичних кредитів у його структурі.

Усунення зазначених проблем є прерогативою антикризового управління, яке передбачає упередження, нівелювання та мінімізацію зовнішніх і внутрішніх чинників банківської кризи (рис. 1).

Макроекономічна банківська криза охоплює переважну більшість банків, впливає на фінансовий стан інших інституційних секторів національної економіки, носить системний характер, призводить до масового банкрутства банків, зниження рівня фінансової безпеки, декапіталізації банківської системи, фінансових втрат домогосподарств, зниження їх довіри до банківської системи та національної грошової одиниці.

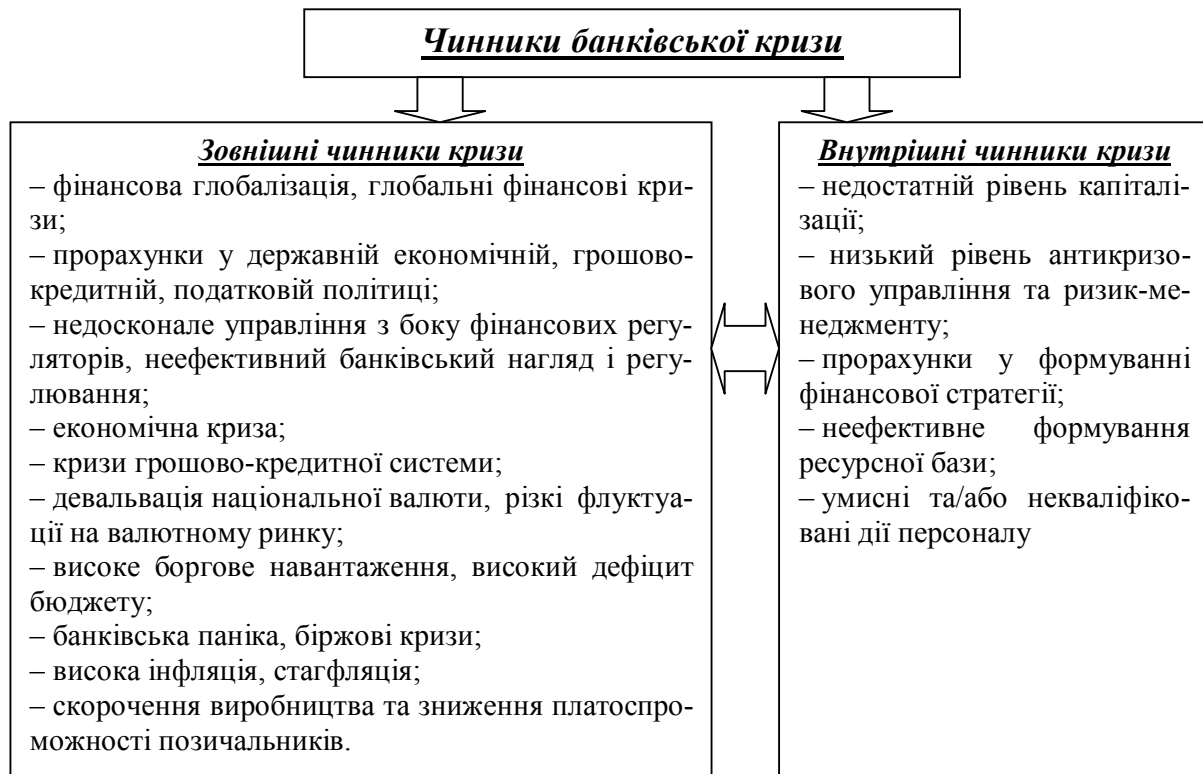


Рис. 1. Чинники банківської кризи

На мікроекономічному рівні – рівні окремого банку – банківська криза виявляється в неспроможності банківської установи виконувати свої зобов’язання перед вкладниками та кредиторами, незадовільному фінансовому стані та критичного погіршення фінансових показників та економічних нормативів діяльності.

Зважаючи на специфіку розгортання та чинники банківської кризи, антикризове управління банком має реалізовуватись в контексті поділу методів управління на превентивне та реактивне антикризове управління.

Превентивне антикризове управління передбачає своєчасну діагностику передкризових станів, моніторинг загроз виникнення кризи та показників фінансового стану, а також профілактику розгортання кризових процесів у банківській установі. Складовими превентивного антикризового управління є:

- аналіз вразливості банку до впливу зовнішніх чинників;
- антикризове планування та формування антикризових стратегій;
- виявлення потенційних ризиків, ризик-менеджмент;
- контроль.

Реактивне антикризове управління передбачає реалізацію комплексу заходів як реакцію на кризу, що вже охопила банківську установу і включає:

- оперативні заходи щодо управління персоналом, ліквідністю, платоспроможністю, рентабельністю, фінансовою стійкістю, витратами та діловою активністю;

- репутаційні заходи щодо підтримання репутації та іміджу банку, спрямовані, насамперед, на недопущення відтоку вкладників банку та банківських депозитів;
- безпекові заходи щодо усунення загроз та забезпечення кібербезпеки, фінансової, економічної та інформаційної безпеки;
- санаційні, реорганізаційні заходи та механізми запобігання банкрутству, а у разі неможливості проведення процедури банкрутства й ліквідації з найменшими втратами для кредиторів і вкладників.

В умовах нової економічної реальності необхідним є повернення довіри населення і бізнесу до банківської системи та актуалізація таких антикризових заходів, перелік яких не є вичерпним, натомість першочерговим у реалізації:

- 1) ефективне управління банківськими ризиками;
- 2) забезпечення доступності населення і бізнесу до кредитних ресурсів та оптимізація процентних ставок;
- 3) поліпшення структури кредитного портфеля та мінімізація токсичних кредитів.

Важливу роль у банківській діяльності в цілому та в антикризовому управлінні банківської установи, зокрема, відіграє система управління банківськими ризиками. В Україні відсутні єдині стандарти щодо визначення та здійснення якісної чи кількісної оцінки банківських ризиків, тому процес управління ризиками та відповідальність за якість його здійснення лягає персонально на кожну банківську установу.

