

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ
ЗАСАДИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ
БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ
НАЦІОНАЛЬНОГО
ГОСПОДАРСТВА**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

*За загальною редакцією доктора економічних наук, професора
Ільчука Валерія Петровича*

Чернігів 2016

УДК 330.322:330.341.1:330.52
ББК 65.9-56:65.9(2)-5:65.012
I-66

Рекомендовано до друку вченою радою Чернігівського національного технологічного університету (протокол № 10 від 28 листопада 2016 р.)

Рецензенти:

Н. І. Богомолва, д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри фінансів транспорту Державного економіко-технологічного університету транспорту;

В. Я. Вовк, д-р екон. наук, проф. кафедри банківської справи Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця;

В. М. Левківський, д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри економіки і менеджменту Чернігівського національного педагогічного університету імені Т. Г. Шевченка.

Інноваційно-інвестиційні засади стійкого розвитку базових галузей національного господарства : колективна монографія / за заг. ред. В. П. Ільчука. – Чернігів : Чернігів. нац. технол. ун-т, 2016. – 396 с.

ISBN 978-966-7496-93-7

У монографії досліджено теоретико-прикладні засади інноваційно-інвестиційного розвитку на макро- і мікроекономічному рівнях; викладено методологічні основи фінансово-економічного аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності. Проведено комплексний аналіз інвестиційної привабливості інновацій у базових галузях економіки. Значна увага приділяється питанням ідентифікації, аналізу й оцінці інноваційно-інвестиційних ризиків загалом і в контексті фінансово-економічної безпеки базових галузей національного господарства.

Колективна монографія підготовлена в межах наукової комплексної теми дослідження «Інноваційно-інвестиційні засади стійкого розвитку базових галузей національного господарства» (державний реєстраційний номер ДР № 0115U001150, термін березень 2015 р. – лютий 2018 р.) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, причетних до розробки та впровадження стратегії розвитку базових галузей національної економіки, студентів, аспірантів, викладачів ВНЗ та усіх тих, хто цікавиться проблемами і перспективами розвитку національної економіки.

УДК 330.322:330.341.1:330.52
ББК 65.9-56:65.9(2)-5:65.012

ISBN 978-966-7496-93-7

© Чернігівський національний технологічний університет, 2016

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| ПЕРЕДМОВА | 5 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІКРО- І МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНЯХ | 8 |
| 1.1. Теоретичні засади функціонування депозитного ринку та його вплив на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів | 8 |
| 1.2. Інноваційність національної економіки в категоріях технологічних укладів | 24 |
| 1.3. Теоретичні засади інноваційно-інвестиційного розвитку виробничої інфраструктури регіональних господарських комплексів | 35 |
| 1.4. Управлінський супровід удосконалення мотиваційних технологій на інжинірингових підприємствах у контексті інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки | 54 |
| 1.5. Інноваційні механізми міжнародної фінансової допомоги | 68 |
| 1.6. Інвестиції в персонал як базис ефективної інноваційної діяльності підприємств | 80 |
| 1.7. Роль комунального кредиту у фінансуванні інвестиційних проектів регіонів і міст України..... | 93 |
| 1.8. Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку транспортного сектору України..... | 101 |
| РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ | 112 |
| 2.1. Формування фінансового потенціалу для інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняних підприємств | 112 |
| 2.2. Інструментарій контролінгу як способу управління підприємствами в умовах кризи: інноваційний аспект | 134 |
| РОЗДІЛ 3. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ РОЗВИТКУ БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА | 144 |
| 3.1. Теоретико-прикладні аспекти управління інноваційно-інвестиційними ризиками суб'єктів підприємництва..... | 144 |
| 3.2. Особливості ризик-менеджменту інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту | 157 |
| 3.3. Страхування інноваційно-інвестиційних ризиків залізничного транспорту в умовах необхідності технічного оновлення та модернізації... .. | 165 |
| РОЗДІЛ 4. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА Й АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙ У БАЗОВИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ | 174 |
| 4.1. Інноваційна модель розвитку як пріоритет забезпечення конкурентоспроможності у в глобалізованому світі..... | 174 |
| 4.2. Збалансована система показників як інноваційний інструмент стратегічного управлінського обліку..... | 185 |
| 4.3. Оцінка стану правового та інфраструктурного забезпечення інвестиційного ринку України | 195 |
| 4.4. Аналіз сучасних тенденцій та перспектив забезпечення інвестиційної діяльності фінансовими ресурсами (на матеріалах Чернігівської області) | 205 |

| | |
|---|------------|
| 4.5. Формування інвестиційної привабливості туристичного кластера Львівщини..... | 214 |
| 4.6. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку водопровідно-каналізаційного господарства | 224 |
| РОЗДІЛ 5. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА | 234 |
| 5.1. Вплив ринку фінансових послуг на розвиток національної економіки в контексті забезпечення її фінансово-економічної безпеки | 234 |
| 5.2. Регулювання розвитку фінансового ринку в контексті забезпечення фінансової безпеки України | 245 |
| 5.3. Фінансово-економічна безпека страхового ринку України у глобальному страховому просторі | 256 |
| 5.4. Організаційно-економічні напрями державного управління безпекою у залізничній галузі України: євроінтеграційний аспект | 270 |
| 5.5. Моделювання процесу забезпечення банківської безпеки у трансформаційних умовах | 280 |
| 5.6. Концептуальні підходи до формування фінансових ресурсів підприємства в контексті фінансово-економічної безпеки..... | 295 |
| 5.7 Фінансова стійкість підприємства в контексті забезпечення фінансової безпеки..... | 304 |
| РОЗДІЛ 6. СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА | 316 |
| 6.1. Потенціал інноваційно-інвестиційного розвитку як фактор економічного зростання України | 316 |
| 6.2 Стратегічний розвиток економіки України: інвестиційний аспект | 329 |
| 6.3. Роль європейських структурних та інвестиційних фондів у фінансуванні проектів розвитку..... | 341 |
| 6.4. Гармонізація цифрових ринків як необхідна передумова інноваційно-інвестиційного розвитку..... | 354 |
| 6.5. Формування інноваційних заходів забезпечення перспективного розвитку агропромислового виробництва України..... | 365 |
| 6.6. Державно-приватне партнерство як стратегічна інноваційна форма залучення фінансових ресурсів у сферу туризму | 378 |
| ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ КОЛЕКТИВНОЇ МОНОГРАФІЇ..... | 391 |

ПЕРЕДМОВА

Найважливішим поняттям, що визначається економічною політикою держави, є залучення ресурсів, необхідних для забезпечення функціонування і розвитку базових галузей національного господарства. Результативність залучення ресурсів здатне стимулювати або стримувати активність економічних суб'єктів на ринку капіталів, нетоварному, фондовому та інших ринках.

Нарощування потенціалу національної економіки визначається темпами здійснення відновлених процесів, що реалізують визначені пріоритети розвитку провідних галузей економіки господарського комплексу країни.

Розвиток за загальнонауковим поглядом є складним незворотним процесом закономірного переходу від одного стану до іншого, який спрямований на досягнення нової якості. З огляду на це розвиток будь-якого суб'єкта господарювання відбувається, перш за все, за рахунок використання результатів науково-технічного прогресу, а саме інновацій (нової техніки, прогресивної технології тощо), застосування яких потребує певного обсягу витрат у формі довгострокових вкладень капіталу, тобто інвестицій.

Інновації та інвестиції невід'ємно пов'язані з різного роду процесами, які відображають їх сутність і зміст. З огляду на це логічним і об'єктивно можливим є вживання відповідних понять «інноваційно-інвестиційний розвиток», «інноваційно-інвестиційний процес», «інвестиційний ринок», «інфраструктурне забезпечення інноваційно-інвестиційного ринку» та інших.

Отже, питання, розглянуті у колективній монографії, є актуальними в умовах сьогодення і потребують оприлюднення і наукового обговорення.

Монографія складається з шести розділів, кожен з яких присвячено дослідженню певної наукової проблеми в межах наукової теми дослідження «Інноваційно-інвестиційні засади стійкого розвитку базових галузей національного господарства» (державний реєстраційний номер ДР № 0115U001150 (термін березень 2015 р. – лютий 2018р.)).

У розробленні першого розділу «**Теоретичні засади інноваційно-інвестиційної діяльності на мікро- і макроекономічному рівнях**» брали участь канд. екон. наук, доц. Н. О. Слободянюк, канд. екон. наук, доц. М. В. Дубина, канд. екон. наук, доц. І. В. Садчикова, канд. екон. наук, доц. В. Й. Жежуха, канд. екон. наук, доц. Ю. О. Чалюк, канд. екон. наук, доц. Н. А. Шпак, канд. екон. наук, доц. О. М. Парубець, канд. екон. наук, доц. Д. О. Сугоняко, асист. О. М. Бодарецька, асист. О. О. Тарасенко, викл. О. В. Пальоха. Науковцями було представлено матеріали, в яких розглядаються такі питання:

- розкрито сутність і зміст інноваційності національної економіки в категоріях технологічних укладів;
- досліджено концептуальні основи й особливості управлінського супроводу вдосконалення мотиваційних технологій на інжинірингових підприємствах у контексті інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки;
- досліджено теоретичні засади інноваційно-інвестиційного розвитку виробничої інфраструктури регіональних господарських комплексів;
- розкрито особливості інноваційних механізмів міжнародної фінансової допомоги;

– сформульовано теоретичні засади інвестицій у персонал як базис ефективною інноваційної діяльності підприємств;

– охарактеризовано роль комунального кредиту у фінансуванні інвестиційних проектів регіонів і міст України;

– державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку транспортного сектору України.

Другий розділ **«Методологічні основи фінансово-економічного аналізу інноваційно-інвестиційної діяльності»** містить результати наукових досліджень д-ра екон. наук, проф. Т. В. Майорової, канд. екон. наук, доц. С. В. Урванцевої, асп. Чута М.А. щодо:

- формування фінансового потенціалу для інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняних підприємств;

- дослідження інноваційних аспектів інструментарію контролінгу як способу управління підприємствами в умовах кризи;

- фінансового забезпечення інноваційної діяльності в сільському господарстві.

Результати, висвітлені у третьому розділі **«Інноваційно-інвестиційні ризики розвитку базових галузей національного господарства»**, представлені д-ром екон. наук, проф. В. П. Ільчуком, канд. екон. наук, доц. О. В. Шишкіною, канд. екон. наук, доц. О. І. Панченко, канд. екон. наук, доц. О. Я. Базилінською, присвячені:

– дослідженню теоретико-прикладних аспектів управління інноваційно-інвестиційними ризиками суб'єктів підприємництва;

– виокремленню й узагальненню особливостей ризик-менеджменту інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту;

– страхуванню інноваційно-інвестиційних ризиків залізничного транспорту в умовах необхідності технічного оновлення рухомого складу та модернізації інфраструктури.

Четвертий розділ **«Комплексна оцінка й аналіз інвестиційної привабливості інновацій у базових галузях економіки»** містить наукові доробки канд. екон. наук, проф. Л. О. Коваленко, канд. екон. наук, викл. К. Ю. Сіренко, канд. екон. наук, доц. Н. Й. Радіонової, канд. екон. наук, доц. О. О. Зеленської, канд. екон. наук, доц. С. М. Зеленського, канд. екон. наук, доц. С. О. Федулової, канд. геогр. наук, доц. Подвірної Х.Є., асп. Р. І. Жеребко, які стосуються:

– розроблення інноваційної моделі конкурентоспроможності країни у глобалізованому світі;

– створення збалансованої системи показників як інноваційного інструменту стратегічного управлінського обліку;

– оцінювання стану правового та інфраструктурного забезпечення інвестиційного ринку України;

– аналізу сучасних тенденцій та перспектив забезпечення інвестиційної діяльності фінансовими ресурсами (на матеріалах Чернігівської області);

– формування інвестиційної привабливості туристичного кластера Львівщини;

– діагностування й узагальнення проблем і перспектив інноваційно-інвестиційного розвитку водопровідно-каналізаційного господарства.

Результати, представлені д-ром екон. наук, проф. Абакуменко О.В., канд. екон. наук, доц. М. В. Дубиною, канд. екон. наук, доц. Н. А. Куликовою, канд. техн. наук, доц. Я. В. Жарій, канд. екон. наук, доц. О. М. Кальченко, канд. екон. наук, доц. О. В. Товстиженко, канд. екон. наук, викл. К. Ю. Сіренко, канд. екон. наук, доц. І. В. Лисенко, асист. Х. І. Штирхун, асп. В. В. Матвієнко, здоб. Д. В. Бондаренко, магістром Д. П. Товстиженко у п'ятому розділі **«Фінансово-економічна безпека базових галузей національного господарства»**, відображають:

- дослідження впливу ринку фінансових послуг на розвиток національної економіки в контексті забезпечення її фінансово-економічної безпеки;
- регулювання розвитку фінансового ринку в контексті забезпечення фінансової безпеки України;
- фінансово-економічну безпеку страхового ринку України в глобальному страховому просторі;
- євроінтеграційний аспект організаційно-економічних напрямів державного управління безпекою у залізничній галузі України;
- моделювання процесу забезпечення банківської безпеки;
- концептуальні підходи до формування фінансових ресурсів підприємства в контексті фінансово-економічної безпеки;
- дослідження фінансової стійкості підприємств у контексті забезпечення фінансової безпеки.

Дослідження, представлені у шостому розділі **«Стратегія і тактика інноваційно-інвестиційного розвитку базових галузей національного господарства»**, відбивають дослідження д-ра екон. наук, проф. В. П. Ільчука, д-ра екон. наук, проф. В. В. Готри, канд. екон. наук, доц. А. В. Толстової, канд. екон. наук, доц. І. П. Петренко, канд. екон. наук, доц. Ю. С. Вдовенко, канд. екон. наук, доц. О.В. Рогової, канд. екон. наук, доц. І. В. Власової, ст. викл. О. М. Шуплат, асп. Я. В. Шевчука, асп. М. І. Ігнатко щодо:

- потенціалу інноваційно-інвестиційного розвитку України;
- інвестиційних аспектів стратегічного розвитку економіки України;
- ролі європейських структурних та інвестиційних фондів у фінансуванні проектів розвитку;
- гармонізації цифрових ринків як ключової передумови інноваційно-інвестиційного розвитку;
- формування інноваційних заходів забезпечення перспективного розвитку агропромислового виробництва України;
- державно-приватного партнерства як стратегічної інноваційної форми залучення фінансових ресурсів у сферу туризму.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІКРО- І МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНЯХ

1.1. Теоретичні засади функціонування депозитного ринку та його вплив на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів

Активізація інвестиційних процесів у державі є єдиним ефективним шляхом формування та подальшого забезпечення стійкого економічного розвитку. Без розроблення та впровадження відповідних заходів для залучення інвестицій подальше функціонування основних галузей національного господарства важко уявити, а створити умови для їх розвитку – практично неможливо. Сучасні світові тенденції розвитку національних економік засвідчують, що для ефективного та випереджувального розвитку економіки країни необхідно не лише залучати інвестиції, а сприяти їх впровадженню, насамперед, у інноваційні проекти, які можна охарактеризувати як перспективні та такі, що мають внутрішній потенціал до довгострокового функціонування і підвищення конкурентоспроможності як окремих видів продукції, різних видів підприємств, так і держави загалом на світових ринках товарів та послуг.

Інноваційний розвиток являє собою єдиний та правильний шлях розбудови національної економіки. Саме інноваційні процеси здатні забезпечити активізацію діяльності окремих галузей національної економіки. Інновації дозволяють створити основу подальшого функціонування не лише виробничого комплексу країни, але й сприяють формуванню синергетичних ефектів, які впливають на весь комплекс національного господарства. Отже, враховуючи потенціал інноваційних процесів до продукування імпульсів розвитку економіки країни, їх впровадження та створення передумов для їх виникнення і реалізації стають дійсно актуальними.

Проте, як засвідчує досвід, самі інвестиції, які формуються для направлення їх в інноваційні сфери національного господарства, також не виникають автоматично, а є результатом складних економічних процесів, які вимагають належного управління та відповідних умов їх реалізації. У формуванні інвестиційних ресурсів значну роль відіграє фінансовий ринок держави, у межах якого і відбуваються процеси формування обсягів кредитних та інвестиційних ресурсів. Розроблення та впровадження напрямків активізації рівня розвитку досліджуваного ринку може сприяти процесу трансформації фінансових коштів у активний інвестиційний ресурс, який виступає локомотивом модернізації національної економіки.

Важко уявити розвиток економіки держави у сучасних умовах без формування належних засад функціонування фінансового ринку. Вченими вже емпірично підтверджена кореляція між рівнем економічного розвитку країни та розвитком її фінансового ринку. Саме тому питання активізації інвестиційних процесів у країні з метою підвищення доступності фінансових ресурсів для суб'єктів господарської діяльності завжди йдуть у взаємозв'язку із розвитком фінансового ринку як окремої макросистеми. З іншого боку, така система також

є складовою національного господарства і завжди її розвиток призводить автоматично до певного зростання національної економіки.

Фінансовий ринок також є поняттям абстрактним і містить у собі певну сукупність різних за природою, проте об'єднаних спільними ознаками інших ринків. Фінансовий ринок, на наше переконання, варто розглядати як сукупність економічних відносин, що виникають між його учасниками (продавцями, покупцями) у процесі реалізації та придбання фінансових активів на взаємовигідній основі узгодження їх інтересів та задоволення потреб.

У науковій літературі на сьогодні не сформувалася єдина, центральна концепція структурування фінансового ринку та ідентифікації його основних компонентів. Саме тому у процесі дослідження окремих ринків, що за своїм змістом є частиною фінансового ринку, варто розглянути існуючі наукові концепції щодо ролі та місця ринку, що досліджується, у загальній структурі фінансового ринку. У табл. 1.1 представлено наукові підходи до структуризації фінансового ринку, які на сьогодні можна знайти у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі.

Таблиця 1.1

Наукові підходи до структурування фінансового ринку

| Автор, джерело | Компонентний склад фінансового ринку |
|--|--|
| 1 | 2 |
| Алексеевко М. Д. [1] | Ринок банківських послуг, ринок кооперативного кредитування, страховий ринок, фондовий ринок, ринок інвестиційних послуг, недержавних пенсійних послуг та інші ринки фінансових послуг |
| Еш С. М. [13, с. 23] | Грошовий, кредитний, цінних паперів, валютний, ринок фінансових послуг |
| Кобушко І. М. [17, с. 57] | Фондовий ринок, ринок дорогоцінних металів, валютний ринок, страховий ринок, кредитний ринок, ринок фінансових послуг |
| Козьменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. [32, с. 33] | Ринок грошей, кредитних ресурсів, цінних паперів, ринок фінансових послуг |
| Лук'янов В. С. [20, с. 37] | Емісійний і грошово-кредитний ринки, валютний ринок, ринки фінансових послуг, ринок цінних паперів, ринок боргових паперів, міжбанківський ринок, ринок позикових капіталів, фондовий ринок, ринок деривативів та похідних фінансових інструментів, форекс-ринок, спекулятивний ринок, іпотечно-інвестиційний ринок тощо. З певною умовністю їх можна називати «сегментними ринками» |
| Солошкіна І. [31, с. 154] | Грошовий, кредитний, ринок цінних паперів, валютний, ринок фінансових послуг |
| Антонюк О. І. [2, с. 48] | Кредитний, грошовий, ринок капіталів, ринок цінних паперів |
| Бобров Є. А. [5, с. 90] | Фондовий ринок (ринок державних облігацій, ринок векселів, ринок акцій, ринок корпоративних облігацій), кредитний ринок (ринок короткострокових кредитів, ринок середньо- та довгострокових кредитів), валютний ринок (міжнародний ринок валют, форекс; валютний ринок середньо- та довгострокових кредитів, міжнародний ринок облігацій), ринок дорогоцінних металів |
| Буднік М. М. [6, с. 7] | Грошовий ринок (обліковий ринок, міжбанківський ринок, валютний ринок) та ринок капіталів (ринок цінних паперів, ринок середньо та довгострокових банківських капіталів) |

| 1 | 2 |
|-----------------------------------|--|
| Дмитрусенко К. О. [11, с. 95] | Кредитний ринок (ринок позикового капіталу), ринок цінних паперів (фондовий), валютний ринок |
| Зимовець В. В. [14, с. 31] | Ринок позикових коштів, ринок інструментів власності |
| Красовський С. С. [16, с. 77] | Фондовий, кредитний, валютний, ринок дорогоцінних металів |
| Коваленко Ю. М. [18, с. 98] | Грошовий ринок (платіжні засоби у вигляді цінних паперів, готівка, у тому числі валюта, депозитні рахунки), кредитний ринок (боргові зобов'язання у вигляді кредитних угод, боргові зобов'язання у вигляді цінних паперів), ринок пайових цінних паперів (пайові цінні папери) |
| Михальський В. В. [22, с. 203] | Грошово-кредитний ринок, ринок банківських позик, ринок капіталів, фондовий ринок і валютний ринок |
| Никитенко О. К. [23, с. 247] | Фондовий ринок, товарний ринок, валютний ринок, грошовий ринок |
| Химич І. [35, с. 135] | Кредитний ринок, грошовий ринок, ринок цінних паперів, валютний ринок, ринок дорогоцінних металів і каміння, страховий ринок, ринок інструментів нерухомості |
| Школьник І. О. [38, с. 93] | Міжнародний ринок, національний ринок, регіональний ринок, грошовий ринок (валютний ринок, депозитний ринок, кредитний ринок), ринок капіталу (ринок боргових цінних паперів), ринок акцій, ринок похідних фінансових інструментів |

Джерело: складено авторами.

Таким чином, аналізуючи результати проведеного дослідження, що представлені у табл. 1.1, варто зауважити, що більшість науковців не виділяють депозитний ринок в окремий сегмент фінансового ринку, а у крайньому випадку відносять його до грошового ринку, який розглядають як окрему складову фінансового ринку. Така ситуація, насамперед, обумовлена запровадженням концептуального підходу до ідентифікації окремих частин фінансового ринку на основі їх базового фінансового активу, що використовується на таких ринках економічними суб'єктами. Зокрема, на депозитному ринку відбувається обіг грошей у готівковій та безготівковій формі, саме тому цей ринок відносять до грошового ринку. Проте, як слушно зазначає І. В. Діденко, що депозитний ринок можна назвати одним із неофіційних сегментів фінансового ринку. Такий статус автор йому присвоїла тому, що, за її словами, багато науковців взагалі не виділяють це поняття як окремий ринок [10, с. 73].

Така дискусійна ситуація вимагає конкретизації сутності депозитного ринку як економічної категорії та ринку, де створюється фінансова база подальшого формування кредитних та інвестиційних ресурсів, що дозволить чітко визначити її зміст та описати особливості функціонування такого ринку як складної економічної системи.

Дефініція «депозитний ринок» за своїм змістом формується на основі синтезу двох економічних категорій «депозит» та «ринок». Розглянемо їх більш детально із урахуванням отриманого результату і спробуємо ідентифікувати сутність депозитного ринку та визначити його природу і закономірності функціонування. Спочатку розглянемо наукові підходи до трактування категорії «депозит». У табл. 1.2 наведено концепції розгляду досліджуваної дефініції.

Наукові підходи до визначення дефініції «депозит»

| Сутність дефініції | Джерело |
|---|---|
| 1 | 2 |
| <i>Нормативно-правові акти</i> | |
| Депозит (вклад) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору | Закон України «Про банки і банківську діяльність» [28] |
| Вклад – кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті, які залучені банком від вкладника (або які надійшли для вкладника) на умовах договору банківського вкладу (депозиту), банківського рахунку або шляхом видачі іменного депозитного сертифіката, включаючи нараховані відсотки на такі кошти | Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» [30] |
| Депозити утворюються за рахунок коштів у готівковій або у безготівковій формі, у гривнях або в іноземній валюті, що розміщені юридичними особами чи громадянами (клієнтами) на їх рахунках у банку на договірних засадах на певний строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства та умов договору. Договір банківського вкладу (депозиту) укладається у письмовій формі | ст. 340 Господарського кодексу України [9] |
| Депозит (вклад) – кошти, які надаються фізичними чи юридичними особами в управління резиденту, визначеному фінансовою організацією згідно із законодавством України, або нерезиденту на строк або на вимогу та під процент на умовах видачі на першу вимогу або повернення зі спливом встановленого договором строку. Залучення депозитів може здійснюватися у формі випуску (емісії) ощадних (депозитних) сертифікатів. Правила здійснення депозитних операцій встановлюються: для банківських депозитів – Національним банком України відповідно до законодавства – державним органом, визначеним законом | Податковий кодекс України [25] |
| Вклад (депозит) – це грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору | Положення Про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами [26] |
| <i>Наукові праці</i> | |
| Депозити – 1) грошові суми, внесені на зберігання у кредитні установи, за якими вкладникам виплачується певний процент. 2) цінні папери, внесені на зберігання у кредитні установи | Гончаров С.М., Кушнір Н.Б. [8] |
| Депозити – це грошові кошти, які внесені у банк клієнтами, зберігаються на їх рахунках і використовуються відповідно з укладеною угодою і банківським законодавством | Герасимович А.М., Кривов'яз Т.В., Мазур О.А. [24] |
| Депозити – суми грошових коштів, які суб'єкти депозитних операцій вносять у банк і які на певний час осідають на рахунках в банку в силу чинного порядку здійснення банківських операцій | Балабанов І.Т. [4] |
| Вклад – це грошові кошти у готівковій або безготівковій формі, у національній або іноземній валюті, що передані банку їх власникам, або третьою особою за дорученням та за рахунок власника для зберігання на певних умовах | Тиркало Р.І. [34] |

| 1 | 2 |
|--|--|
| Депозит (вклад) – це кошти внесені в комерційний банк клієнтами – фізичними чи юридичними особами, які зберігаються на їх рахунках і використовуються відповідно до режиму рахунку і банківського законодавства | Мищенко В.І., Слав'янська Н.Г., Коренева О.Г. [21] |
| Депозит (від лат. <i>depositum</i> – річ, що передана на зберігання) – це грошові кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті або банківські метали, які банк прийняв від вкладника або які надійшли для вкладника на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору | Врублевський О. [7] |
| Вклад (депозит) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору | Косова Т.Д., Циганов О.Р. [19] |
| Депозит (вклад) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору | Шкарлет С.М., Жарій Я.В. [36] |

Джерело: складено авторами.

Отже, враховуючи наведені численні наукові концепції трактування категорії «депозит», розглянемо її сутність більш детально. Загалом, слово «депозит» запозичене із західноєвропейських мов у середині XVII ст. і означає грошовий вклад у банку на певних умовах. Первинне значення слова в латинській мові: *depositum* – віддане на зберігання: *de* – від, рух від, убік; друга частина слова – *ponere* – класти, поміщати, стверджувати [1, с. 13]. Таким чином, початкова форма змісту досліджуваної категорії завжди була пов'язана з рухом певного обсягу фінансових ресурсів для їх подальшого зберігання. Варто зауважити, що побідні операції проводилися вже у часи існування стародавніх країн Сходу, в Античній Греції та Римі. Тобто історія розвитку депозитних операцій сягає своїм початком часів зародження суспільств та виникнення держав. Звичайно, в ті часи не існувало окремих фінансових установ сучасного типу, які б надавали депозитні послуги, а вклади приймали храми, фізичні особи, міняйли і т. ін.

Економічна сутність депозиту, яка полягає у необхідності передачі фінансових ресурсів від одного суб'єкта до іншого, завжди обумовлювалася двома об'єктивними чинниками:

1) для власників коштів – це постійне бажання отримати додатковий дохід за рахунок надання власних ресурсів у користування іншим економічним суб'єктам;

2) для позичальників коштів – бажання отримати додатковий дохід на різниці між вартістю залучення коштів та їх вартістю, яка формувалася у результаті подальшого використання таких коштів.

Фактично такі передумови є об'єктивними і постійно виконують роль стимулюючих чинників формування та розвитку депозитних операцій.

Враховуючи трактування категорії «депозит», що наведені у табл. 1.2, проведемо їх систематизацію для поглибленого теоретичного обґрунтування сутності зазначеної категорії.

Здебільшого депозит розглядається через використання ресурсного підходу до трактування цієї дефініції. Сутність такого підходу полягає в ідентифікації змісту категорії через зазначення основного ресурсу, який лежить в основі тих операцій та дій, що така категорія описує та пояснює. Загалом, депозити розглядаються як сукупність коштів, тобто фінансових ресурсів, обсяг грошей у різних варіаціях існування їх форми. У всіх наведених у табл. 1.2 нормативно-правових актах використовується ресурсний підхід до ідентифікації сутності депозиту. Однак існують також певні суперечності в їх трактуваннях. Зокрема, у Законі України «Про банки і банківську діяльність» зазначається вичерпно, що депозит – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору [28]. Проте, вже у Законі України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» надається таке визначення: вклад – кошти в готівковій або безготівковій формі у валюті України або в іноземній валюті, які залучені банком від вкладника (або які надійшли для вкладника) на умовах договору банківського вкладу (депозиту), банківського рахунку або шляхом видачі іменного депозитного сертифіката, включаючи нараховані відсотки на такі кошти [30], що значно розширює вже межі депозиту як економічної категорії за рахунок включення до його змісту та сутності також депозитних та ощадних сертифікатів.

Зазначену суперечність також спостерігаємо і серед наукових робіт учених. Більшість з них відзначають досить розпливчато, що депозит – це грошові кошти, які внесені у банк клієнтами, зберігаються на їх рахунках і використовуються відповідно до укладеної угоди і банківського законодавства. Проте, наприклад, С. М. Гончаров та Н. Б. Кушнір у структурі депозиту виділяють дві позиції:

- 1) грошові суми, внесені на зберігання у кредитні установи, за якими вкладникам виплачується певний процент;
- 2) цінні папери, внесені на зберігання у кредитні установи [8].

Отже, враховуючи вищенаведене та представлені тлумачення, вважаємо, що найбільш доцільним є таке визначення поняття «депозит»: депозит – це грошові кошти у готівковій чи безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які внесені вкладниками до депозитної установи на договірних засадах на умовах платності, повернення вкладу, строковості (або настання визначених у депозитному договорі умов) відповідно до законодавства України [15]. Тобто у цій роботі також застосовуємо ресурсний підхід до ідентифікації досліджуваної категорії. Однак операції із цінними паперами, які дозволяють залучати кошти економічних суб'єктів, на наше переконання, не варто відносити до депозитів.

Зазначену позицію ми вважаємо доцільною, оскільки наш висновок будуємо на ідентифікації сутності та детальному розгляді джерел формування ресур-

сної бази комерційного банку як окремого суб'єкта господарювання. Зокрема, якщо застосувати системний підхід до визначення та групування всіх можливих джерел формування фінансових ресурсів комерційним банком, то у підсумку проведення такого аналізу можна стверджувати про існування трьох класичних напрямків залучення таких коштів. На рис. 1.1 наведено модель формування ресурсної бази комерційного банку в Україні.