Відповідно до «Методичних рекомендацій щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України», прийнятих постановою НБУ в 2007 р. [5], банки повинні запроваджувати всеохоплюючий процес управління ризиками (під наглядом з боку спостережної ради та правління банку) для ідентифікації, оцінки величини та контролю за всіма значними ризиками. Процес управління ризиками поширюється на всі види діяльності банку. Рішення з управління ризиками можуть стосуватися уникнення ризику, його мінімізації (зокрема, за допомогою пом'якшуючих факторів та/або відведення ризику на інших осіб через страхування або деривативні інструменти), встановлення лімітів на прийняття ризику та інших методів впливу на ризик (носія ризику). Національний банк встановлює такі види банківських ризиків: кредитний, ліквідності, зміни процентної ставки (включає такі типи: ризик зміни вартості ресурсів, ризик зміни кривої дохідності, базисний ризик, ризик права вибору), ринковий, валютний, операційно-технологічний, репутації, юридичний, стратегічний [6]. Класифікація банківських ризиків з їх виділенням у квантифіковані – ризики, що піддаються кількісній оцінці та існує безпосередня залежність між рівнем ризику і доходами, та неквантифіковані – ризики, що не піддаються кількісній оцінці та немає безпосередньої залежності між ризиком і доходами наведена на рис. 2.

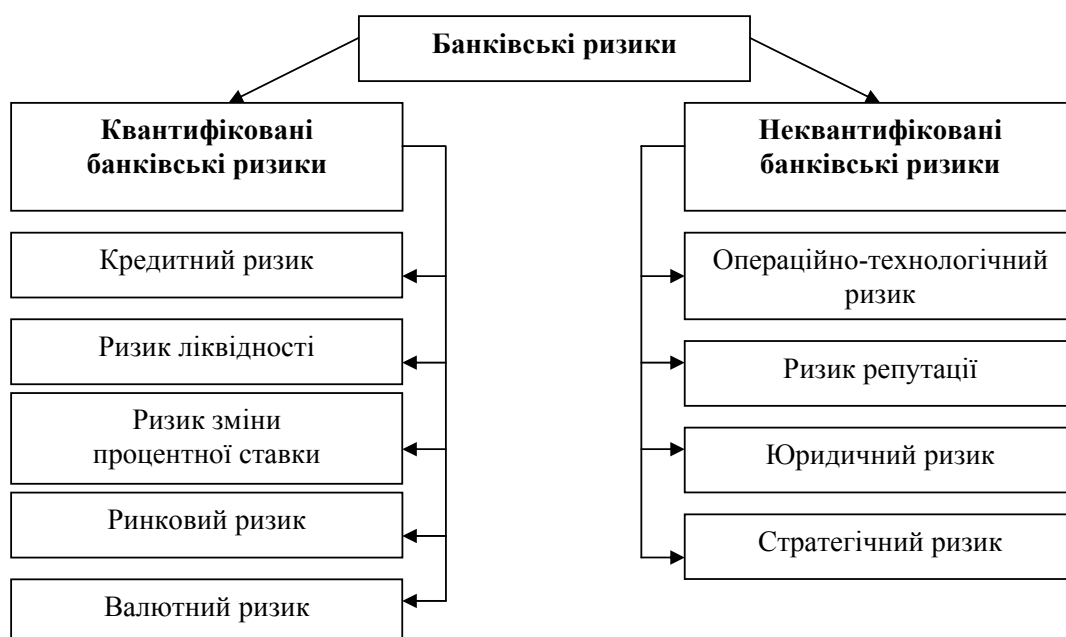


Рис. 2. Класифікація банківських ризиків

В Україні діяльність банківських установ регулюється законодавством країни і лише в компетенції НБУ встановлювати вимоги щодо дотримання певних нормативів та коефіцієнтів українськими банками. Основні вимоги щодо встановлених обов'язкових нормативів та порядку розрахунку капіталу банку затверджені Інструкцією НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [7].

Відповідність значень економічних нормативів діючим вимогам наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Значення економічних нормативів діяльності банків*

	Норматив	01.01.2016	01.01.2017
Н1	Регулятивний капітал (млн грн)	129 816,9	109 653,6
Н2	Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10%)	12,31	12,69
Н4	Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20%)	78,73	60,79
Н5	Норматив поточної ліквідності (не менше 40%)	79,98	102,14
Н6	Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%)	92,87	92,09
Н7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (не більше 25%)	22,78	21,48
Н8	Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу)	364,14	308,27
Н9	Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25%)	31,19	36,72
Н11	Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою (не більше 15%)	0,002	0,001
Н12	Норматив загальної суми інвестування (не більше 60%)	1,10	0,60

*Узагальнено за даними НБУ.

Ефективне управління ризиками вимагає чітко встановленої формалізованої процедури.

Основними компонентами ефективного управління ризиками є:

- створення на найвищому рівні в банку спеціального підрозділу, який має відповідати за управління ризиками, що дасть змогу поставити управління ризиками на один рівень з іншими основними підрозділами банку;
- вироблення чіткої стратегії з управління ризиками в банку, пов'язаної з відповідними операційними процесами в банку;
- встановлення відповідних параметрів управління ризиками на операційному рівні для всіх функціональних підрозділів банку;
- бізнесові та інвестиційні рішення мають ґрунтуватися на досконалому кількісному та якісному аналізі;
- систематичне збирання повної, своєчасної та послідовної інформації, а також забезпечення адекватного зберігання та доступу до неї;
- розроблення кількісних моделей, що забезпечують симуляцію та/або аналіз впливу змін в економічному, бізнесовому та ринковому середовищі на профіль ризику банку та пов'язаного з цим впливу на його ліквідність, прибутковість та вартість [5].

На макроекономічному рівні управління ризиками передбачає регулювання ліквідності банків з боку НБУ, що має забезпечуватись через удосконалення та забезпечення прозорості операцій з рефінансування, з власними борговими зобов'язаннями (депозитними сертифікатами овернайт та строком до 90 днів) та з державними облігаціями України, встановлення мінімального розміру регулятивного капіталу.

Протягом 2010–2016 рр. Національний банк України змінював основні вимоги до структури капіталу банківських установ та підвищував рівень мінімального розміру регулятивного капіталу. Однак, банківські установи України мають ряд проблем, що не дозволяють їм швидко перейти на стандарти нової угоди Комітету з банківського нагляду: невідпрацьованість механізмів вдосконалення внутрішньої системи контролю за ризиками у банках; незабезпеченість програмними продуктами щодо здійснення інформаційного забезпечення процесу управління ризиками; незацікавленість акціонерів у запровадженні ефективного механізму управління ризиками.