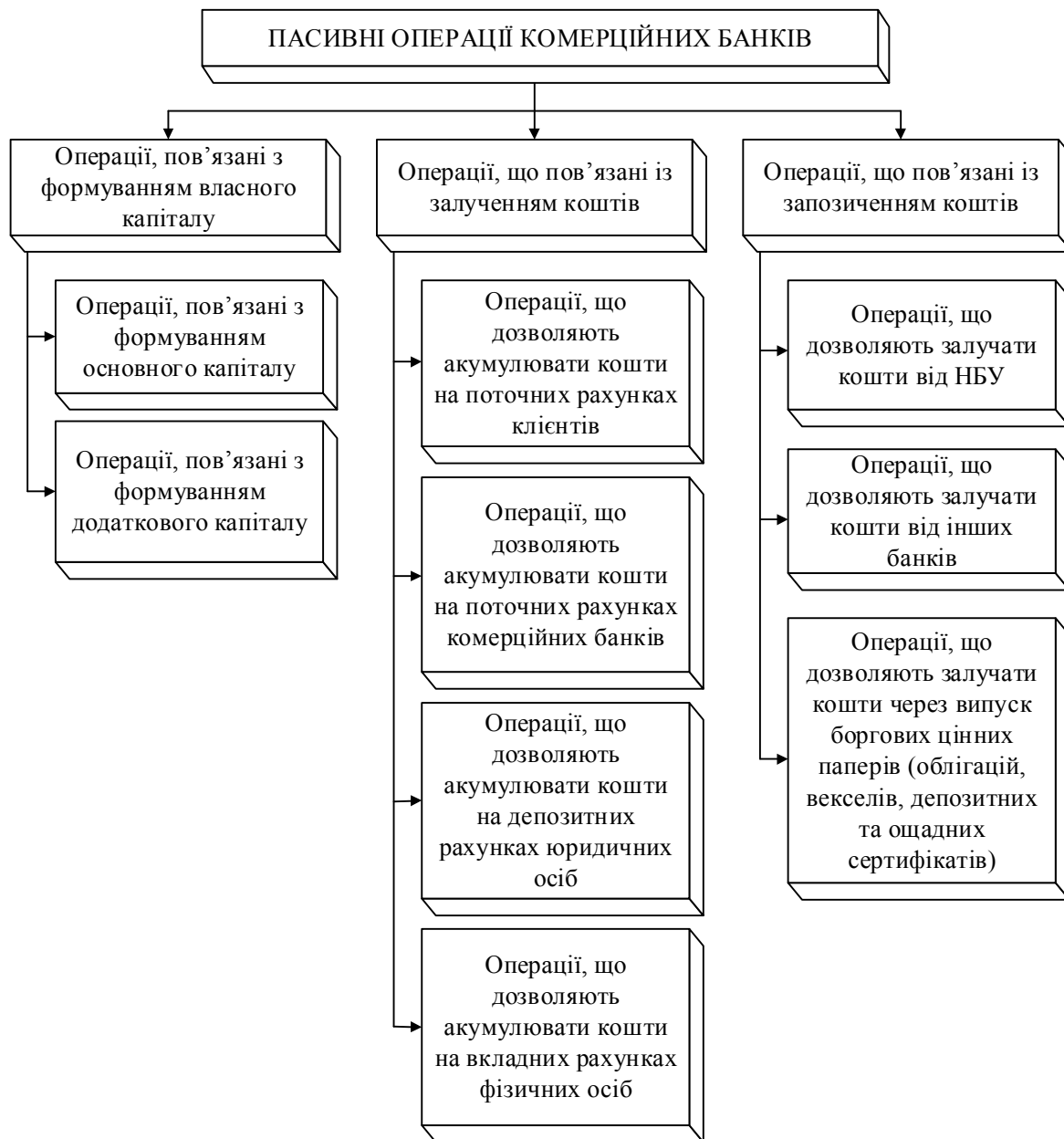


Рис. 1.1. Структуризація видів пасивних операцій комерційного банку
Джерело: складено авторами.

Таким чином отримуємо, що операції, які пов'язані з реалізацією депозитних операцій, відносяться до операцій із залучення коштів економічних суб'єктів, у межах яких депозитна установа сама пропонує ринку власні умови, на яких вона згодна залучати фінансові ресурси. Операції із випуску депозитних та ощадних операцій відносяться до операцій із запозичення коштів депозитними установами і реалізуються ними на умовах, які пропонує ринок, тобто інші економічні суб'єкти. Така принципова відмінність і не дозволяє операції із

вказаними видами сертифікатів відносити до депозитів. Отже, при розгляді депозиту як економічної категорії увагу, насамперед, будемо фокусувати на ресурсному аспекті цієї дефініції та готівковому і безготівковому способах передачі такого ресурсу.

Депозит, на нашу думку, як економічну категорію варто розглядати як обсяг грошових ресурсів, що перебувають у готівковій або безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, та знаходяться у власності одного економічного суб'єкта, який бажає та може передати ці кошти у тимчасове користування депозитній установі, яка має право приймати ці ресурси, на умовах поверненості, строковості, платності, своєчасності.

Відповідно до наведеного трактування категорії «депозит» варто деталізувати окремі положення запропоновано визначення.

1. Здебільшого, розглядаючи цю категорію, більшість науковців акцентують увагу на збереженні відповідних коштів на банківському рахунку, проте, депозитними установами у цьому випадку можуть бути не лише банки.

2. Депозитні установи – сукупність фінансових установ, які відповідно до українського законодавства мають право приймати грошові ресурси економічних суб'єктів на зберігання, тобто володіють відповідною ліцензією. Зауважимо, що такі операції можуть в Україні пропонувати не лише банківські установи, але і кредитні спілки, ломбарди, фінансові компанії. Чинне законодавство дозволяє цим установам виконувати такі операції у разі отримання відповідної ліцензії і не лише НБУ, але і Нацфінпослуг. Саме тому, коли розглядається депозит як окрема категорія, на наш погляд, вона повинна досліджуватись у широкому розумінні відповідно до її змісту та форм існування, а не лише через ідентифікацію сутності банківського депозиту.

3. Обов'язковим під час здійснення депозитних операцій та у процесі руху депозиту від одного економічного суб'єкта до іншого необхідно дотримуватися певних базових правил, тобто принципів, чотири з яких, на наше переконання, є найбільш вагомими та важливими:

– *поверненості* – гроші повинні повертатися їх власнику вчасно, як це обумовлено у депозитному договорі;

– *строковості* – депозитна угода між депозитною установою та її клієнтом оформлюється на чітко встановлений термін, або, якщо такий строк відсутній, то у договорі чітко описуються можливі дії клієнта та депозитної установи у разі виникнення потреби забрати надані ресурси;

– *платності* – ресурси передаються на користування до депозитної установи їх власниками з метою отримання додаткового доходу, розмір якого визначається специфікою пропозиції переліку депозитних продуктів відповідною фінансовою установою. Інколи у розвинутих країнах виникають ситуації, коли сам клієнт доплачує за можливість зберігання власних коштів у депозитній установі, але для вітчизняного депозитного ринку це є малоімовірною ситуацією;

– *своєчасності* – важливим для ефективного розвитку депозитного ринку є забезпечення прав власників ресурсів, особливо у частині вчасного повернення їх коштів; така ситуація сприяє забезпеченню зростання довіри власників зазначених ресурсів до депозитних установ та підвищує ймовірність повернення

такого клієнта на депозитний ринок у ролі власника тимчасово вільних фінансових ресурсів.

Формування умов для забезпечення дотримання цих принципів дає змогу сформувати міцну основу розвитку депозитного ринку та постійно підвищувати довіру між клієнтами у процесі руху фінансових ресурсів. Розглянемо для остаточної ідентифікації сутності категорії «депозитний ринок» зміст дефініції «ринок». Ринок як універсальну категорію економічної науки у межах цієї роботи будемо розглядати як сукупність економічних відносин, що виникають між його учасниками (продавцями та покупцями) у процесі реалізації товарів та послуг на взаємовигідній основі узгодження їх інтересів та задоволення потреб [37]. Оперуючи зазначеною категорією, визначимо зміст дефініції «депозитний ринок» (рис. 1.2).

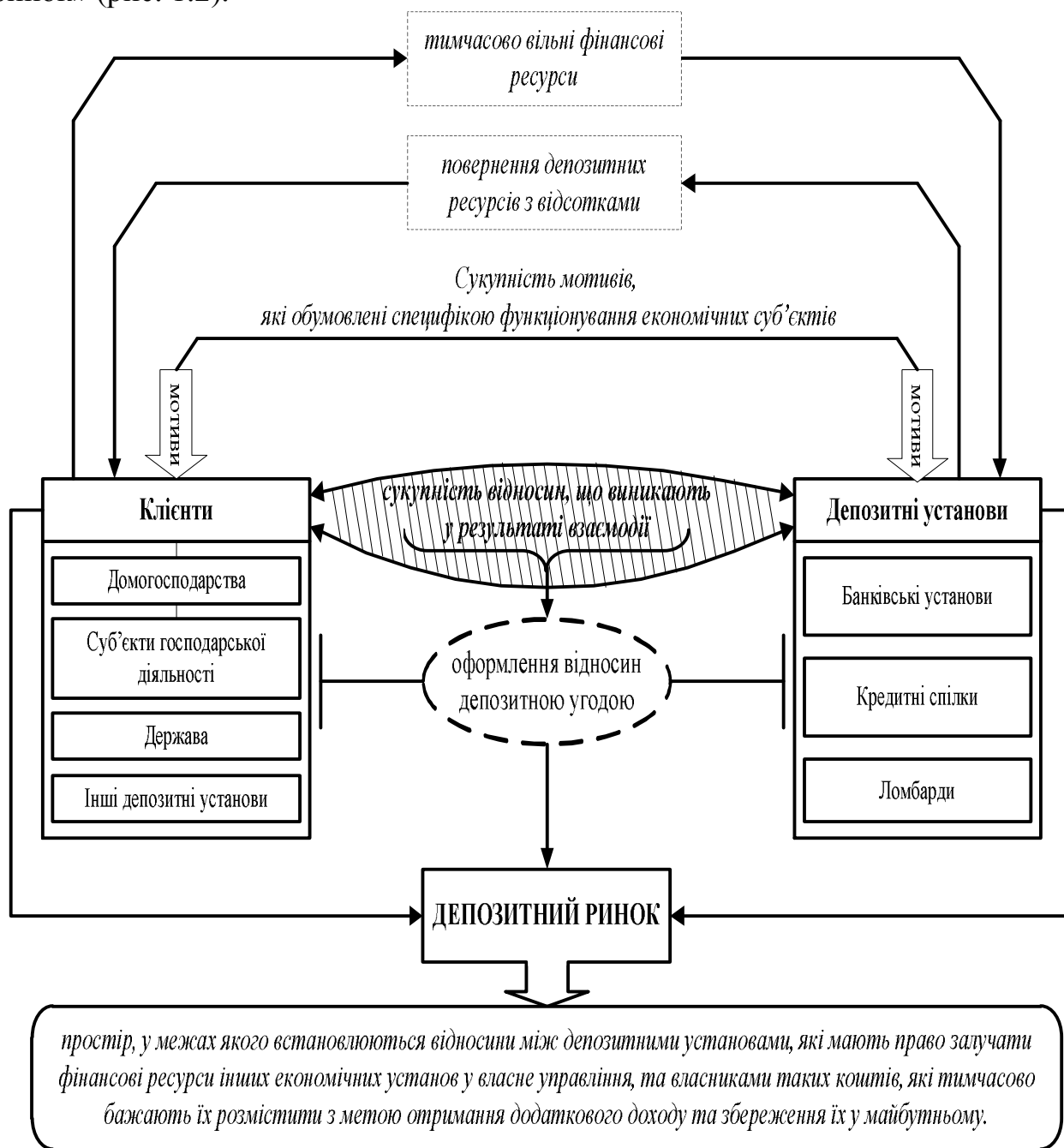


Рис. 1.2. Модель депозитного ринку України

Джерело: складено авторами.

Загалом, депозитний ринок – це частина фінансового ринку, де відбувається встановлення відносин між суб'єктами господарювання, недепозитними і депозитними інститутами з приводу розміщення і мобілізації тимчасово вільних фінансових ресурсів на певних умовах з метою отримання додаткового доходу у вигляді нарахованих відсотків чи інших виплат [10, с. 76]. Загалом погоджуємося із наведеним трактуванням депозитного ринку, однак, на наше переконання, його сутність виражено виключно з позиції власника тимчасово вільних коштів, який бажає отримати додатковий дохід. Проте з позиції депозитної установи це вже не дохід, а витрати, а отже, у різних економічних суб'єктів мотиви до здійснення депозитних операцій різні, проте у запропонованому твердженні вони не відображаються.

А. С. Базилжанова, Л. Р. Зіязієва пропонують депозитний ринок розглядати як систему відносин, що складаються у процесі залучення фінансових ресурсів депозитними установами [3]. Автори не уточнюють перелік установ, які варто відносити до депозитних, а тому таке трактування не дає вичерпного розуміння сутності депозитного ринку загалом. Враховуючи проведений аналіз категорій «депозит» та «ринок» вважаємо, що депозитний ринок варто розглядати як простір, у межах якого встановлюються відносини між депозитними установами, які мають право залучати фінансові ресурси інших економічних установ у власне управління, та власниками таких коштів, які тимчасово бажають їх розмістити з метою отримання додаткового доходу та збереження їх вартості у майбутньому. Схематично схему депозитного ринку візуалізовано на рис. 1.2.

Розглянемо наведену модель більш детально. Отже, на депозитному ринку може взаємодіяти досить широкий спектр різних економічних суб'єктів. Більш того, самі депозитні установи також можуть виступати клієнтами інших депозитних установ і користуватися їх послугами. Така ситуація лише ускладнює процес пізнання особливостей розвитку депозитного ринку та дослідження руху грошових ресурсів у цій системі. До основних клієнтів депозитних установ варто віднести таких:

1) домогосподарства, окремі фізичні особи – суб'єкти, які формують свої тимчасово вільні кошти у результаті ведення заощадливої поведінки та невитрачання всіх зароблених грошей; у переважній більшості розвинутих країн домогосподарства складають основу процесу формування інвестиційного ресурсу в країнах для їх подальшого розвитку;

2) суб'єкти господарської діяльності – підприємства, у результаті діяльності яких їх власники змогли отримати тимчасово непотрібні фінансові ресурси та вирішили їх використати для формування доходів від фінансової діяльності;

3) держава (центральні та місцеві органи влади, державні підприємства) – досить потужний учасник депозитного ринку, на якому може себе вести як позичальник через банківські та інші депозитні установи, і як клієнт, розміщуючи тимчасово вільні ресурси органів влади та державних підприємств на рахунках інших депозитних установ (які також можуть бути державними, або приватними);

4) інші депозитні установи – зазвичай цю категорію учасників депозитного ринку варто відносити до другої групи суб'єктів господарської діяльності, проте, особливості їх функціонування у межах такого ринку дають підстави виді-

лити їх в окрему групу установ, які можуть виконують бінарну роль на депозитному ринку:

- як позичальники – залучаючи кошти інших економічних суб'єктів;
- як клієнти – частково надаючи фінансові ресурси у розпорядження депозитним установам (рис. 1.2).

Всі зазначені установи та учасники депозитного ринку взаємодіють між собою під тиском різнобічних чинників, мотивів та бажань, які зумовлюються їх специфікою функціонування. У будь-якому випадку, на депозитному ринку можна спостерігати значну сукупність відносин, що виникають у результаті руху фінансових ресурсів від їх власників до депозитних установ. Розглянемо більш детально сутність цих установ, враховуючи норми чинного українського законодавства.

У Законі України «Про банки і банківську діяльність» у статті 47 зазначено, що банк має право здійснювати банківську діяльність на підставі банківської ліцензії шляхом надання банківських послуг. До банківських послуг належать: залучення у вклади (депозити) коштів та банківських металів від необмеженого кола юридичних і фізичних осіб; розміщення залучених у вклади (депозити), у тому числі на поточні рахунки, коштів та банківських металів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик [28].

Закон України «Про кредитні спілки» у статті 1 вказано, що кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [29]. У статті 8 зазначено, що ліцензуванню підлягає діяльність кредитної спілки із залучення внесків (вкладів) членів кредитної спілки на депозитні рахунки. Також у статті 21 цього Закону при визначенні особливостей господарської діяльності кредитних спілок зазначається, що кредитна спілка має право відповідно до свого статуту залучати на договірних умовах внески (вклади) своїх членів на депозитні рахунки як у готівковій, так і в безготівковій формі. Зобов'язання кредитної спілки перед одним своїм членом не можуть бути більше 10 % від загальних зобов'язань кредитної спілки [29].

У Положенні про порядок надання фінансових послуг ломбардами вказано, що ломбард – фінансова установа, виключним видом діяльності якої є надання на власний ризик фінансових кредитів фізичним особам за рахунок власних або залучених коштів, під заставу майна на визначений строк і під процент та надання супутніх послуг ломбарду. Однак у цьому Положенні зазначено, що залучені кошти ломбарду – це кошти, отримані на зворотній основі від фізичних осіб – учасників ломбарду, юридичних осіб, та кошти, отримані від кредитних установ за кредитними договорами [27]. Тобто це Положення дозволяє ломбардам як фінансовим установам залучати кошти від населення на певних умовах.

В Україні на сьогодні на фінансовому ринку найбільший розвиток притаманний депозитним установам у вигляді банків та кредитних спілок. Ломбарди надають такі операції досить рідко, зважаючи на специфіку їх діяльності та функціонування. Комерційні банки займають більшу частину депозитного ринку,

якщо апелювати до кількісних показників за обсягами залучених ресурсів. Така ситуація обумовлена значним спектром різних чинників, проте, на нашу думку, досить вагомим фактором існування підвищеного рівня довіри до банківських установ на противагу кредитних спілкам є існування державних гарантій повернення грошей їх власникам у разі банкрутства фінансової установи, якій такі кошти були надані.

Таким чином, до особливостей функціонування депозитного ринку в Україні варто віднести таке:

- превалювання діяльності банківських установ на цьому ринку;
- значно підвищені ставки за депозитними продуктами у порівнянні з депозитними ринками інших розвинутих країн;
- підвищені ставки за депозитними продуктами кредитних спілок у порівнянні з подібними продуктами комерційних банків;
- наявність гарантування вкладів фізичних осіб, що були надані комерційним банкам;
- відсутність розширення системи гарантування вкладів фізичних осіб, що вклали свої кошти до кредитних спілок;
- наявність низьких ставок за депозитними продуктами, що пропонують комерційні банки із значною часткою іноземного капіталу.

Важливість формування ефективних передумов для розвитку депозитного ринку також обумовлена не лише його важливістю у контексті розвитку фінансового ринку загалом, але і можливістю впливати на інші сектори фінансового ринку та загалом на інноваційно-інвестиційний розвиток держави.

Фактично, депозитний ринок є простором, де акумулюються численні невеликі за розмірами обсяги фінансових ресурсів значної кількості різних економічних суб'єктів. Об'єднуючись, такі фінансові ресурси перетворюються у досить значні обсяги коштів, які потім через механізми фінансового ринку знову спрямовуються на розвиток окремих галузей та сфер національного господарства. На рис. 1.3 наведено концептуальну модель взаємодії депозитного ринку та інноваційно-інвестиційних процесів, що відбуваються у державі.

Зауважимо, що на сьогодні досить важко уявити активізацію та динамічний розвиток інноваційної компоненти функціонування національного господарства без забезпечення ефективно діючого депозитного ринку. Цей ринок дозволяє через фінансовий ринок загалом трансформувати тимчасово непотрібні кошти у реальний обсяг кредитних та інвестиційних ресурсів. Насамперед, такі ресурси формуються у межах окремих економічних суб'єктів, у яких утворюється профіцит зазначених коштів, тобто виникають тимчасово вільні фінансові ресурси. З метою отримання додаткового доходу власники таких коштів погоджуються надати їх у тимчасове управління фінансовим установам, які реалізують свою діяльність на ринку фінансових послуг та на фінансовому ринку загалом. Механізми формування таких коштів є досить складними та специфічними для різних типів економічних суб'єктів, що обумовлено їх природою та специфікою функціонування у межах національної економічної системи. Частина таких коштів направляється такими суб'єктами на депозитний ринок, тобто через укладання різних угод, передається у розпорядження депозитним установам. У межах таких

компаній створюється загальний обсяг коштів, що ними залучені, тобто виникає депозитний ресурс. Фактично депозитний ресурс являє собою загальний обсяг залучених депозитними установами фінансових ресурсів. Далі зазначені установи використовують ці кошти у межах своєї діяльності. У зв'язку з тим, що вони можуть використовуватися у різні способи, то, відповідно, загалом доцільніше у такому випадку депозитний ресурс розглядати як фінансовий, оскільки у власній діяльності фінансові посередники до депозитних коштів можуть додавати свої, залучені на ринку цінних паперів та в інші способи кошти.

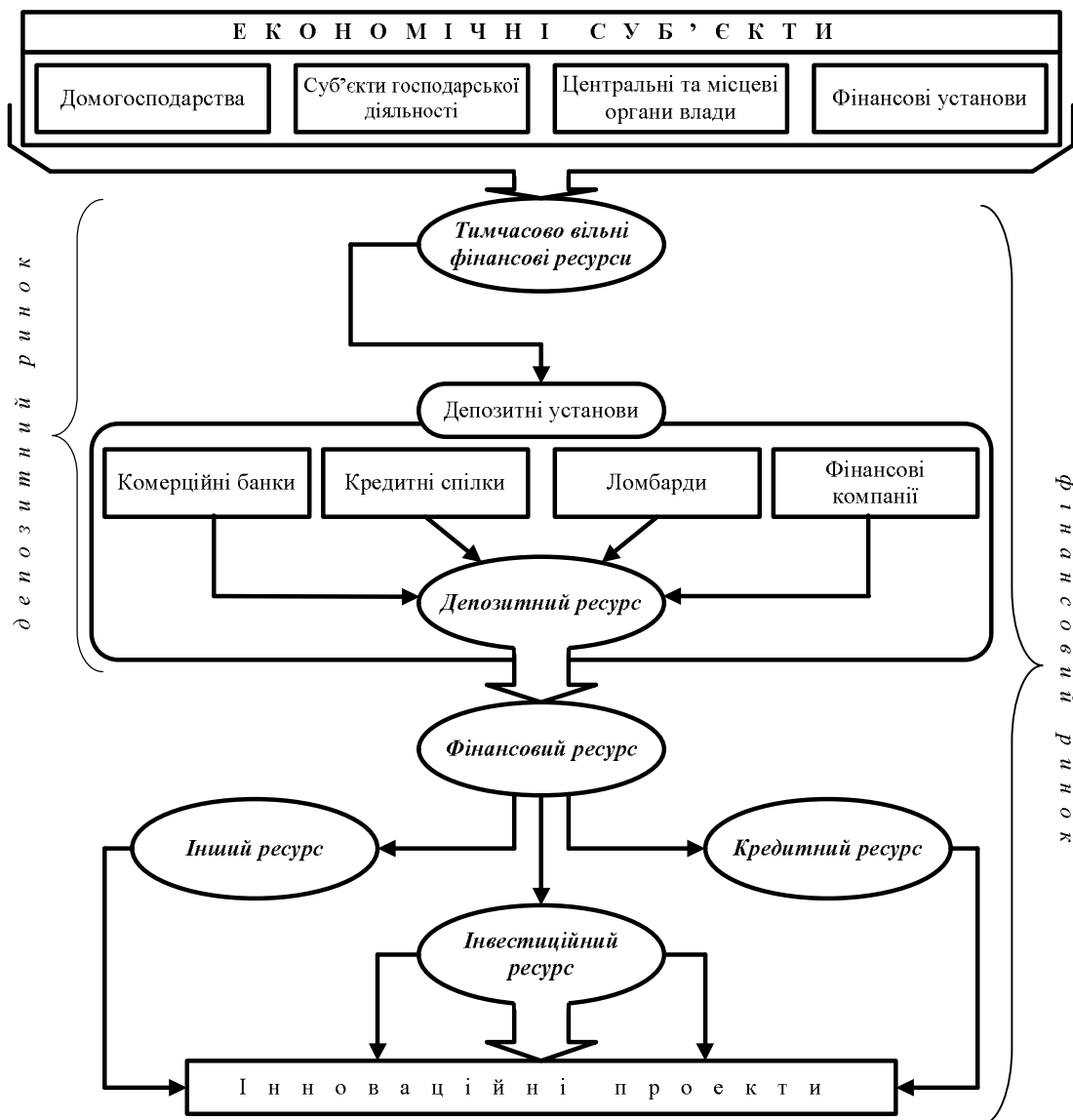


Рис. 1.3. Вплив депозитного ринку на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів
Джерело: складено авторами.

Сформувавши певний обсяг фінансових ресурсів, фінансові посередники, у нашому випадку депозитні установи, використовують їх також у різні способи. Однак у контексті нашого дослідження логічно виділити:

- 1) обсяги *кредитних ресурсів* – частина залучених коштів, що надається у вигляді кредитних коштів різним економічним суб'єктам через укладання кредитних угод; такі ресурси реалізують свій обіг на кредитному ринку країни;
- 2) обсяги *інвестиційних ресурсів* – частина залучених коштів, що надається економічним суб'єктам шляхом реалізації різних операцій із цінними паперами;

такі кошти реалізують свій обіг на інвестиційному ринку країни, ринках різних цінних паперів;

3) обсяги *інших ресурсів* – фінансові кошти, що надаються економічним суб'єктам у інші способи, наприклад, фінансова допомога і т. ін., такі операції також мають місце у сучасних умовах функціонування фінансового ринку загалом.

Фактично ці джерела є основними напрямками залучення фінансових ресурсів суб'єктами господарської діяльності для реалізації інноваційних проєктів. Інших способів, крім самофінансування, для залучення фінансових ресурсів до реалізації зазначених проєктів знайти неможливо. Кредитні та інвестиційні ресурси у переважній більшості розвинутих країн складають основу розвитку інноваційних проєктів та загалом національної економіки.

Враховуючи вищезазначене, логічно припустити, що чим більше коштів буде акумульовано вітчизняним депозитним ринком, тим більше інвестиційних ресурсів буде продуковано у межах фінансового ринку країни. Проте така логіка не завжди є правильною, оскільки у деяких випадках, враховуючи негативний стан кон'юнктури фінансового ринку, фінансові посередники не вважають за потрібне одразу отримані кошти направляти у реальний сектор економіки, а приймають рішення «притримати» власну діяльність, або знову відправляють власні вже ресурси на депозитний ринок, якщо не бачать ефективних альтернатив вкладення капіталу, яким вони володіють. Інколи такі установи все ж таки пропонують своїм клієнтам фінансові послуги, але їх вартість є більшою. Насамперед, такі процеси відбуваються у турбулентних умовах функціонування національної економіки, коли здійснювати довгострокові вкладення є надто ризикованим у зв'язку з неможливістю передбачити подальший розвиток національного господарства.

Саме тому для активізації інноваційно-інвестиційних процесів у країні важливими залишаються дві складові:

1) створення умов для розвитку депозитного ринку, акумуляції коштів економічних суб'єктів, що може бути досягнуте лише у стабільних умовах розвитку всієї національної економіки, відновлення довіри між усіма учасниками депозитних відносин;

2) формування передумов для реалізації активних операцій фінансовими установами, що можливо реалізувати за допомогою інструментів грошово-кредитної політики та активізації інвестиційних та кредитних процесів в країні.

Фактично без будь-якого із вказаних напрямків розвиток інноваційно-інвестиційних процесів у країні є неможливим.

Таким чином, на рис. 1.3 наведено концептуальну модель взаємозв'язку між депозитним ринком країни та її інноваційним розвитком. Неможливість досліджуваного ринку акумулювати достатні обсяги фінансових ресурсів здебільшого призводить до виникнення дефіциту кредитних та інвестиційних коштів і, відповідно, їх подорожчання. Звичайно, дефіцит внутрішніх залучених фінансових ресурсів частково може бути компенсованим міжнародним фінансуванням від різних фінансових організацій та залученням кредитів від материнських компаній іноземними фінансовими установами, що функціонують у межах національного простору. Проте така позиція призводить до виникнення загрози-

вих ситуацій з позиції забезпечення фінансової безпеки держави, що стає дуже актуальним питанням у сучасних умовах розвитку національного господарства.

У цій науковій роботі проведено дослідження теоретичних засад функціонування депозитного ринку та його впливу на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів. Зокрема, через проведення аналізу наукових концепцій щодо структурування фінансового ринку, які на сьогодні існують у науковому просторі, визначено, що більшість науковців не виділяють депозитний ринок в окремий сегмент фінансового ринку, а у крайньому випадку відносять його до грошового ринку, який розглядають як окрему складову фінансового ринку. Така позиція частково ускладнює розуміння сутності депозитного ринку, зміст якого було досліджено через синтез двох економічних категорій: «депозит» та «ринок».

Основна увага була сконцентрована на пізнанні сутності дефініції «депозит», що було реалізовано через дослідження наявних підходів до її трактування та їх систематизації. У підсумку запропоновано депозит розглядати як грошові кошти у готівковій чи безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які внесені вкладниками до депозитної установи на договірних засадах на умовах платності, повернення вкладу, строковості (або настання визначених у депозитному договорі умов) відповідно до законодавства України.

Депозитний ринок розглядається як простір, у межах якого встановлюються відносини між депозитними установами, які мають право залучати фінансові ресурси інших економічних установ у власне управління, та власниками таких коштів, які тимчасово бажають їх розмістити з метою отримання додаткового доходу та збереження їх у майбутньому. Наведено його візуальну модель та деталізовано основні суб'єкти та відносини між ними у межах фінансового ринку. Також у роботі проаналізовано вплив депозитного ринку на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів через моделювання такої взаємодії та її опису.

Список використаних джерел

1. Алексеєнко М. Д. Банківська послуга та її економічна сутність / М. Д. Алексеєнко, А. В. Ярова // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 20. – С. 9–15.
2. Антонюк О. І. Попит і пропозиція на ринку фінансових послуг / О. І. Антонюк, А. В. Заболотний // Молодий вчений. – 2014. – № 7 (10). – С. 48–51.
3. Базылжанова А. С. Анализ депозитного рынка Республики Казахстан [Электронный ресурс] / А. С. Базылжанова, Л. Р. Зиязиева. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/17_APSN_2013/Economics/1_141367.doc.htm.
4. Банки и банковское дело / под ред. И. Т. Балабанова. – СПб. : Питер, 2003. – 256 с.
5. Бобров Є. А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / Є. А. Бобров // Фінанси України. – 2007. – № 4. – С. 88–94.
6. Буднік М. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. / М. М. Буднік, Л. С. Мартюшева, Н. В. Сабліна. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 334 с.
7. Врублевський О. Громадянин і банк: депозитні операції / О. Врублевський. – К. : Ін-т громадян. сусп-ва: ТОВ «ІКЦ Леста», 2005. – 44 с.
8. Гончаров С. М. Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір ; за ред. проф. С. М. Гончарова. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 264 с.
9. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

10. Діденко І. В. Науково-методичний підхід до визначення депозитного ринку, його ролі та місця у структурі фінансового ринку / І. В. Діденко // Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1 (36). – С. 72–76.
11. Дмитрусенко К. О. Розробка концептуальної моделі дослідження взаємодії складових фінансового ринку України / К. О. Дмитрусенко // Бізнес Інформ. – 2011. – № 10. – С. 95–99.
12. Дубина М. В. Структура ринку фінансових послуг / М. В. Дубина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 4, т. 1. – С. 113–117.
13. Еш С. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. / С. М. Еш. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 528 с.
14. Зимовець В. В. Фінансове посередництво : навч. посіб. / В. В. Зимовець. – К. : КНЕУ, 2005. – 288 с.
15. Ільчук В. П. Еволюція становлення та розвитку депозитних операцій / В. П. Ільчук, О. О. Прокопенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 4 (70). – С. 412–420.
16. Красовский С. С. Формирование модели взаимодействия субъектов рынка финансовых услуг / С. С. Красовский // Вестник АГТУ. Сер.: Экономика. – 2010. – № 1. – С. 77–83.
17. Кобушко І. М. Стратегія розвитку інвестиційного ринку: теоретичні засади та вітчизняні реалії: монографія / І. М. Кобушко. – Суми : Сумський державний університет, 2012. – 517 с.
18. Коваленко Ю. М. Структуризація сучасного фінансового ринку / Ю. М. Коваленко // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 91–99.
19. Косова Т. Д. Банківські операції : навч. посіб. / Т. Д. Косова, О. Р. Циганов. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 334 с.
20. Лук'янов В. С. Дискусійні аспекти трактування фінансового ринку в сучасних наукових узагальненнях / В. С. Лук'янов // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 5-6. – С. 36–39.
21. Міщенко В. І. Банківські операції: підручник / В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янська, О. Г. Коренева. – К. : Знання, 2007. – 796 с.
22. Михальський В. В. Про фінансовий ринок і його структуру в умовах глобалізації / В. В. Михальський // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 198–204.
23. Никитенко О. К. Елементи та структура українського фінансового ринку / О. К. Никитенко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2 (7). – С. 241–251.
24. Облік та аудит у комерційних банках / А. М. Герасимович, Т. В. Кривов'яз, О. А. Мазур та ін. – Львів : Фенікс, 1999. – 512 с.
25. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
26. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами [Електронний ресурс] : затв. Постановою Правління НБУ від 03.12.2003 № 516. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03>.
27. Положення про порядок надання фінансових послуг ломбардами [Електронний ресурс] : затв. Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 26.04.2005 № 3981. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0565-05>.

28. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/print1449398772555612>.

29. Про кредитні спілки [Електронний ресурс] : Закон України від 20.12.2001 № 2908-III. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2908-14/print1481400500546180>.

30. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] : Закон України від 23.02.2012 № 4452-VI. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

31. Солошкина И. Функционирование рынков финансовых услуг: теоретико-правовой аспект / И. Солошкина // *Legea și viața*. – 2014. – № 3. – С. 152–156.

32. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін. – Суми : Університетська книга, 2011. – 388 с.

33. Тарасов І. Ю. Конкурентна модель депозитного ринку національної економіки / І. Ю. Тарасов, Т. Д. Косова // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2015. – № 1. – С. 12–16.

34. Тиркало Р. І. Банківська справа : навч. посіб. / Р. І. Тиркало. – Тернопіль : Карт-бланш, 2001. – 314 с.

35. Химич І. Фундаментальний аналіз фінансового ринку / І. Химич // *Галицький економічний вісник*. – 2013. – № 2 (41). – С. 134–141.