Банківський сектор України приведений відповідно до стандартів Базеля I і частково враховані вимоги угоди Базеля II. У подальшій перспективі українським банківським установам доцільно було б продовжувати здійснення переходу на стандарти Базеля II та готуватись до запровадження принципів Базеля III. Перехід та виконання угод Базельського комітету сприятиме підвищенню ліквідності банківського сектору, мінімізації банківських ризиків, удосконаленню прозорості української банківської системи, більшій концентрації та підвищенню якості капіталу вітчизняних банківських установ.

У 2014 р. в закон України «Про банки і банківську діяльність» було внесено зміни до підвищення вимог щодо мінімального розміру статутного капіталу на дату реєстрації банку, що не повинен бути меншим 500 млн грн [8]. А у 2016 р. були підвищені вимоги постановою Правління Національного банку України до капіталізації банків, що передбачали наступні зміни: до 17.06.2016 р. банки повинні мати капітал 120 млн грн, до 11.07.2017 р. – 200 млн грн, до 11.07.2018 р. – 300 млн грн, до 11.07.2019 р. – 400 млн грн, до 11.07.2020 р. – 450 млн грн [9].

Такі внесення зміни до вимог докапіталізації призвели б до зникнення з ринку невеликих банків, які хоч і мають невеликий за розміром капітал, однак є платоспроможними, ліквідними та мають високі фінансові показники діяльності. Тому у 2017 р. під тиском банківської спільноти Правлінням НБУ було скасовано Постанову НБУ № 242 «Про збільшення капіталів банків України», прийняту у 2016 р.

Особливе значення для України на сьогоднішній день є вирішення проблеми створення ефективної системи банківського нагляду, зважаючи на такі процеси в країні та в банківській системі:

- нестабільність економічної ситуації та банківської системи;
- недостатній досвід діяльності українських банків в умовах ринкової економіки;
- незавершеність процесу трансформації банківського сектору;
- схильність до надмірної ризикованості здійснення діяльності банківськими установами;
- недостатній рівень резервування на покриття ризиків за операціями банку та рівень сформованого банком капіталу, що негативно відображується на якості активів банку;
- низький рівень контролю та аудиту в банківських установах [10].

У довгостроковому періоді перехід на нові стандарти Базельського комітету дозволить українській банківській системі інтегруватись у міжнародні фінансові ринки та забезпечити стійкість і стабільність функціонування банків України.

Актуалітетом антикризового управління банками у короткостроковій перспективі має стати забезпечення доступності населення і бізнесу до кредитних ресурсів, оптимізація процентних ставок та розвиток банківського кредитування реального сектору, високотехнологічного виробництва, інноваційної діяльності, малого і середнього бізнесу.

До 2014 р. динаміка відсоткових ставок мало впливала на економіку України та, переважним чином, залежала від рівня ліквідності банківської системи країни. У 2014 р. Національний банк України відмовився від режиму фіксованого курсу, що спровокувало різку девальвацію гривні та зростання процентних ставок.

Процентні ставки для бізнесу є занадто високими, особливо за довгостроковими кредитами (табл. 2), наслідком чого є стискання інвестиційної активності.

Таблиця 2

Динаміка процентних ставок у банківській системі України*

Роки	Облікова ставка НБУ, %	Середньозважена ставка рефінансування за всіма інструментами, %	Процентні ставки за кредитами суб'єктам господарювання за станом на кінець року, % річних (без урахування овердрафту)	
			коротко- / довгострокові кредити	
			у національній валюті	в іноземній валюті
2013	з 10.06 – 7,0%; з 13.08 – 6,5%	7,15	18,5/16,6	2,5/ -
2014	з 15.04 – 9,5%; з 17.07 – 12,5%; з 13.11 – 14,0%	15,57	20,8/16,1	11,0/11,1
2015	з 06.02 – 19,5%; з 04.03 – 30%; з 28.08 – 27%; з 25.09 – 22%	25,22	18,8/26,4	14,9/-
2016	з 22.04 – 19%; з 27.05 – 18%; з 24.06 – 16,5%; з 29.07 – 15,5%; з 16.09 – 15%; з 28.10 – 14%	17,36	17,2/23,8	0,1/9,7
2017	з 27.01 – 14%; з 14.04 – 13%; з 26.05 – 12,5%	15,10 (станом на 01.05.17)	13,4/20,5 (станом на 03.05.17)	5,2/7,1 (станом на 03.05.17)

* Узагальнено за даними НБУ.

Для стабілізації діяльності банківської системи України важливим є розвиток економіки, однак, проблемою процентної політики Національного банку України залишаються надмірно високі ставки на депозитні сертифікати, що спричинюють блокування кредитування економіки країни. Напрямими вирішення проблемних аспектів в питаннях високих відсоткових ставок експерти вбачають: створення комплексних заходів щодо переходу до дискреційної монетарної політики та розширення коридору ставок операцій постійного доступу (зниження ставок за депозитними сертифікатами овернайт) [11].

Загалом, останніми роками, прослідковувалась процентна політика НБУ, що суперечила ключовим принципам управління ліквідністю вітчизняних банківських установ та створювала проблеми у валютному секторі ринку. Всі ці нововведення лише сприяли поглибленню кризи в банківському секторі України та спричинили масове банкрутство банків та зростання частки проблемних кредитів в кредитному портфелі банків.

Причини (фактори) появи проблемної заборгованості можна умовно розподіливши на три групи:

- 1) зовнішні щодо банку і позичальника;

- 2) внутрішні банківські;
- 3) внутрішні позичальника.

Зовнішніми чинниками щодо банку та позичальника є загалом політична і економічна ситуація країни та її регіонів. У період з 2014 по 2016 роки в Україні відбулись зміни, що негативно відобразились на якісних показниках кредитних портфелів вітчизняних банківських установ, що й спричинило до зростання «токсичних» активів банків та масового банкрутства в банківському секторі країни. До таких причин належать анексія Криму та військовий конфлікт в Донецькій та Луганській областях. У 2014 р. НБУ був змушений ліквідувати банківські установи, відокремлені підрозділи українських банків, що були розташовані на території Криму та на окупованих територіях Донбасу. Також до зовнішніх причин щодо банку та позичальника належать: обвал гривні більш ніж у три рази (з 8 до 26 грн за 1 дол. США); різке зростання цін на споживчі товари; зниження цін на нерухоме майно, що в свою чергу, знижує вартість заставного майна; зниження ділової активності підприємців та платоспроможності населення.