36. Шкарлет С. М. Банківські операції : навч. посіб. / С. М. Шкарлет, Я. В. Жарій. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – 304 с.

37. Шкарлет С. М. Особливості застосування когнітивного підходу до ідентифікації сутності ринку фінансових послуг / С. М. Шкарлет, М. В. Дубина // *Економічний часопис*. – 2016. – № 3-4 (2). – С. 70–74.

38. Школьник І. О. Структура фінансового ринку країни в умовах розвитку ринкових відносин / І. О. Школьник, І. І. Рекуненко // *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. – 2007. – Вип. 21. – С. 89–97.

1.2. Інноваційність національної економіки в категоріях технологічних укладів

Історичний рівень розвитку індустріального та переходу до постіндустріального технологічного способу виробництва відбивають технологічні уклади [1, с. 129]. Вони віддзеркалюють інноваційний рівень як економіки країни в цілому, так і окремих підприємств. Фінансово-економічна криза, в якій опинилася Україна, значною мірою пояснюється відсутністю доступу до базисних технологій панівного технологічного укладу. Нееквівалентний зовнішньоторговельний обмін проявляється у сплаті Україною інтелектуальної ренти високорозвинутим країнам світу, які вже створили потужний потенціал сучасних наукомістких виробничих та інформаційних технологій.

Україна на початку XXI століття, незважаючи на весь наявний науково-технічний, освітній, промисловий, ресурсний потенціали, продовжує неухильно регресувати у плані економічного розвитку, все більше віддаляючись від світових лідерів та поступово переміщуючись до групи аутсайдерів світового цивілізаційного поступу [2, с. 44]. Технологічна відсталість України стала закономірним наслідком неналежного ставлення держави до інтелектуального потенціалу

та відсутності моделі національної економіки як логічно побудованої та науково аргументованої системи знань. Відставання в питаннях розробки теорії технологічних укладів призвело до очевидних викривлень у структурі національної економіки.

Технологічний уклад – це комплекс технологічних процесів, цілісне, стає утворення, у межах якого здійснюється замкнений виробничий цикл, що охоплює видобування й отримання первинних ресурсів, усі стадії їх переробки і випуск кінцевої продукції відповідної до типу суспільного споживання, що склався. Технологічний уклад охоплює різні галузі й об'єднання виробництв, характеризується єдиним технічним рівнем їх складових, що пов'язані вертикальними та горизонтальними потоками якісно однорідних ресурсів і спираються на загальні ресурси кваліфікованої робочої сили та науково-технічний потенціал. Природна обмеженість виробничих ресурсів спонукає до пошуку інноваційних технологій виробництва, що дозволяють зменшити витрати. Ядром технологічного укладу зазвичай є принципово нові (радикальні) технології, які створені під впливом раніше невідомих законів і закономірностей, винаходів, відкриттів, які докорінно змінюють зміст різних видів діяльності в суспільстві. У зв'язку з науковим і техніко-технологічним прогресом відбувається перехід від більш низьких укладів до більш високих, прогресивних. Теорію технологічних укладів у їхньому зв'язку з інноваційним розвитком досліджував, зокрема, Й. Шумпетер у своїй теорії технологічного розвитку. Між розвитком технологічного укладу та інтелектуальним капіталом існує позитивний зв'язок, зростання одного призводить до іншого.

Проблема відтворення технологічних укладів – це проблема розвитку не тільки технологічної структури економіки, але й адаптації господарюючих суб'єктів, моделей їх поведінки, діючих інститутів та інституціональних угод. Розвиток нового технологічного укладу не відбувається в межах замкнутої економічної системи або території. Як правило, критична маса технологій і поява домінуючої технології укладу виникає на території економічно розвинутого, конкурентоспроможного регіону. Тому формування технологічних укладів залежить від лідерської позиції країн у світі, що приводить до виникнення «країн-лідерів» та «країн-нелідерів (сателітів)» [3, с. 396]. Процес розвитку технологічних укладів має об'єктивний характер і обумовлений складною організацією світової економіки, переплетінням економік різного рівня розвитку, їх взаємозалежністю і відкритістю. Наростання його інтенсивності вичерпує можливості збільшення додаткової вартості в межах закритого суспільства для розвинених країн, що посилює їх експансію на нові ринки, які можуть забезпечити їм стратегічний розвиток.

Основний вектор економічного розвитку, а саме – економічне зростання, постає як нерівноважний процес періодичного послідовного заміщення цільних комплексів технологічно пов'язаних виробництв [4, с. 49]. Зміна технологічних укладів – це процес розвитку продуктивних сил, домінуючої технології та опосередкованих їх відносин, який відбувається тоді, коли технологічні та економічні можливості втрачають можливість збільшення норми прибутку. Можна виділити чотири ознаки технологічної революції: зростання інноваційної активності, швидке підвищення ефективності виробництва, соціальне і політичне

визнання нових технологічних можливостей, зміна цінових пропорцій відповідно до властивостей нової технологічної системи.

Протягом свого домінування кожен технологічний уклад проходить чотири фази життєвого циклу: зародження, монополії, бурхливого зростання і згасання. Історія свідчить, що життєвий цикл технологічного укладу становить близько ста років. Його розвиток починається з виробничого впровадження базисної інновації, яка згодом супроводжується доповнювальними інноваціями. Період домінування технологічного укладу в розвитку економіки становить близько 40 років, але у міру прискорення науково-технічного прогресу (НТП) та скорочення тривалості науково-виробничих циклів цей період поступово скорочується. У ринковій економіці становлення та зміна технологічного укладу проявляється у формі довгих хвиль економічної кон'юнктури. Технологічні зміни узгоджуються з фазами циклів Кондратьєва і кожен етап технологічної еволюції знаходиться під впливом економічної ситуації, що склалась у межах циклічної динаміки економічного розвитку. Залежно від фази життєвого циклу технологічного укладу змінюються темпи економічного зростання і ділової активності.

У момент, коли вичерпані технологічні можливості існуючого технологічного укладу, економіка занурюється в депресію, капітали вивільнюються зі застарілих виробництв і накопичуються у фінансовому секторі, виникає криза. Глибина спаду виробництва і зниження продуктивності капіталу визначаються істотною мірою станом науково-технічного прогресу та ступенем використання його здобутків. Тому подолання цієї технологічної межі досягається переходом до якісно нової технології та технологічного укладу.

Таким чином, технологічна революція постає як фаза кризи економічного циклу, на якій необхідність впровадження в господарстві сукупності технічних нововведень постає як потреба оновлення організації управління, структури капіталу, інвестицій, кінцевого продукту тощо. Можливість реалізації цієї потреби постає як готовність накопиченого капіталу іти на ризикові інвестиції у прогресивні новації. У результаті змін у межах господарської структури на фазі підйому під час інтенсивної дифузії технологій нового укладу спостерігається домінування певних галузей господарювання в економічній структурі, певних методів управління та форм організації виробництва.

Новий технологічний уклад з'являється тоді, коли в економічній структурі ще панує попередній. Його прискорений розвиток спочатку стримується несприятливим соціально-економічним середовищем, лише з часом починається масовий перерозподіл ресурсів у технологічні ланцюги нового технологічного укладу. Відбувається технологічна революція, що супроводжується масовим знеціненням капіталу, який задіяний у виробництвах застарілого технологічного укладу, згортанням даних виробництв, погіршенням економічної кон'юнктури тощо. По мірі визрівання нового технологічного укладу економіка входить знову в стійкий режим зростання, який триває 20–25 років. Життєвий цикл закінчується процесом заміщення старого технологічного укладу новим, який може відбуватися більш швидко або повільно. В останньому випадку час технологічного розриву характеризується відсутністю провідного технологічного укладу в галузі, коли технології, що використовуються, не відповідають передовим умовам виробництва (морально

застарівають), проте перехід до нового укладу ускладнений недостатнім розвитком новітніх технологій. Тривалий час життєвого циклу та заміщення технологічного укладу призводить до нерівномірності економічного зростання.

Вивчення причин циклічності довготривалих коливань ділової активності в економіці країн логічно привело до виникнення концепції технологічної багатокладності виробництва [5, с. 197]. Розвиток людського суспільства супроводжувало три технологічні способи виробництва, які характеризуються, відповідно: ручною працею (із моменту виникнення людства до кінця XVIII – початку XIX століть), машинною працею (із моменту першої промислової революції до середини 50-х років XX століття у розвинутих країнах) та автоматизованою працею.

Динаміка технологічної структури економіки може бути описана як процес розвитку та послідовної зміни технологічних укладів. Нині науковці виділяють шість технологічних укладів і передбачають появу ознак сьомого (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Характеристика технологічних укладів

| Номер укладу | Період | Ядро технологічного укладу | Переваги технологічного укладу |
|--------------|------------------------------------|---|---|
| Перший | кінець XVIII ст. – початок XIX ст. | Текстильна промисловість і машинобудування, виплавка чавуна, обробка заліза, будівництво каналів | Модернізація, механізація і концентрація виробництва на фабриках |
| Другий | середина XIX ст. | Паровий двигун, залізничне будівництво, кораблебудування, вугільна промисловість, чорна металургія | Зростання масштабів і концентрація виробництва на основі механізації |
| Третій | кінець XIX – початок XX ст. | Електротехнічне важке машинобудування, виробництво і прокат сталі, лінії електропередач, неорганічна хімія | Збільшення різноманіття гнучкості виробництва на основі використання електродвигунів, стандартизація виробництва, урбанізація |
| Четвертий | середина XX ст. | Автомобілебудування, тракторобудування, кольорова металургія, виготовлення товарів тривалого використання, синтетичні матеріали, органічна хімія, виробництво і переробка нафти | Масове виробництво серійної продукції, подальша стандартизація та конвеєризація виробництва |
| П'ятий | кінець XX ст. | Електронна промисловість, обчислювальна, оптико-волоконна промисловість, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування, виробництво і переробка газу, інформаційні послуги | Індустріалізація виробництва і споживання, підвищення гнучкості виробництва, деурбанізація на основі інформаційних технологій |
| Шостий | кінець XX ст. – початок XXI ст. | Біотехнології, нанотехнології, фотоніка, оптоелектроніка, аерокосмічна промисловість, нетрадиційні джерела енергії | Подолання екологічних обмежень за рахунок використання нетрадиційних джерел енергії |
| Сьомий | XXI ст. - ... | технології «термоядерного синтезу», пси-технології, біоенергетика, технології, пов'язані з мораллю та відповідальністю | Поява категорій «гіперінтелект», «гіперінформація» та «гіперзнання» |

Джерело: розроблено авторами.

Кожному технологічному укладу властива пріоритетність окремих галузей економіки, які відіграють провідну роль і мають свої риси технології виробництва [6, с. 37]. Перший технологічний уклад був заснований на нових технологіях у текстильній промисловості, використанні енергії води. Другий - пов'язаний з розвитком залізничного транспорту і механічного виробництва у всіх галузях на основі парового двигуна, зростання виробничих сил відбувалося на засадах великих технічних зрушень, особливо у сфері важкої промисловості. Третій технологічний уклад базується на використанні у промисловому виробництві електричної енергії, розвитку важкого машинобудування й електротехнічної промисловості на базі використання сталевих прокатів, нових відкриттів у галузі хімії. Четвертий технологічний уклад заснований на подальшому розвитку енергетики з використанням нафти і нафтопродуктів, газу, засобів зв'язку, нових синтетичних матеріалів. П'ятий технологічний уклад супроводжується становленням економіки знань і спирається на досягнення в галузі мікроелектроніки, інформатики, біотехнології, генної інженерії, нових видах енергії, матеріалів, освоєння космічного простору, супутникового зв'язку. Наслідком інформаційної революції стало перетворення науки у провідну виробничу силу, що безперервно генерує нові технологічні можливості. Перехід до економіки знань викликав серйозні зрушення у структурі суспільного виробництва, значно збільшив можливості освіти і творчої діяльності. Постійно зростає питома вага витрат на науку і соціально-економічний розвиток у ВВП розвинутих країн, що досягає в середньому 3 % ВВП.

Тренди технологічних і соціально-економічних зрушень XIX–XX ст. можна простежити за трьома окремими етапами: становлення «індустріального суспільства» з середини XIX ст.; суспільства «масового споживання» із середини XX ст.; «інформаційного суспільства» останньої третини XX ст. (постіндустріальна ера). «Постіндустріальне суспільство» характеризується переходом від «економіки товарів» до «економіки послуг», що виявилось в тенденції зростання попиту на послуги як з боку матеріального (товарного) виробництва, так і з боку населення (споживчий попит). Заміщення культури масового споживання індивідуалізацією споживчих переваг населення дозволило істотно розширити споживчий попит. Особливо швидкими темпами розширювалася сфера послуг, головним чином за рахунок розвитку інформаційних послуг. Глобалізація соціальних і виробничих відносин різко збільшила розмаїтість духовних і предметних потреб людини у благах та послугах.

Із початку 1990-х років у надрах п'ятого укладу почали все помітніше проявлятися елементи шостого технологічного укладу. До його ключових напрямів відносяться такі: біотехнологія, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи, комп'ютерна освіта, формування мережних бізнес-товариств. Це галузі, які нині розвиваються у провідних країнах особливо швидкими темпами. Останнє десятиріччя XX століття характеризувалося значними змінами у світовій економіці. Нова фаза науково-технічної революції та інтернаціоналізації потоків капіталу трансформувала головні моделі економічного розвитку. У світі відбувається не просто поступовий еволюційний перехід до нового економічного укладу, а глобальна неоекономічна революція, зумовлена технологічними, фінансовими та

екологічними змінами, переходом на новітні високопродуктивні та гнучкі види виробництва.

Сьомий технологічний уклад надає поштовх до створення технологій «холодного термоядерного синтезу», що має докорінно змінити енергетичний потенціал земної цивілізації. Істотно ускладнюючи економічні взаємозв'язки та посилюючи їхній нелінійний характер, технологічні уклади формують відповідну виробничу структуру, яка справляє визначальний вплив на процес матеріального виробництва і сферу послуг. Перехідні процеси від одного технологічного укладу до іншого характеризуються сприятливою кон'юнктурою та високими темпами економічного росту, вони не є поступовими і неперервними. Якщо ХХ ст. було епохою галузей, що базувалися на використанні природних ресурсів і ефективних технологій, то у ХХІ пануватимуть «штучні інтелектуальні галузі», економіка інтелектуальних активів, головним чинником розвитку яких є не виробництво та впровадження, а наявність ідеї, проекту, програми.

Для статистичного виділення виробництв за технологічними укладами Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) застосовує принцип розподілу промислових виробництв на групи за сучасністю технологій, що використовуються: високотехнологічні, середньотехнологічні, низькотехнологічні, інші виробництва промисловості. Така класифікація фактично збігається з класифікацією за технологічними укладами. Високотехнологічні галузі відповідають п'ятому укладу, середньотехнологічні – четвертому, низькотехнологічні – третьому укладу. Класифікація технологій, застосована ОЕСР, переважно охоплює обробну промисловість і є узгодженою з Міжнародною стандартною галузевою класифікацією всіх видів економічної діяльності ISIC 2 [7] (*International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Rev.2*), створеною для задоволення потреби в міжнародному порівняльному аналізі. Стрижневим елементом об'єднання складових обробної промисловості в окремі технологічні кластери є продуктовий принцип, тобто об'єднання в таксони технологій, які застосовуються в основному виді діяльності підприємств для виробництва товарів та послуг. Використовуючи вказаний підхід, можна згрупувати позиції видів економічної діяльності, які представлені у статистичних бюлетенях Держкомстату, в контексті репрезентації технологічних укладів таким чином.

Третій технологічний уклад: добувна промисловість, металургія та оброблення металу, виробництво електроенергії, газу та води. Четвертий технологічний уклад: харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів, легка промисловість, виробництво деревини та виробів з деревини, целюлозно-паперова промисловість та видавнича справа, виробництво коксу та продуктів нафтопереробки, хімічна та нафтохімічна промисловість, виробництво інших неметалевих мінеральних виробів, машинобудування і монтаж машин та устаткування (без виробництва електричного та електронного устаткування), інше виробництво. П'ятий технологічний уклад: виробництво електричного та електронного устаткування.

За домінуючим технологічним укладом можна визначити темпи економічного розвитку країни. Можна простежити таку тенденцію: чим вищий технологічний уклад, тим більш інтенсивний шлях розвитку економічного зростання краї-

ни. Тобто зі зміною технологічного укладу в країні на наступний, більш прогресивний, вона впроваджує більш продуктивне устаткування, збільшує кваліфікацію робітників та застосовує ресурсозберігаючі технології. Аналіз досвіду високорозвинених країн свідчить, що технологічна структура їхньої економіки орієнтована переважно на використання технологій шостого та п'ятого укладів. Високотехнологічна багатофункціональна продукція галузей забезпечує конкурентоспроможність економіки в цілому і є джерелом зростання доданої вартості.

На сьогодні важко визначити, в якому цивілізаційному вимірі живе Україна: в нашій державі присутні всі технологічні епохи – від найпримітивнішої до високотехнологічної. В Україні переважають галузі третього технологічного укладу (добувна промисловість, металургійне виробництво, виробництво й розподілення електроенергії, газу, води), а в окремих секторах (переробна, легка, хімічна та нафтохімічна промисловості, виробництво машин і устаткування) домінує продукція четвертого технологічного укладу. Окремі елементи п'ятого технологічного укладу мають місце в аерокосмічній галузі, танкобудуванні, атомній енергетиці. При цьому в національній економіці зберігаються ще й складові реліктових укладів – першого та другого. На жаль, в Україні не приділяється необхідна увага розвитку вищих технологічних укладів, а на підприємствах, які намагаються впроваджувати інновації, використовуються технологічні уклади нижчих рівнів. Однією з основних галузей четвертого технологічного укладу є харчова промисловість та переробка сільськогосподарської продукції. Тому доцільно виділити інноваційні процеси в агросекторі. Першочерговість уваги до аграрного сектору зумовлюється незамінністю сільськогосподарської продукції та продовольства в життєдіяльності людини і суспільства, його винятковою соціальною значущістю. Машинобудівна промисловість України загалом і окремі машинобудівні підприємства знаходяться на рівні наздоганяючого розвитку, що відповідає відтворувальній, а не інноваційній моделі [8, с. 93]. Незмінність структури технологічного устрою та незначний рівень освоєння продукції п'ятого технологічного укладу поряд із низьким попитом на вітчизняний продукт, породжений багатьма чинниками, у тому числі і невідповідністю за якісними, технологічними чи ціновими критеріями посилюють деструкційні процеси.

На сьогодні п'ятий технологічний уклад в Україні знаходиться на ембріональній фазі розвитку. Його розширення стримується як неопрацьованістю відповідних технологій, так і невідповідністю соціально-економічного середовища до їх застосування. У національній економіці розвиваються здебільшого ресурсоємні й енергозатратні галузі промисловості, що не дозволяє вести конкурентну боротьбу із технологічно розвиненими країнами за лідируючі позиції на міжнародному ринку. Основну частку експорту України складає сировина – залізо і сталь, мінеральна, аграрна, хімічна продукція [9, с. 124]. Частка інноваційної продукції у загальному показнику експорту металургійних підприємств України є незначною. При цьому вони критично залежать від імпорту галузевих науково-технічних розробок, а профільні місцеві машинобудівні підприємства – від експортних поставок до країн ближнього зарубіжжя.

Домінування в українському експорті галузей середніх та низьких технологій означає, що країна орієнтується на реалізацію традиційної індустріальної

продукції на конкурентних насичених ринках, які не мають особливих перспектив розвитку. Це є недоліком зовнішньоекономічної позиції України і ставить під сумнів можливість підтримання довгострокової динаміки її економічного зростання.

Споживаючи високотехнологічну продукцію, наша країна не створює власної виробничої бази для адекватного збільшення випуску конкурентоспроможної прогресивної продукції. Такий стан не може задовольняти в контексті завдання створення передумов для майбутнього економічного розвитку української економіки. У сучасному глобалізованому світі місце та роль України залежить від її здатності ефективно реалізувати свої об'єктивні переваги природно-ресурсного потенціалу у світовому розподілі праці та у міжнародній конкурентній боротьбі, забезпечивши участь у вирішенні світових продовольчої, енергетичної та екологічної проблем на основі взаємовигідних партнерських відносин. Без зміцнення власного промислового ядра на базі новітніх технологій Україна не посяде гідне місце у міжнародному поділу праці.

Світовий досвід показує, що для випереджаючого зростання виробництво п'ятого і вищих технологічних укладів необхідна інвестиційна підтримка з боку держави. Економічна політика України має бути орієнтована на реалізацію конкурентних переваг тих галузей національної економіки, які можуть бути носіями економічного зростання у масштабах світового ринку [10, с. 33]. Особливого значення набуває своєчасна концентрація національних ресурсів на становленні ключових виробництв нового технологічного укладу, яка дає можливість менш розвинутим країнам вириватись вперед у періоди структурних криз, що супроводжують заміщення технологічних укладів. Для вітчизняної економіки важливою умовою стабільного функціонування є забезпечення становлення базових виробництв нового технологічного укладу і вихід на пов'язану з ним довгострокову хвилю економічного зростання.

Пріоритетною складовою концепції випереджального розвитку для України має стати визначення галузей-лідерів, здатних швидко інтегруватися в сучасний глобальний світ. Від цього залежатиме підвищення конкурентоспроможності, з одного боку, і доступ до нових технологій і ноу-хау – з іншого, що уможливить значне підвищення продуктивності праці. Такі галузі мають бути спрямовані на невпинне зростання експорту. Головним при цьому є не тип продукту, що експортується, а спосіб виробництва. Принциповим є його виготовлення з використанням сучасних технологічних та наукових досягнень та відповідно до запитів споживачів.

Альтернативними варіантами стратегічного розвитку технологічних укладів в Україні у сучасний період є такі: перший – випереджаючий перехід до технологій шостого технологічного укладу; другий – пріоритетний розвиток шостого технологічного укладу у сфері послуг та інформаційних технологій; третій шлях – послідовний інноваційний розвиток, передусім за рахунок розширення технологій п'ятого технологічного укладу. Вважається, що останній шлях є найбільш реальним, локомотивом якого може стати металургія, до якої слід додавати машинобудування з новими технологіями. При збереженні експортно-сировинної орієнтації Україна втрачає можливість поступового інноваційного розвитку

шляхом зміцнення технологічного ланцюга виготовлення машинобудівної продукції вищих укладів. Посилення позицій вітчизняних промислово-фінансових груп, до складу яких входять металургійні та машинобудівні підприємства, приведе до економічного, соціального та екологічного ефектів на рівні країни.

Україна у своєму інноваційному розвитку має спиратися на базові промислові галузі, у яких на сьогодні має здобутки та деякі переваги. Наша країна ще не вичерпала можливостей індустріальної стадії економіки і має використовувати передові індустріальні технології для модернізації підприємств III і IV технологічних укладів, підвищення науково-технологічного рівня підприємств галузей із застарілими технологіями. Паралельно важливо використовувати й інформаційно-телекомунікаційні технології, притаманні постіндустріальному суспільству, розвиваючи такі галузі, як аерокосмічна, електронна, комп'ютерна техніка, фармацевтична, хімічна, автомобільна промисловість тощо. Найефективнішою стратегією країни має бути інноваційний розвиток, що поєднує інновації V і VI технологічних укладів, притаманних постіндустріальній економіці, з науково-технологічною модернізацією підприємств IV і III укладів, притаманних індустріальній стадії.

Визначені пріоритети повинні базуватися навколо процесів формування новітніх технологічних укладів п'ятого та шостого поліття: енергетика (біо- та альтернативна), наноіндустрія та промисловість нових матеріалів, біотехнології, літако- та ракетокосмічна промисловість. Їх розвиток повинен здійснюватися в межах вітчизняного оборонно-промислового комплексу. Саме ці галузі здатні стати «локомотивом» подальшого промислового розвитку України, здійснити «поштовх» до становлення у країні нової знанневої економіки та постіндустріального суспільства, в якому головними продуктами виробництва є інформація і знання. У першу чергу, вони повинні стимулювати підвищення попиту та ділової активності в суспільстві, паралельно супроводжуючись розширенням зайнятості, зростанням реальної зарплати, кваліфікації, знань, умінь та навичок працюючого населення, загальним зростанням добробуту українського народу.

Головна мета у формуванні інноваційно-технологічного модуля української економіки полягає в тому, щоб, концентруючи зусилля, досягти прориву на вузьких сегментах світового ринку технологій. Для цього доцільно провести «паспортизацію» загальнонаціональних програм інноваційно-технологічного розвитку України. При селективній фінансовій підтримці реалізація навіть окремих із них (наприклад, у розробці нових поколінь авіатехнологій, нових виробничих технологій тощо) здатна забезпечити технологічну базу першого етапу прориву та створити плацдарм для включення точок зростання української економіки у світові технологічні мережі та комплекси.

Нині в Україні розпочався новий етап економічної трансформації, точкою відліку якого стало підключення країни до процесів глобалізації. За таких умов наздоганяючі та мобілізаційні стратегії економічного зростання, що домінують у другому і третьому укладах, стали неефективними. Виникла необхідність реформатуванні основних завдань розвитку з метою адаптації національної специфіки країни до нових глобальних умов. Тобто для п'ятого технологічного укладу слід знайти нову модель національного економічного зростання з ураху-

ванням інноваційної стратегії. Загалом на фоні стрімкого зростання значущості інформаційної складової зменшується вагомість індустріальних форм організації економіки.

Новітні технології в умовах глобалізації надають унікальну можливість Україні з її обмеженими ресурсами в економіці «перестрибнути» цілі цикли промислового розвитку, які ще кілька років тому треба було пройти, щоб досягти сьогоdnішнього рівня економічного розвитку західного суспільства. Для України необхідне не тільки утвердження галузей глобальної економіки як домінуючих сегментів національного розвитку, а й визначення оптимальної довгострокової стратегії економічного розвитку держави. Глобалізаційні процеси характеризуються широким діапазоном безпосереднього впливу на економіку та її результативність. Також масштабні суспільні трансформації пов'язані з глобальною конкуренцією і конкурентоспроможністю.

З огляду на динамізм глобалізаційних процесів Україна повинна стати активним учасником і виконавцем відповідних міжнародних інноваційних програм, спрямованих на вирішення глобальних науково-технічних проблем у межах пріоритетних напрямів розвитку вітчизняної економіки. Такими напрямками співробітництва в інноваційній сфері із США, ЄС, Білоруссю, Казахстаном, Молдовою можуть стати: здобуття науково-технологічних переваг на макрорівні в контексті інноваційної глобалізації; накопичення й поширення досвіду відповідно до чинних норм у сфері прав інтелектуальної власності; спрощення доступу до провідних міжнародних дослідних центрів із метою отримання наукових, технологічних знань на світовому і європейському рівнях та їх використання в інноваційних проектах, що становлять національний інтерес; розвиток сучасних технологічних напрямів за пріоритетними галузями України (інформаційні технології, сільське й продовольче господарство, телекомунікації, біотехнології, медицина, ракетобудування та авіаційна галузь, виробництво будівельних матеріалів, важка промисловість, туризм); розбудова нових фінансових інститутів інноваційної діяльності на зразок венчурних фондів і становлення конкурентоспроможного внутрішнього ринку інновацій. Залучення України до інноваційної глобалізації, що базується на ідеї єдиного міждержавного інноваційного простору, сприятиме переведенню її економіки на нові рейки високотехнологічного виробництва. Інтеграція нашої держави до Європейського співтовариства, яке має значний інноваційний потенціал, допоможе їй активніше використати власний, який сьогодні реалізується частково нераціонально, а в окремих галузях не на повну потужність.

Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки:

1. Показано, що технологічні зміни є складовою циклічної динаміки економічного розвитку. При цьому протягом свого домінування кожен технологічний уклад проходить чотири фази життєвого циклу: зародження, розвитку, бурхливого зростання і згасання. Заміщення технологічних укладів відбувається на фазі кризи економічного циклу в процесі технологічної революції, під час якої проводяться відповідні зміни у соціальних та інституціональних системах, що сприяють масовому впровадженню технологій нового технологічного укладу.

2. На основі узагальнення історичного досвіду виділено сім технологічних укладів, визначено часові інтервали їх виникнення, наведено комплекс базових технічно-сполучених виробництв, які утворюють ядро технологічного укладу та його переваги.

3. Встановлено, що національна економіка України, в якій переважають третій та четвертий уклади, технологічно істотно відстає від розвинутих країн, де превалюють п'ятий і шостий уклади, а також зароджується сьомий.

4. Для підвищення інноваційного рівня національної економіки необхідно здійснювати поступовий перехід від п'ятого до вищих укладів на базі сировинних переваг країни, зокрема, завдяки подовженню технологічного ланцюга видобутку залізної руди, виробництву металоємної машинобудівної продукції, зміцненню машинобудівного сектору у межах конкурентоспроможних інтеграційних структур, представлених промислово-фінансовими групами.

Список використаних джерел

1. Зарецька Л. М. Сфера послуг у контексті теорії технологічних укладів / Л. М. Зарецька, І. І. Помінова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2013. – Вип. 1 (2). – С. 126–133.

2. Седляр М. О. Формування нового технологічного укладу як напрям прискорення інноваційного розвитку України / М. О. Седляр // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18 : Економіка і право. – 2014. – Вип. 25. – С. 41–48.

3. Філяк М. С. Деякі питання збалансованості у стратегіях сталого розвитку та їх зв'язок з технологічними укладами / М. С. Філяк // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. – 2013. – Т. 15, № 2. – С. 392–400.

4. Крамаренко А. О. Структурні зрушення у світовому господарстві в процесі еволюції технологічних укладів / А. О. Крамаренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 4. – С. 47–51.

5. Ляшенко О. І. Моделювання впливу інтелектуального капіталу на формування та функціонування технологічного укладу / О. І. Ляшенко, С. В. Хомич // Регіональна економіка. – 2011. – № 4. – С. 192–198.

6. Овчаренко Р. В. Трансформація соціально-економічних відносин в залежності від технологічного укладу: мотивація праці / Р. В. Овчаренко // Менеджер. – 2014. – № 1. – С. 33–38.

7. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Rev. 2. Retrieved from: <http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=8>.

8. Бояринова К. О. Розвиток п'ятого технологічного укладу на підприємствах машинобудування як проміжний стан запровадження випереджального розвитку / К. О. Бояринова // Економічний простір. – 2014. – № 92. – С. 90–100.

9. Федорова Ю. В. Перспективи інноваційного розвитку України: технологічні уклади / Ю. В. Федорова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 1. – С. 123–126.

10. Дубик В. Я. Активізація участі України в новому технологічному укладі як шлях інноваційного прориву і нарощення прибутковості / В. Я. Дубик, О. Б. Осідач // Інноваційна економіка. – 2014. – № 2. – С. 31–39.

1.3. Теоретичні засади інноваційно-інвестиційного розвитку виробничої інфраструктури регіональних господарських комплексів

Тривала фінансово-економічна криза України, відсутність стабільних, позитивних змін, спонукає до подальших пошуків ефективних шляхів розвитку національної економіки. На сьогодні у мовах інституційних перетворень пріоритетним є розвиток галузей виробничої інфраструктури, які відносяться до потенційних ресурсів, що визначають можливість економічного зростання на певній території. Інвестиції у виробничу інфраструктуру – це один з чинників впливу з боку держави на поживлення сукупного попиту, через підвищення зайнятості і потреб у додаткових засобах виробництва. Розвиток інфраструктурних галузей є передумовою входження України у світовий інтеграційний простір на правах рівноправного партнера. Миттєвий доступ до нової інформації, швидке переміщення вантажів усіма видами транспорту тощо є базисом, основою досягнення конкурентних переваг при всіх інших рівних умовах.

Важливою складовою теоретичного обґрунтування дефініції «виробнича інфраструктура регіону» є визначення таких понять, як «інфраструктура» та «виробнича інфраструктура».

Склад видів діяльності, що формують інфраструктуру, визначається пріоритетами, що складаються в суспільстві на певному етапі розвитку. Зміст інфраструктури визначається внутрішньою економічною єдністю галузей, які її формують, і видів діяльності [19]. Удосконалення інфраструктури благотворно впливає на економіку. Відповідно, можна стверджувати, що вплив на процеси економічного розвитку й, зокрема, успішність застосування конкретного інструментарію державного регулювання розвитку буде успішним лише за умови його відповідності рівню розвиненості економічної інфраструктури, її запитам і можливостям. Саме тому визначальним критерієм майбутньої дієвості будь-якого державно-управлінського рішення є його відповідність наявній інфраструктурі.