Внутрішніми банківськими чинниками є такі, що безпосередньо впливають на кредитну політику банківської установи та вплинути на них можна на рівні менеджменту банку. До таких чинників відносять: приховування інформації про реальний стан виконання встановлених економічних нормативів для банківської установи, в результаті чого неправдиво відображають свою балансову вартість; використання злочинних схем для виведення коштів (подрібнення великих депозитів, що дозволить отримати кошти збанкрутілого банку через Фонд гарантування вкладів фізичних осіб; продаж заставленого майна підставним компаніям за заниженими цінами з подальшим перепродажем за ринковими цінами тощо); рівень професійності менеджменту банку (наявність помилок) при формуванні кредитного портфеля з точки зору прогнозованості коротко- та середньострокових перспектив для здійснення ризикових операцій, при оцінюванні кредитоспроможності позичальників та забезпеченості кредитів, а також при структуруванні кредитів (щодо термінів, сум, процентів) [12].

Також існують чинники, що пов'язані з діяльністю юридичних та фізичних осіб, які позичають грошові кошти в банківській установі та не можуть, а іноді й не бажають повертати борги. Переважним чином, юридичні особи не можуть виконати свої зобов'язання перед банком з таких причин: неефективний рівень менеджменту в організації; втрата ринків збуту продукції; неефективна реалізація проекту, під який було отримано кредитні кошти; зниження фінансових показників діяльності позичальника, в тому числі і з причини поглиблення кризових процесів в країні; шахрайські дії (змова з працівниками банківської установи) та небажання повертати позику. Фізичні особи не виконують взяті зобов'язання перед банком з наступних причин: втратили джерело доходів (звільнені з роботи); знизився

рівень заробітної плати; значно підвищились рівень інфляції в країні, тарифи на комунальні послуги; відбулась девальвація національної валюти (особливо стосується позичальників, які одержали позики в іноземній валюті) тощо.

На сьогоднішній день кожен вітчизняний банк (хто меншу частку, хто більшу) має в своїх активах проблемну заборгованість (табл. 3). Однак, ключовим завданням є ретельний контроль допустимого рівня для банківської установи токсичних кредитів в кредитних портфелях, своєчасне реагування та прийняття заходів щодо їх мінімізації.

Таблиця 3

Банки України за критерієм проблемності кредитного портфеля станом на 2016 р. (проблемність кредитів визначається як відношення проблемних кредитів до кредитного портфеля) [13]

<10%	10%-25%	25%-35%	>35%
Сітібанк ПроКредит Банк Банк Восток Мегабанк	Креді Агріколь Банк УкрСиббанк КредоБанк ОТП Банк Банк Південний Альфа-Банк	ІНГ Банк України Укргазбанк ПриватБанк Укрексімбанк ПУМБ Фідобанк	Райффайзен Банк Аваль Укрсоцбанк Ощадбанк Універсал Банк ВТБ Банк Промінвестбанк Банк Кредит Дніпро

Для подолання кризових процесів та покращення діяльності банківських установ в країні Комітетом Верховної Ради України з питань фінансової політики та банківської діяльності була розроблена Стратегія розвитку банківської системи 2016–2020: «Синергія розвитку банків та індустріалізації економіки» [11], у якій пропонуються шляхи вирішення щодо зниження проблемної заборгованості (на основі вивчення зарубіжного досвіду):

- створення санаційного банку для здійснення управління проблемною заборгованістю;
- створення Спеціалізованого фонду акумулювання, в тому числі викупу проблемних активів у формі державної корпорації з приватно-державним фінансуванням. Суть створення такого фонду полягає в тому, що він буде здійснювати викуп «токсичних» активів в обмін на державні цінні папери (облігації) терміном погашення 10 років. Банківські установи зможуть дані облігації конвертувати в акції юридичної особи-боржника або використовувати облігації як забезпечення для одержання короткострокових позик у Національного банку України.

На державному рівні в Україні не створено організацій, які б допомагали банкам працювати з проблемними кредитами, тому одним з напрямів їх мінімізації є реструктуризація. Для належної організації роботи з проблемними кредитами необхідно виробити підходи до ідентифікації потоку клієнтів, що звертаються за реструктуризацією, шляхом їх сегментації, а також, розробити інструментарій реструктуризації та визначити пріорите-

тність і обмеження щодо його використання, враховуючи інтереси банку та регулятивні вимоги [12].

Зменшення платіжного навантаження на позичальників є основним завданням реструктуризації кредитів в умовах фінансової кризи. В Україні реструктуризація кредитів повинна також ґрунтуватись на застосуванні зарубіжного досвіду у поєднанні з особливостями правового та економічного простору нашої країни. Вивчення зарубіжного досвіду та застосування у практиці вітчизняних банків найбільш прийнятних заходів щодо реструктуризації позикових коштів надає можливість у період подолання кризи одночасно зберегти позитивні відносини з клієнтами та, по можливості, повернути грошові кошти по кредитах та відсотках за ними.

Найбільш прийнятними та доступними для України видами реструктуризації кредитів в умовах подолання фінансової кризи є: пролонгація строків кредитування, конвертація валютних кредитів і перегляд розміру відсоткових ставок у напрямі їх зниження.

Ефективність роботи банківської установи залежить від оптимізації структури кредитного портфеля та мінімізації витрат з його обслуговування. Заходи щодо вдосконалення формування кредитного портфеля сприятимуть зменшенню сумнівних та безнадійних кредитів, визначенню нових перспективних напрямів кредитування. Детальне вивчення процесів кредитування та детальний аналіз структури кредитного портфеля банківських установ України дає змогу вчасно відреагувати на недоліки та прорахунки у кредитній діяльності, уникнути негативних наслідків. Тому для стабільної діяльності банківських установ України необхідно звернути увагу на сучасні тенденції у формуванні та структуруванні кредитних портфелів.

Загалом головним орієнтиром державної антикризової політики має стати розбудова фінансово безпечної, стійкої та рентабельної банківської системи, що забезпечуватиме ефективний перерозподіл капіталу в національній економіці на користь фінансування сталого економічного розвитку та зростання добробуту населення.

Актуальності антикризового управління страховими компаніями. Фінансова криза може охоплювати як окрему страхову компанію, так і страховий ринок загалом. Причини, що призводять до кризових явищ, можуть належати як до зовнішніх факторів так і до внутрішніх факторів у страхових компаніях.

До зовнішніх чинників фінансової кризи у страхових компаніях слід відносити:

- глобальні – зумовлені циклічними процесами розвитку міжнародної економіки та закономірними спадами економічної й фінансової кон'юнктури;

- чинники інтернаціоналізації світового ринку страхових послуг – пов'язані з проникненням транснаціональних страхових компаній на наці-

ональні ринки а витісненням національних СК внаслідок високої конкуренції і економії на трансакціях з боку страховиків-нерезидентів;

- політичні – пов'язані з політичною ситуацією в країні, наявністю політичної нестабільності, політичних конфліктів, страйків, громадських заворушень;

- правові – визначають здатність законодавчих органів приймати ефективні, стимулюючі зростання та конкуренцію, нормативно-правові акти у сфері страхування, оподаткування страхової діяльності та стратегічні документи розвитку страхового ринку, з урахуванням міжнародних правил і норм;

- макроекономічні – пов'язані із динамікою ВВП та інших макроекономічних показників, рівнем розвитку банківської системи, інфляційними та девальваційними процесами, рівнем життя населення, його купівельною спроможністю тощо;

- інвестиційні – чинять вплив через інвестиційну привабливість та інвестиційний клімат і визначають можливості надійного інвестування страхових резервів;

- інституційні – визначаються ефективністю діяльності формальних і неформальних інституцій, здатністю державного регулятора формувати державну політику розвитку страхового ринку, ефективністю антимонопольного регулювання.

Внутрішніми чинниками фінансової кризи у страхових компаніях є:

- неефективний менеджмент, система підбору персоналу та організаційна структура компанії;

- недосконала маркетингова політика та формування набору страхових послуг;

- нереалістичні цілі та прорахунки у виборі стратегії;

- відсутність можливостей достатнього фінансування страхової діяльності;

- неякісний контролінг та система комплаєнсу;

- прорахунки при проведенні актуарних розрахунків та помилки в розрахунках страхового тарифу;

- незбалансована структура страхового портфеля;

- формування резервів, що не адекватні можливостям виконання страхових зобов'язань;

- нераціональна інвестиційна політика.

Не зважаючи на кількісне скорочення страхових компаній, якісні показники їх діяльності в цілому мають позитивну тенденцію (табл. 4). Так за шість років валові страхові премії зросли на 12088 млн грн, а чисті страхові премії збільшились майже в два рази (на 13136 млн грн). Однак, маючи грошові надходження, вітчизняні страхові компанії під час здійснення інвестиційної діяльності віддають перевагу розміщенню вільних грошових коштів в банківські вклади, (близько 25%). З огляду на сучасний рівень ро-

розвитку фінансового ринку України, найбільш інвестиційно привабливим фінансовим інструментом для страхових компаній є депозити.

Таблиця 4

**Динаміка основних показників діяльності страхового ринку
України в 2010–2016 рр., млн грн***

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Темпи приросту, %	
								2015/ 2014	2016/ 2015
Кількість страхових компаній:	456	442	414	407	382	361	310	-5,5	-14,1
в т. ч. СК «non-Life»	389	378	352	345	325	312	271	-4,0	-13,1
в т. ч. СК «non-Life»	67	64	62	62	57	49	39	-14,0	-20,4
Страхова діяльність, млн грн									
Валові страхові премії	23082	22694	21508	28662	26767	29736	35170	11,1	18,3
Валові страхові виплати	6105	4864	5151	4652	5065	8101	8839	59,9	9,1
Рівень валових виплат, %	26,4	21,4	23,9	16,2	18,9	27,2	25,1	-	-
Чисті страхові премії	13328	17970	20278	21552	18593	22355	26464	20,2	18,4
Чисті страхові виплати	5886	4699	4970	4567	4893	7602	8561	55,4	12,6
Рівень чистих виплат, %	44,2	26,2	24,5	21,2	26,3	34,0	32,3	-	-
Страхові резерви та активи, млн грн									
Обсяг сформованих страхових резервів	11372	11179	12578	14436	15828	18376	20937	16,1	13,9
Загальні активи страховиків	45235	48123	56225	66388	70261	60729	56076	-13,6	-7,7

*Складено за даними Нацкомфінпослуг України.

Зовнішні і внутрішні чинники фінансової кризи у страховій компанії піддаються регулюючому впливу на загальнодержавному, секторальному рівнях та рівні антикризового менеджменту корпорацій.

Антикризове управління страховими компаніями являє собою управління, яке спрямоване на передбачення фінансової кризи, діагностику, аналіз і моніторинг фінансових показників страхової діяльності з визначенням їх відхилення від нормативних значень, усунення загроз появи кризових ситуацій та прийняття управлінських рішень превентивного і реактивного характеру.

Метою антикризового управління страховими компаніями є передбачення, діагностика, усунення та мінімізація негативних чинників фінансової кризи та забезпечення стійкого функціонування страхової компанії з

урахуванням дотримання обов'язкових нормативів платоспроможності, рівня фінансової безпеки та показників ризиковості.

Основними завданнями антикризового управління страховими компаніями є:

- 1) прогнозування кризових ситуацій з урахуванням зовнішніх чинників функціонування страхового ринку;
- 2) проведення аналізу фінансово-економічного стану та динаміки кризових показників;
- 3) здійснення діагностики ймовірності банкрутства;
- 4) розробка антикризових стратегій, програм і планів;
- 5) забезпечення внутрішнього контролю;
- 6) забезпечення належного рівня фінансової безпеки;
- 7) дотримання прийнятної межі ризиковості, у тому числі щодо інвестиційної, тарифної політики та діяльності з перестраховування;
- 8) забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності;
- 9) ефективне проведення санаційних заходів, реорганізації, банкрутства і ліквідації.

Перші вісім завдань реалізуються як у межах превентивного управління, так і реактивного. Дев'яте завдання реалізується як реакція на невідворотні кризові процеси, усунення яких можливе лише за використання методів фінансового оздоровлення, а у разі критичної стадії кризи – банкрутства і ліквідації страхової компанії.

Сприятиме антикризовому регулюванню страховими компаніями України введення в сферу страхування та перестраховування нормативів платоспроможності (Solvency II). Це забезпечить можливість удосконалення вимог до платоспроможності страховиків шляхом: запровадження системи, що базуватиметься на врахуванні ризик-факторів; застосування інтегрованого підходу до формування страхових резервів та вимог до капіталу; запровадження комплексної системи ризик-менеджменту; використання в діяльності внутрішніх моделей управління капіталом страховика; мінімізації впливу ризиків шляхом їх диверсифікації [14]. Запровадження та використання нових вимог директиви надасть можливість всім учасникам страхового ринку в умовах подолання кризи свою діяльність зробити більш вигідною та безпечною.