Під час вивчення еволюційного розвитку концепції виробничої інфраструктури розглянуто різні підходи до визначення її змісту. Поняття виробничої інфраструктури розвивалося в руслі різних теорій: марксистської (К. Маркс, К. Каутський, Г. Плеханов, Е. Бернштейн, Ж. Жорес, В. Зомбарт) [21, с. 43–784], неокейнсіанської (Р. Харрод, Е. Хансен, Е. Домар, Д. Хамберг, У. Філієр) [20], неінституціональної (Р. Коуз, Д. Норт) [12, с. 59–74].

У марксистській політекономії виробнича інфраструктура виступає складовим елементом продуктивних сил, а саме засобів праці, але тільки тих з них, які забезпечують загальні матеріальні умови, необхідні для вчинення трудового процесу. К. Маркс визначає виробничу інфраструктуру через необхідність матеріальних умов праці, відзначивши, що «прямо вони не входять до нього, але без них він або абсолютно неможливий, або може відбуватися лише у недосконалomu вигляді».

На думку прихильників неокейнсіанської теорії економічного зростання, виробнича інфраструктура включає в себе такі базові галузі економіки, розвиток яких є необхідною умовою нормального функціонування приватного підприємництва і суспільства загалом. Так, Р. Харрод поділив економіку на 2 сектори: сектор, що виробляє інвестиційні блага, та сектор спожитих благ. Загальна нейтральність технічного прогресу не вимагає нейтральності інновацій у кожному секторі. Техніч-

ний прогрес у цілому є капіталозберігаючим, оскільки він знижує витрати капіталу на реальні капіталовкладення у кожному секторі навіть при постійній ставці процента. Йому належить класифікація, спеціально призначена до стійкого потоку технічних удосконалень: працевзберігаючий технічний прогрес збільшує, а капіталозберігаючий, навпаки, зменшує показник капіталомісткості, нейтральний технічний прогрес залишає його незмінним, до того ж це відбувається при фіксованій процентній ставці. Цей висновок Роя Харрода врахував існуючі на той час заперечення, що увесь технічний прогрес веде до зменшення середньої капіталомісткості.

Неоінституціональної напрямком пов'язав виробничу інфраструктуру з формуванням інституційного поля – створенням інституту прав власності, контрактних відносин та зниженням трансакційних витрат взаємодії. Поняття трансакційних витрат і їх використання в економічному аналізі є важливим теоретичним досягненням сучасної науки. У сучасній економіці вартість трансакційних витрат постійно зростає. Нобелівський лауреат Дуглас Норт прийшов до висновку, що «понад 45 відсотків національного доходу припадає на трансакції, і до того ж ця частка збільшилась, порівняно з 25 відсотками в минулому столітті» [6].

Отже, «економічні ресурси, витрачені на трансакції, досягли значного розміру і невпинно зростають» [20]. Наприкінці другого тисячоліття валовий внутрішній продукт Сполучених Штатів Америки перевищив 8 трлн доларів і частка трансакційних витрат наблизилась до 50 % американського національного продукту, тобто майже 4 трлн доларів, і становить близько третини світової його величини. В останні десятиріччя, на думку Дж. Лафта, приділяється значна увага економічних інститутів до вивчення трансакційних витрат у зв'язку з їх значним ростом. За деякими оцінками до 55 % (або навіть до 70–80 %) від ВВП становить вартість трансакційних витрат. Особливо для економік постсоціалістичних країн витрати інституціональної трансформації є значною складовою трансакційних витрат. Звідси з'явилася ще одна назва таких витрат: інституціональні витрати (витрати угод), оскільки це витрати на створення, використання, підтримку та перетворення інститутів. Трансакційні витрати зростають пропорційно збільшенню невизначеності умов господарювання та ненадійності партнерів [6].

Отже, на думку представників неоінституціональної теорії, виробнича інфраструктура визначається великими корпораціями (олігополіями), що виробляють складну техніку: автомобілі, літаки, системи зв'язку, комп'ютери і програмне забезпечення. Вони мають частковий контроль над ринковою ціною.

Найбільша частина досліджень з теорії інфраструктури з'явилася в кінці 60-х – на початку 70-х років ХХ ст. Серед них слід відзначити роботи Р. Йохимсона, Є. Симоніса, Ж. Штолера, В. Михальського, Д. Рея та ін. У галузі дослідження «соціального накладного капіталу» відзначимо роботи Д. Кларка, А. Маршалла, А. Хіршмана та інших економістів [3, с. 17–20]. У вказаних роботах спостерігається суттєве розширення меж поняття інфраструктура, яка, на думку вказаних учених, охоплює не тільки галузі транспорту, зв'язку та матеріально-технічного забезпечення, а й невиробничу галузь, інституціональну інфраструктуру з нотаріатом, органами юстиції, охорони порядку та ін. Згідно з цією теорією інфраструктура охоплює ті основні потужності, без яких функціонування виробництва неможливе. Вона охоплює всі суспільні послуги. У наведеній концепції відкидається наявність приватних та корпоративних підприємств у галузі послуг.

Набагато пізніше, лише в кінці ХХ ст. буде акцентовано увагу на тому, що погляди більшості економістів і державних функціонерів того часу щодо провідної й основної ролі держави, яка здатна ефективно утримувати інфраструктуру, виявилася ілюзорною [17, с. 115–133]. Ототожнення поняття інфраструктури з капіталом загальногосподарського призначення призвело до того, що до неї, поряд з галузями, що становлять фундамент національної економіки (транспорт, зв'язок, енергетика), почали додавати такі чинники, як рівень освіти й активності населення, кваліфікованість, досвід тощо.

В. Жамін досліджує інфраструктуру як категорію, що відображає виробничі відносини. На його думку, інфраструктура як категорія політекономії відноситься до таких структурних елементів способів виробництва, які відображають і продуктивні сили (з погляду їхнього матеріально-речового складу), і виробничі відносини (з огляду на суспільну форму) [8, с. 16]. Інфраструктура, на його погляд, є інтегральний елемент продуктивних сил, що включає допоміжні й обслуговуючі галузі, а також галузі невиробничої сфери, пов'язані з процесом виробництва [32].

У науковій літературі існує декілька визначень дефініції «інфраструктура»:

1) під інфраструктурою у семантичному значенні розуміють підсистему більш складної системи вищого рангу (від лат. *infa* – нижче, під; *structura* – будівля, розташування). Інфраструктура – об'єкти і галузі, що забезпечують процес матеріального виробництва [16];

2) інфраструктура – сукупність галузей народного господарства, які обслуговують матеріальне і нематеріальне виробництво [23];

3) інфраструктура – сукупність підприємств і установ господарського комплексу, що обслуговують основні галузі виробничої сфери та сфери послуг, а також безпосередньо людей. Вони надають послуги для здійснення необхідних виробничих, економічних, організаційних зв'язків між складовими частинами господарства, забезпечують гідні умови життя населення [1].

На всіх рівнях виробництва продукції мають місце не тільки основні процеси, що забезпечують кінцеві результати діяльності підприємств, але й допоміжні, які утворюють необхідні умови для доцільної, безперебійної дії і взаємодії основних процесів. Комплекс галузей, що виконують функцію обслуговування матеріального виробництва, і є виробничою інфраструктурою – розгалуженою багаторівневою системою [10].

Д. Стеченко визначає виробничу інфраструктуру як «сукупність галузей, тобто організаційно відокремлених об'єктів, що забезпечують нормальний хід суспільного виробництва через надання послуг з обміну результатами діяльності між підприємствами матеріального виробництва» [30].

Виробнича інфраструктура регіону – це сукупність галузей, тобто організаційно відокремлених об'єктів, які забезпечують нормальний хід суспільного виробництва через надання послуг з обміну результатами діяльності між підприємствами матеріального виробництва [18].

Виробнича інфраструктура має такі відмінні риси: матеріально-речовинні продукти створювані в ній, споживаються усередині базисних галузей, які вона обслуговує: послуги і матеріально-речовинні продукти, що надаються і створювані в галузях виробничої інфраструктури, носять допоміжний, обслуговуючий

характер. Проведене дослідження свідчить, що розвиток суспільного поділу праці і науково-технічний прогрес приводять до істотних змін у структурі економіки, до ускладнення і поглиблення зв'язків між всіма сферами економічної діяльності. Під впливом цих факторів сформувалися і розвивалися, наприклад, такі галузі інфраструктурної економіки, як транспорт, основною функцією якого є здійснення перевезення товарів, готових до споживання та необхідних для процесу виробництва, і зв'язок як галузь з передачі інформації. Саме вони забезпечують функціонування суспільного виробництва, пов'язуючи між собою підприємства. Отже, слід відобразити екзогенний зв'язок між інноваційними процесами та формування виробничої інфраструктури (рис. 1.4).

Саме під впливом суспільного розподілу праці відбувається відокремлення інфраструктурних служб, які раніше входили до структури галузей, а усупільнення виробництва створює умови для об'єднання, на базі яких сформувалися спеціалізовані інституції. Виробнича інфраструктура включає в себе сукупність сфер економічної діяльності, що забезпечують безперервний виробничий процес як у межах окремого підприємства, так і національного виробництва в цілому.

Разом з тим до теперішнього часу остаточно ще не склався понятійний апарат відносно виробничої інфраструктури. Більшість авторів під виробничою інфраструктурою розуміють зовнішні умови виробництва, хоча до них можна віднести і природно-кліматичні чинники. Деякі дослідники при цьому, користуючись семантичними ознаками, включають до складу виробничої інфраструктури, зокрема, транспортні споруди [29].

Інші розглядають інфраструктуру з двох позицій: як власне виробничу інфраструктуру і як систему виробничого обслуговування. Разом з тим у міру розвитку суспільного виробництва відбувається зближення цих двох понять. Виходячи з цього, ми розглядаємо виробничу інфраструктуру як сукупність галузей, що реалізують функції виробничого обслуговування.

Науково-технічний прогрес безпосередньо змінює галузеву структуру національного виробництва, що веде до створення відповідних інфраструктурних об'єктів. Таким чином, можна знайти тісний взаємозв'язок між інфраструктурою і виробництвом.

Системний підхід дозволяє розглядати виробничу інфраструктуру як складну сукупність входних у неї елементів, що дозволяє виявити різноманітні типи зв'язків між ними, наявність яких і робить інфраструктуру системою і визначає її внутрішню динаміку.

Вертикальні зв'язки забезпечують безперервну діяльність суспільного виробництва на різних рівнях функціонування інфраструктурних підрозділів. Горизонтальні зв'язки показують функціональне призначення інфраструктури за сферами діяльності, а діагональні зв'язки відображають міжгалузеві зв'язки між підприємствами і галузями національного виробництва за допомогою інфраструктури, а також між самими інфраструктурними елементами [4]. Зв'язки, що виникають між галузями економіки і виробничою інфраструктурою, перетворюють національне господарство в єдиний економічний простір, у якому виробнича інфраструктура покликана забезпечити не тільки зв'язок між галузями економіки, але й між її власними елементами.

Етапи формування концепції інноваційного розвитку виробничої інфраструктури

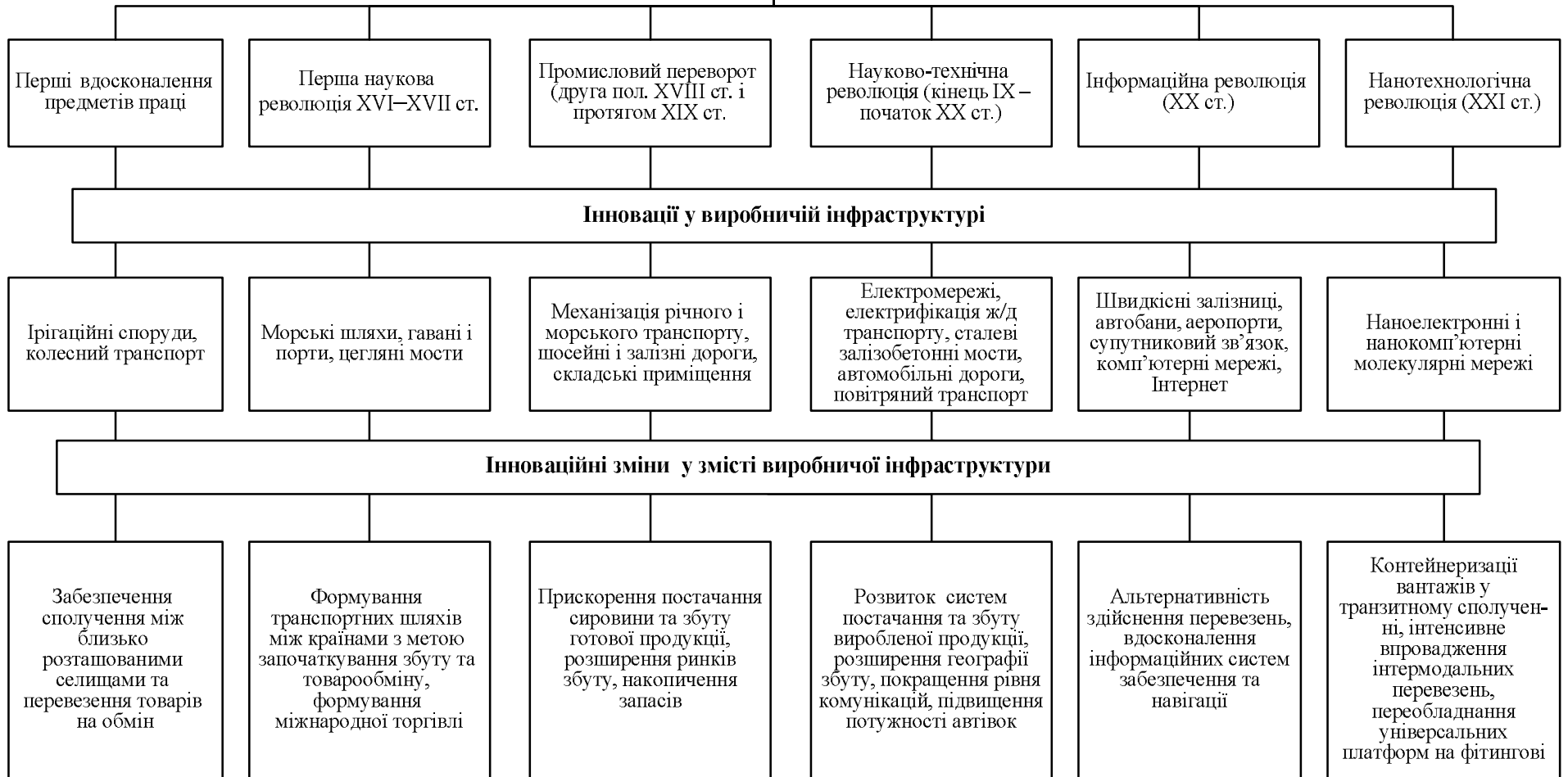


Рис. 1.4. Генезис інноваційного розвитку виробничої інфраструктури

Джерело: розроблено авторами.

Сукупність елементів виробничої інфраструктури не є строго визначеною для певного ієрархічного рівня. Деякі з них можуть брати участь у виробничому процесі декількох рівнів [27, с. 272–282]. Наприклад, автомобільний транспорт підприємств здійснює як регіональні перевезення, так і транспортне обслуговування вищого рівня. Аналогічне положення з ремонтним обслуговуванням і енергозабезпеченням.

Таким чином, виробнича інфраструктура – це складна динамічна, відкрита імовірна економічна система. Вона є імовірною системою, оскільки це характерна межа будь-яких природних систем. Процеси, що протікають у ній (заявки на ремонт, наладку, транспортні послуги), носять часто імовірний характер. Отже, на нашу думку, виробнича інфраструктура – це складна динамічна, багатогалузева відкрита імовірна економічна система, яка відображує інтеграційні аспекти трансформаційних перетворень регіонального господарського комплексу на засадах сталого розвитку (рис. 1.5) [3].

Принциповою умовою розвитку виробничої інфраструктури є раціональне розподілення функціональних, фінансових, територіальних повноважень між регіональними і центральними органами управління. Якщо розглядати виробничу інфраструктуру регіону з позиції прямого впливу держави на її розвиток, то це відображається через делегування повноважень щодо функціонально-цільового підходу. Непрямий вплив держави на розвиток виробничої інфраструктури регіону здійснюється за допомогою прийняття спеціальних законодавчих актів, надання певних пільг, у тому числі за рахунок звільнення від оподаткування (податкові канікули, розстрочення податкового зобов'язання) та отримання субсидій і преференцій.

Результативність розвитку виробничої інфраструктури регіону залежить не лише від її адекватності природним, історичним, економічним, соціальним умовам та рівня необхідного інформаційного забезпечення, а також ефективності управління (рис. 1.6).