Актуалітети антикризового управління діяльністю Недержавних пенсійних фондів. Створення державою ефективною системою соціального захисту передбачає пенсійне забезпечення населення на засадах створення гідних умов і якості життя на пенсії.

В Україні система пенсійного забезпечення протягом останнього десятиліття знаходиться у перманентному кризовому стані, що виявляється у низькому рівні пенсій переважної більшості населення, що отримує пенсію, високому дефіциті Пенсійного фонду України та несправедливому механізмі нарахування і диференціації розміру пенсійних виплат (табл. 5).

Стан пенсійного забезпечення в Україні

Показник	Станом на 01.01.2017*	Коментар
Кількість пенсіонерів	12,3 млн осіб	За офіційними даними кількість пенсіонерів становить 29,2% усього населення України, а з урахуванням нелегальної трудової міграції – близько 35%
Пенсійне навантаження на одного працюючого	1,2	Один офіційно зареєстрований працюючий в Україні утримує більш, ніж одного пенсіонера
Мінімальна пенсія	1247 грн	За визначенням ООН за межею бідності знаходиться особа, яка отримує дохід менше 5 дол. США на добу або 150 дол. на місяць, що становить 3,7 тис. грн і, відповідно, перевищує мінімальну пенсію в Україні у 3,1 рази
Кількість пенсіонерів, що отримують мінімальну пенсію	5,6 млн осіб	Мінімальну пенсію отримує понад 50% пенсіонерів
Середня пенсія в Україні	1828,3 грн	Середня пенсія в Україні вдвічі менша за мінімальну заробітну плату і є найнижчою як серед країн ЄС
Кількість осіб, що отримують пенсію понад 10 тис. грн	15,5 тис. осіб	Різниця між мінімальною і фактично отриманою максимальною пенсією в Україні сягає 10 разів
Пенсійний вік (для чоловіків і жінок)	60 років	Пенсійний вік в Україні є найнижчим з-поміж країн ЄС. Поряд з цим найнижчою є тривалість життя населення, що означає незначний термін проживання населення на пенсії
Тривалість життя на пенсії	- чоловіки – 6 років; - жінки – 16 років	
Дефіцит Пенсійного фонду України	- у гривнях – 142,6 млрд грн; - у % до ВВП – 6%; - на одного працюючого – 8760 грн; - на одну особу – 3335 грн	Наслідком дефіциту пенсійного фонду є його покриття за рахунок коштів Державного бюджету. Фінансування пенсійного фонду з бюджету складає 18% видатків бюджету

* Розраховано та складено за даними Держстату, Пенсійного фонду України та Міністерства фінансів України.

В Україні запроваджується система пенсійного забезпечення, що включає три рівні [15].

Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах солідарності й субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у Накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об’єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення.

Перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов’язкового державного пенсійного страхування.

Посткризове відновлення системи пенсійного забезпечення ґрунтується на засадах реалізації антикризового управління на макро- та мікроекономічному рівні (рис. 3).

Антикризова політика держави передбачає проведення пенсійної реформи.

Пенсійна реформа, започаткована в Україні у 1998 р. [16], має на меті вирішити такі завдання:

- запровадження системи пенсійного страхування, спроможної застрахованим громадянам після виходу на пенсію забезпечити гарантований рівень доходів, що відповідають міжнародним соціальним стандартам;
- стимулювання зацікавленості працездатних осіб у власному матеріальному забезпеченні при виході на пенсію;
- врахування результатів трудової діяльності працівників при визначенні розміру пенсії шляхом встановлення залежності розміру пенсії від трудового вкладу та страхового стажу;
- зменшення демографічного навантаження на фінансову основу пенсійного забезпечення;
- переведення державного пільгового пенсійного забезпечення на професійно-галузевий рівень;
- запровадження недержавного пенсійного забезпечення.

Недержавне пенсійне забезпечення як складова системи накопичувального пенсійного забезпечення здійснюється:

- пенсійними фондами шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів.
- страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду.
- банківськими установами шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень.

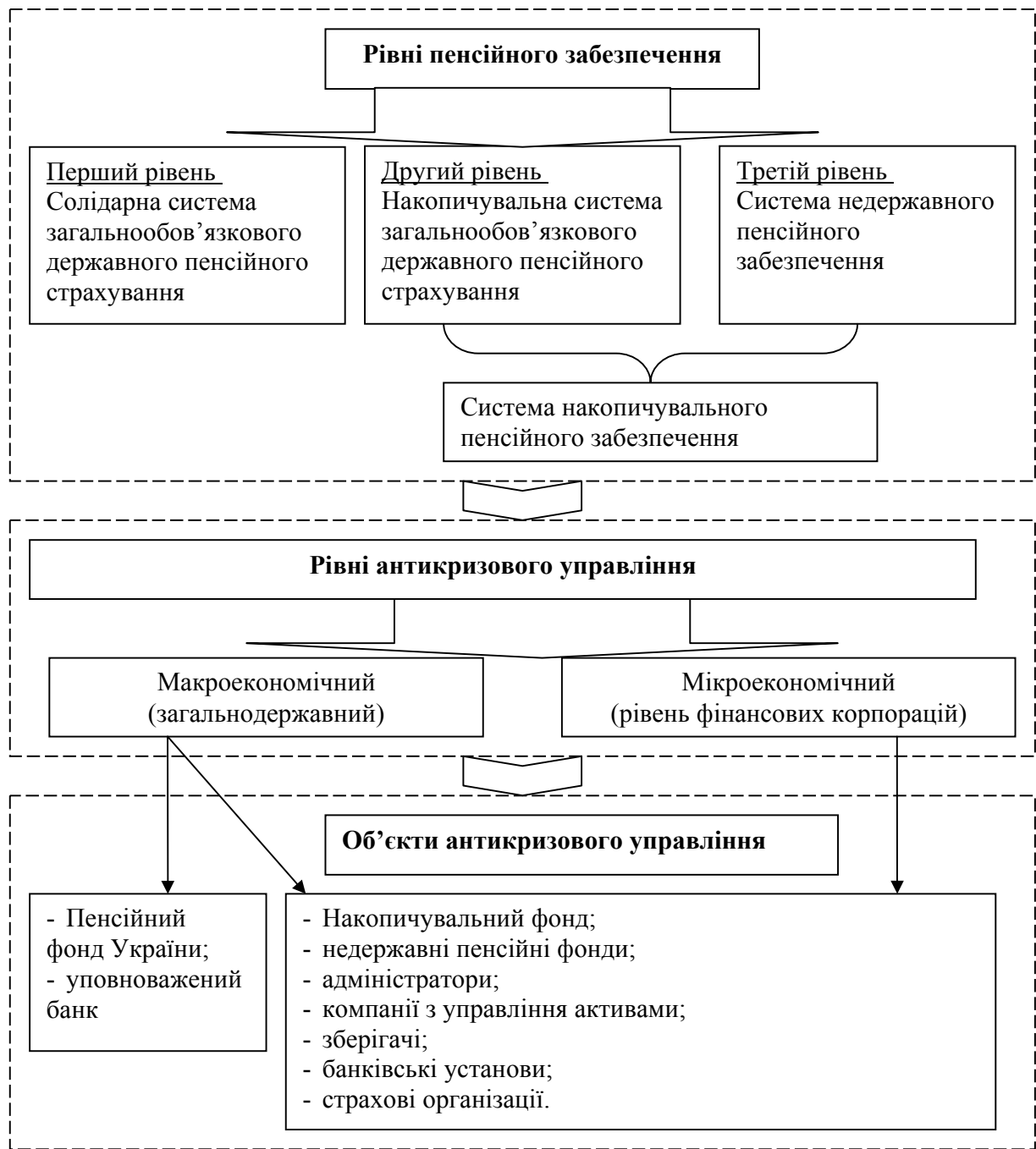


Рис. 3. Рівні та об'єкти антикризового управління пенсійним забезпеченням

Антикризове управління недержавними пенсійними фондами здійснюється на двох рівнях:

1) макроекономічний (державний) рівень – передбачає діяльність державних інститутів щодо законодавчого забезпечення, розробки і реалізації стратегій, проведення пенсійної реформи та здійснення державного регулювання, нагляду і контролю за функціонуванням суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення;

2) мікроекономічний (рівень фінансових корпорацій) – передбачає діяльність суб'єктів системи накопичувального пенсійного забезпечення

щодо розробки і реалізації системи антикризового управління у фінансових корпораціях у межах загальнодержавної політики пенсійного забезпечення.

Макроекономічне антикризове управління недержавними пенсійними фондами – це діяльність органів державного управління щодо реалізації рішень адміністративного, соціального, економічного і правового характеру, спрямована на упередження, мінімізацію та усунення негативних наслідків кризових явищ у пенсійному забезпеченні.

Мікроекономічне антикризове управління недержавними пенсійними фондами – це діяльність менеджменту організації із забезпечення стійкого функціонування суб'єктів накопичувальної пенсійної системи, платоспроможності і ліквідності недержавних пенсійних фондів.

Розбудова системи недержавного пенсійного забезпечення дозволить:

- створити додаткове до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування джерело пенсійних виплат;
- забезпечити громадянам більш високий рівень життя при досягненні пенсійного віку;
- забезпечити формування нових джерел інвестиційних ресурсів для інвестування в сектори економіки;
- створити умови для додаткового стимулювання розвитку ринку капіталів, здешевлення кредитів та підвищення ліквідності фондового ринку;
- побудувати систему недержавного пенсійного забезпечення України на основі апробованих у світовій практиці принципів та механізмів [17].

В умовах катастрофічного зниження доходів населення та зuboжіння переважної більшості пенсіонерів потрібна ефективна система недержавного пенсійного забезпечення та гарантії з боку держави щодо її безкризового функціонування. Недержавні пенсійні фонди мають стати локомотивом соціального захисту пенсіонерів.

Висновки і пропозиції

Антикризове управління фінансових корпорацій матиме такі очікувані результати:

- зменшення кількості банкрутств та збиткової діяльності;
- відновлення інвестиційного кредитування бізнесу;
- зростання фінансової стійкості, ліквідності і рентабельності;
- зростання довіри населення до банківської, страхової системи та недержавних пенсійних фондів;
- зростання процентних доходів населення
- забезпечення ефективної трансформації заощаджень домогосподарств в інвестиції [18, с. 52–58];
- зниження зовнішнього боргового навантаження;
- надання якісних і гарантовано своєчасних фінансових послуг населення;

- поглиблення інтеграції вітчизняних фінансових корпорацій в міжнародний фінансовий простір;
- формування конкурентоспроможних фінансових послуг;
- забезпечення фінансової самодостатності національної економіки.

Вихід України із системної кризи з огляду на високе боргове навантаження вбачається в переорієнтації на внутрішні резерви фінансування економічного зростання, реалізацію яких спроможна забезпечити злагожене антикризове управління банківськими та небанківськими фінансовими корпораціями.

Список використаних джерел

1. Ковальчук Т. Т. Актуалітети політики розвитку / Ковальчук Т. Т., Черняк В. К., Шевчук В. Я. – К. : Знання, 2009. – 326 с.
2. Аналітика. Асоціація українських банків. [Електронний ресурс]. – Назва з екрана: http://aub.org.ua/index.php?option=com_content&task=view&id=12693&menu=119&Itemid=113
3. Русл Л. В. Сучасні реалії та перспективи розвитку страхового ринку України в умовах трансформаційних процесів / Л. В. Русл // Вісник Чернігівського державного університету. – 2014. – № 3 (75). – С. 237–242.
4. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2016 https://nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202016.pdf.
5. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України / Постанова Правління НБУ № 98 від 28.03.2007 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0098500-07>.
6. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» // Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.
7. Про порядок регулювання діяльності банків в Україні // Постанова НБУ № 368 від 28.08.01 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
8. «Про банки і банківську діяльність» // Закон України від 01.01.2017 № 2121-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.
9. Про збільшення капіталу банків України // Постанова Правління НБУ № 242 від 07.04.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/document/download?docId=29651981>.
10. Храпкіна В. В. Теоретико-методологічні основи банківського регулювання та нагляду в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Храпкіна, В. В. Крутушкіна // Економічний форум. – 2012. – № 2. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
11. Стратегія розвитку банківської системи 2016–2020: «синергія розвитку банків та індустріалізації економіки» // Відкритий громадський проект для широкого експертного обговорення. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/afedra+bankspravi/proekt_strategi.pdf.
12. Чуб П. М. Проблемна кредитна заборгованість банків в Україні та світі / П. М. Чуб // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 18. – С. 41–46.
13. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
14. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: [монографія] / за заг. ред. д.е.н., професора С. В. Онишко. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. – 452 с.

15. «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» // Закон України від 09 липня 2003 року № 1058-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>

16. «Про основні напрями реформування пенсійного забезпечення в Україні» // Указ Президента України від 13 квітня 1998 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/291/98>.

17. Середницька І. В. Перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів в Україні // Стратегічні орієнтири <http://libfor.com/index.php?newsid=2427>.

18. Олешко А. А. Ендогенізація інвестиційного розвитку в контексті забезпечення економічної безпеки України / А. А. Олешко // Актуальні проблеми економіки. – 2017. – № 2. – С. 52–58.

ВІДОМОСТІ ПРО РЕДКОЛЕГІЮ ТА АВТОРІВ

Редколегія

Покатаєва Ольга Вікторівна, доктор економічних наук, професор, перший проректор, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя, rokataeva.olga1978@gmail.com (підрозділ 2.3).

Болдуєв Михайло Валентинович, доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя, koakru@gmail.com (підрозділ 1.6).

Кучерова Ганна Юріївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку і оподаткування, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя, kucherovahanna@gmail.com (підрозділ 1.7).

Автори

Аблязова Ельвіна Зуфарівна, ПрАТ ПВНЗ «Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій», olescolm@ukr.net (підрозділ 3.4).

Алексєнко Людмила Михайлівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та фінансів, Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету, olescolm@ukr.net (підрозділ 3.4).

Балахонова Олеся Василівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки і менеджменту, Вінницький соціально-економічний інститут Університету «Україна», balahonova@list.ru (підрозділ 3.1).

Богма Олена Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Запорізький національний університет, bogma_e_s@ukr.net (підрозділ 4.7).

Болдуєва Оксана Валеріївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування, Запорізький національний університет, vlada.ox@ukr.net (підрозділ 4.7).

Бургман Марина Костянтинівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії, національної та міжнародної економіки,

Класичний приватний університет, м. Запоріжжя, maria.burg69@gmail.com (підрозділ 2.4).

Вагілевич Антоніна Анатоліївна, аспірант кафедри економічної теорії, національної та міжнародної економіки, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя (підрозділ 2.3).

Вакуленко Тетяна Станіславівна, старший викладач кафедри економіки та інформаційних технологій, Запорізька державна інженерна академія, tatyana_vakulenko@bk.ru (підрозділ 2.5).

Воронкова Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України, VoronkovaElena@bk.ru (підрозділ 4.4).

Воронченко Ольга Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України, olya_lelik@ukr.net (підрозділ 5.1).

Гриценко Михайло Павлович, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту, Бердянський державний педагогічний університет, argush56@gmail.com (підрозділ 1.5).

Духа Марія Василівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства і підприємництва, Хмельницький національний університет, duha-mv@ukr.net (підрозділ 4.1).

Захарченко Віталій Іванович, доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності, Одеський національний політехнічний університет, nvzakharchenko777@gmail.com (підрозділ 3.2).

Захарченко Павло Васильович доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної кібернетики і фінансів, Бердянський державний педагогічний університет, pvzz1957@gmail.com (підрозділ 1.4).

Клопов Іван Олександрович, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та інформаційних технологій, Запорізька державна інженерна академія, vipers@ukr.net (підрозділ 1.2).

Комазов Павло Валерійович, кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та інформаційних технологій, Запорізька державна інженерна академія, komazov@ukr.net, (підрозділ 2.5).

Макаренко Андрій Петрович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту, Запорізька державна інженерна академія, arm2008@ukr.net (підрозділ 4.5).

Меліхова Тетяна Олегівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту, Запорізька державна інженерна академія, tanya_zp_zgia@ukr.net (підрозділ 4.5).

Меркулов Микола Миколайович, доктор економічних наук, професор кафедри підприємницької та туристичної діяльності, Ізмаїльський державний гуманітарний університет, merkulov.mykola@gmail.com (підрозділ 3.3).

Олешко Анна Анатоліївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України, anna_oleshko@ukr.net (підрозділ 5.3).

Онишко Світлана Василівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України, onyshko_sv@ukr.net (підрозділ 5.1).

Пасічник Юрій Васильович, доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, Національний університет біоресурсів і природокористування України, pasich_fin@mail.ru (підрозділ 4.3).

Пащенко Юрій Євгенович, доктор економічних наук, професор кафедри економіки, Національний авіаційний університет, м. Київ, rashchenko46@gmail.com (підрозділ 1.1).

Плинокос Дмитро Дмитрович, кандидат економічних наук, доцент кафедри управління персоналом і економіки праці, Запорізький національний технічний університет, ddplynokos@gmail.com (підрозділ 1.8).

Побоча Катерина Павліна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України, silikiya_21@ukr.net (підрозділ 5.3).

Футало Юрій Ростиславович, аспірант кафедри фінансів Мукачівського державного університету (підрозділ 2.1).

Хижняк Олена Станіславівна, менеджер з забезпечення інвестиційних проектів ПАТ «Запоріжсталь», м. Запоріжжя, hhizhnyk@mail.ru (підрозділ 1.3).

Черничко Тетяна Володимирівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Мукачівський державний університет, k_f@mail.msu.edu.ua (підрозділ 2.1).

Чуницька Ірина Іванівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових ринків, Університет державної фіскальної служби України, chunitska_307@ukr.net (підрозділ 4.6).

Ширяєва Людмила Володимирівна, доктор економічних наук, професор кафедри обліку, фінансів та аудиту, Одеський національний морський університет, l.shyriaieva@gmail.com (підрозділ 4.2).

Штулер Ірина Юріївна, доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів, обліку та фундаментальних економічних дисциплін, ВНЗ «Національна академія управління», shkirka2002@ukr.net (підрозділ 2.2).

Ярошевська Оксана Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя, yaroshevskaya-ksenya@meta.ua (підрозділ 5.2).

Наукове видання

**НОВА ТРАЄКТОРІЯ РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:
МІКРО-, МАКРО- ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ**

Монографія

За ред. О. В. Покатаєвої,
М. В. Болдуєва, Г. Ю. Кучерової

В авторській редакції

Технічний редактор Н. А. Ананьїна
Дизайнер обкладинки М. С. Кучеров

Підписано до друку 01.06.2017 р.
Формат 60×84/16. Папір офсетний. Друк різнографний. Гарнітура Times.
Умовн.-друк. арк. 30,34. Обл.-вид. арк. 30,38. Тираж 500 пр. Зам. № 09-17н.

Видавець та виготовлювач
Класичний приватний університет
69002, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 70б

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
серія ДК, № 3321 від 25.11.2008 р.