Сучасний розвиток виробничої інфраструктури регіону дає можливість для більш глибокого розподілу і спеціалізації праці, а також кооперацію практично у всіх сферах промисловості, сільського господарства та інших галузей економіки; застосування засобів транспорту при національній та міжнародній торгівлі різними видами сировини, матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції; переміщення широких верств населення в межах регіонів, країни та міжнародних сполучень.

Для формування адекватного управління виробничою інфраструктурою регіонів доцільності сформувати та систематизувати фактори впливу, які будуть відображувати наслідки синергетичного поєднання ендогенного та екзогенного взаємовпливу. При визначенні сукупності факторів впливу на виробничу інфраструктуру регіону необхідно визначити її як систему, яка відображує інтеграційні, модернізаційні аспекти трансформаційних перетворень регіонального господарського комплексу на засадах сталого розвитку, тобто функціонує за рахунок перетворення певних елементів на вході у систему до кінцевих результатів на виході з системи.

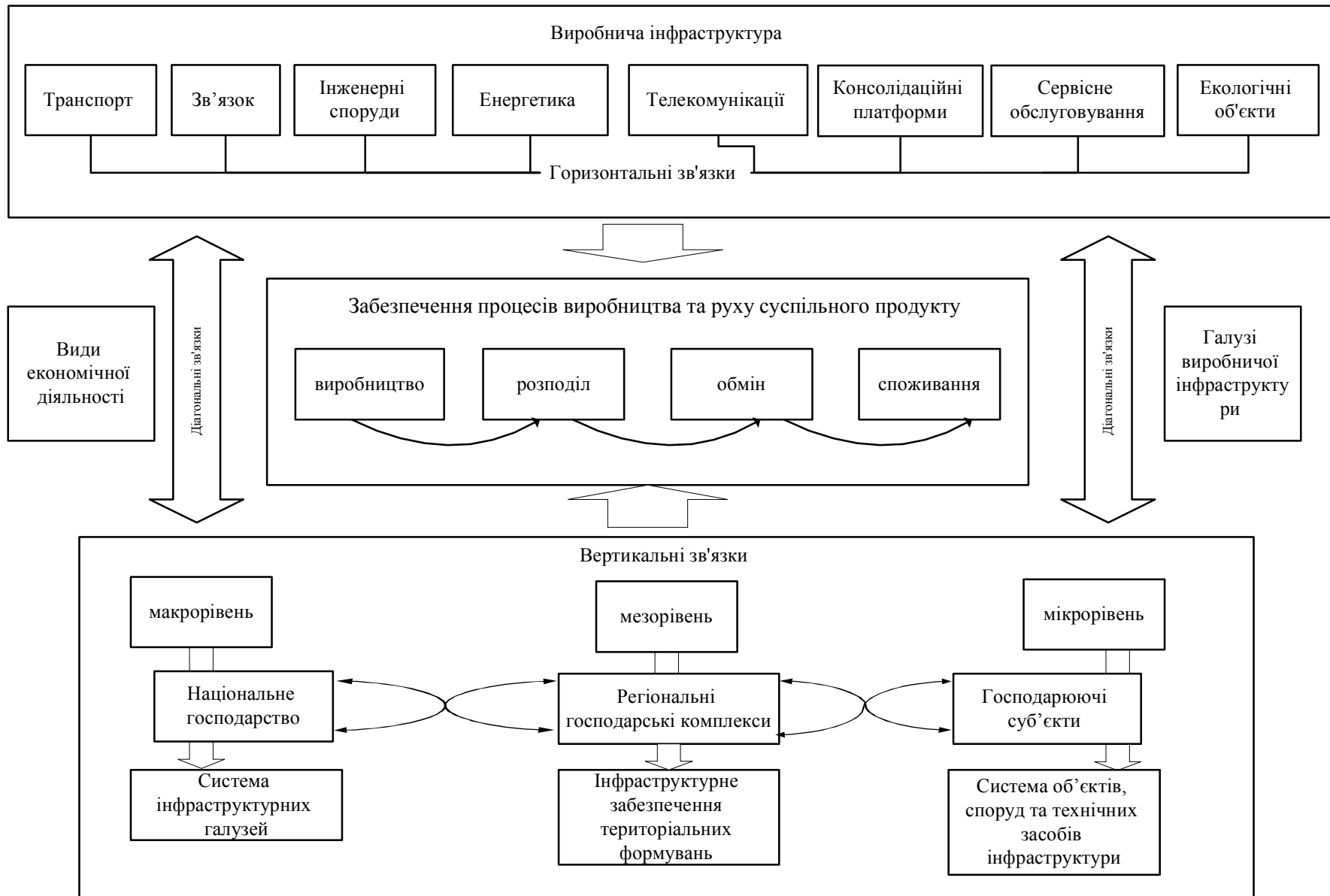


Рис. 1.5. Структура та сутнісні ознаки виробничої інфраструктури

Джерело: розроблено авторами.

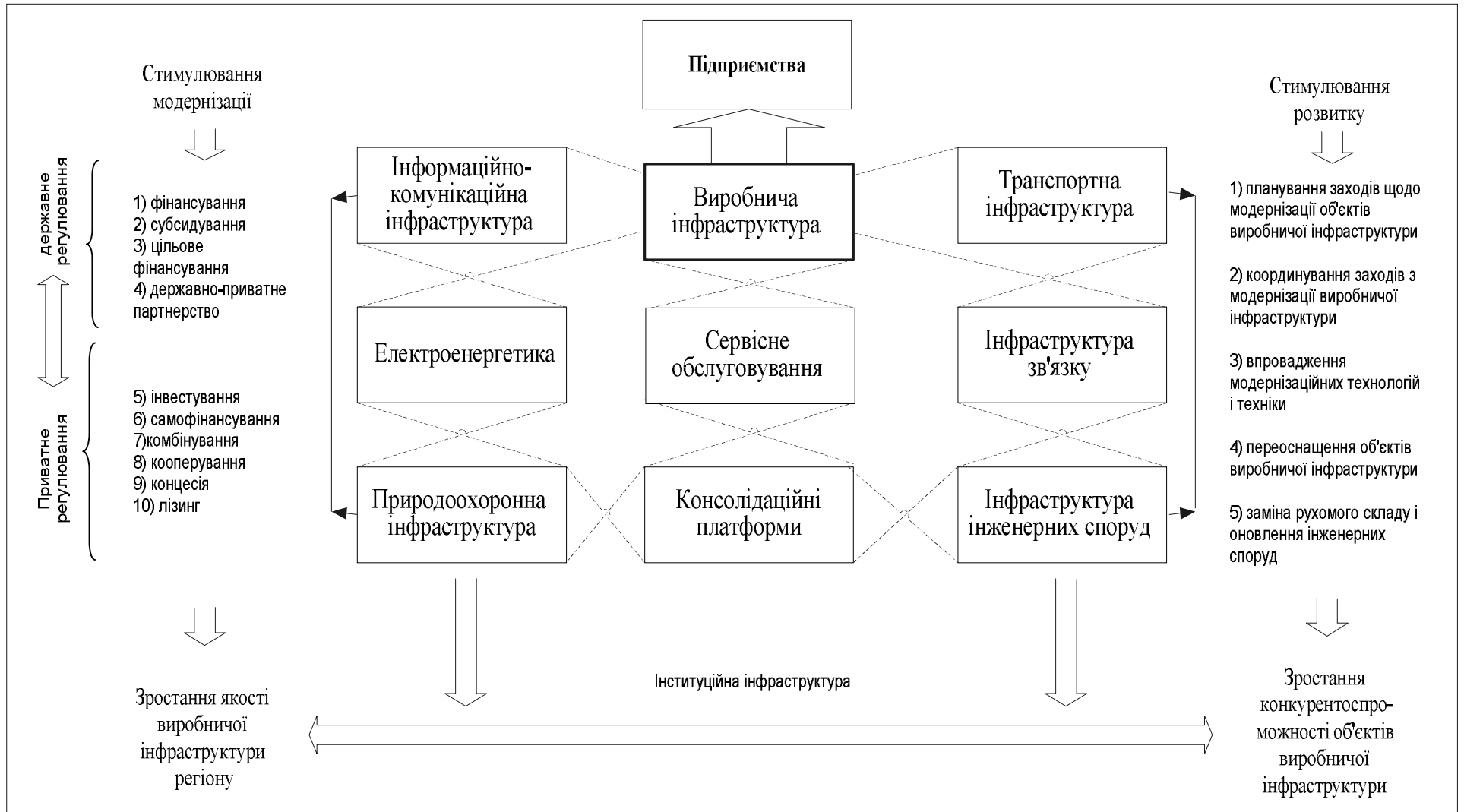


Рис. 1.6. Передумови формування інтегрального показника виробничої інфраструктури регіону

Джерело: розроблено авторами.

Зважаючи на те, що системний підхід до будь-якого процесу є всестороннім розглядом виробничих підрозділів і економічних явищ як єдиного цілого з урахуванням всіх взаємозв'язків об'єктів, їх властивостей і накладених обмежень. Системний підхід дозволяє аналізувати складні проблеми як єдине ціле, розглядати багато альтернатив, враховувати невизначеність деяких варіантів рішення [2]. При цьому наявні в системі властивості повинні бути притаманні лише їй і бути відсутні в елементах, які до неї входять [14, с. 56–61].

Визначаючи виробничу інфраструктуру регіону як систему, слід визначити, що головними елементами, що її характеризують, будуть:

- подільність, тобто здатність забезпечувати виокремлення елементів і підсистем, через виявлення та встановлення їх зв'язку з іншими елементами і системами, що є важливим під час прийняття управлінських рішень;
- адаптивність, що характеризується можливістю пристосування до різних умов функціонування;
- мобільність, яка дозволяє концентруватися та переміщуватися у необхідних поєднаннях з метою раціоналізації функціонування за конкретних умов;
- гнучкість, яка дозволяє адаптуватися до нововведень з урахуванням відповідних відхилень без порушення цілісності системи;
- емерджентність, тобто набуття нових додаткових якостей, які були відсутні в елементах, системою;
- кібернетичність, що визначає загальні закономірності управління і взаємозв'язку в утвореній системі.

Також система виробничої інфраструктури має суб'єкт і об'єкт управління, мету функціонування, а також входи та виходи. Виходячи з цього виробничу інфраструктуру як систему може вважатися самокерованою, механізм функціонування якої базується на забезпеченні балансу обміну всередині системи [15].

Однією з актуальних проблем, висунутих потребами прискорення науково-технічного прогресу, є забезпечення оптимальності функціонування виробничої інфраструктури у безупинно мінливих умовах зовнішнього середовища, яка може бути вирішена завдяки такій організації процесів управління, що забезпечує необхідне вдосконалення об'єкта управління, своєчасної і ефективної перебудови його структури при збереженні якісної визначеності об'єкта, підтримки динамічної рівноваги у зовнішньому середовищі. Виходячи з вищевикладеного необхідною передумовою розвитку виробничої інфраструктури регіону стає наявність зворотного зв'язку, коли на підставі отриманої інформації про результати розвитку системи проводиться корегування управляючої дії на об'єкт, і як наслідок функціонування виробничої інфраструктури її результативність зростає. Управління виробничою інфраструктурою регіону здійснюється через взаємодію з елементами нижчого (підприємства) та вищого (держава) рівня системи. Такий підхід до системного управління виробничою інфраструктурою дозволяє її розглянути через гомотетичне перетворення вертикальних зв'язків (рис. 1.7).

Вертикальні зв'язки управління виробничою інфраструктурою відображають механізм підпорядкування за рівнями функціонування виробничої інфраструктури, яка забезпечує перетворення з вхідних параметрів макрорівня через мезорівень до макрорівня. Ці зв'язки враховуючи специфіку дослідження носять функціональний характер, тобто відповідають лінії руху інформації від нижньої ланки (підприємство) до верхньої (держава) перетворюючи продукт виробничої інфраструктури на макропоказник ВВП.

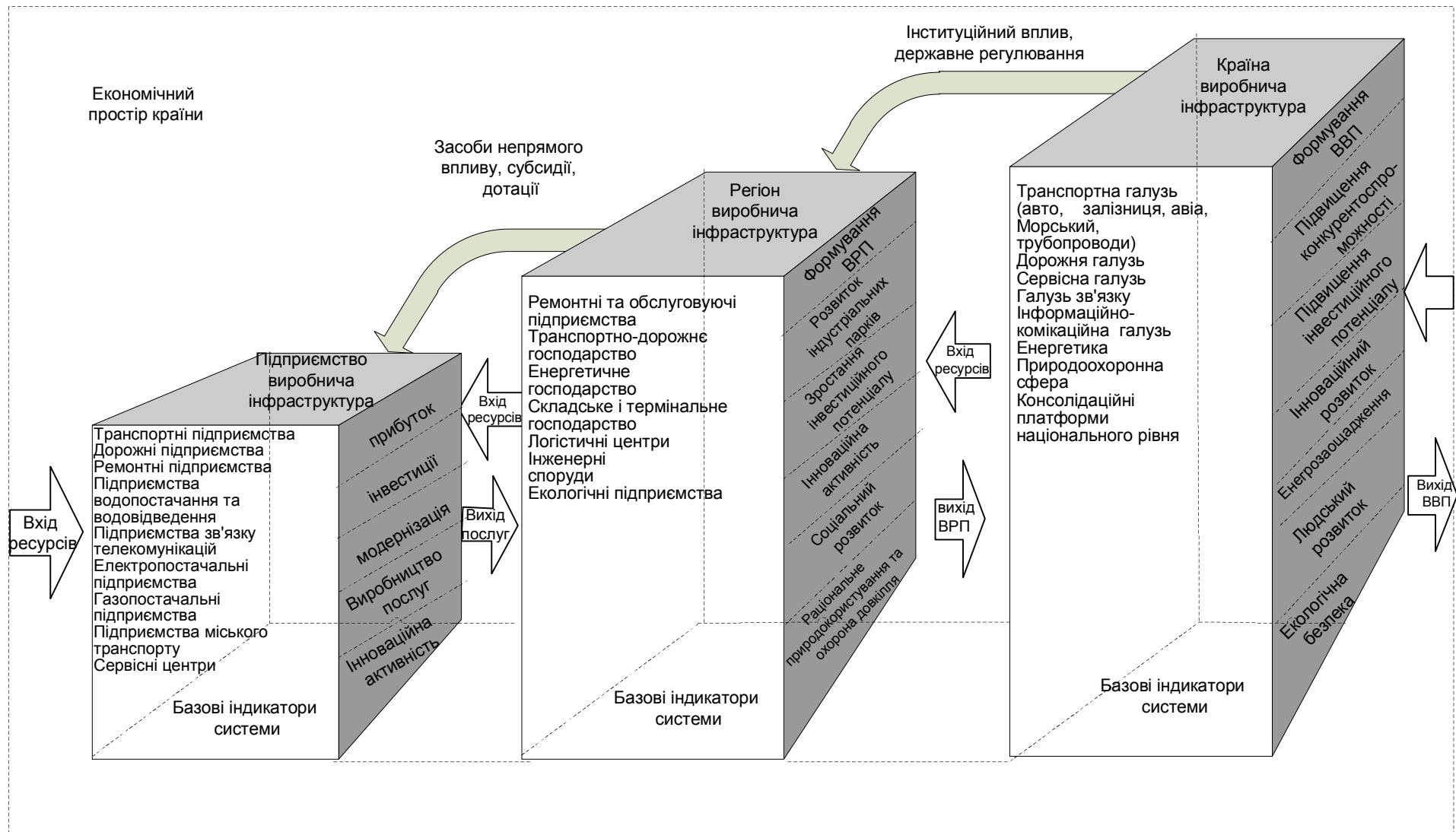


Рис. 1.7. Гомотетичне перетворення виробничої інфраструктури

Джерело: розроблено авторами.

До складу виробничої інфраструктури зазвичай входять такі основні підсистеми [30]:

- транспорт всіх видів, включаючи ЛЕП та інші пристрої, пов'язані з передачею і розподілом електроенергії [9];
- інформаційно-комунікаційна система, зв'язок;
- система забезпечення виробництва матеріальними ресурсами;
- складське господарство [26], матеріально-технічне постачання, заготівлі, водопостачання [3];
- інженерна інфраструктура, включаючи всі види інженерного забезпечення та міський транспорт; природоохоронна інфраструктура [7, с. 65–71];
- рекреаційна інфраструктура.

Територіальний аспект розвитку виробничої інфраструктури полягає у специфічному характері розміщення і просторової організації її матеріально-технічної бази. Він обумовлений як роллю, місцем і функціями галузей інфраструктури в територіальній структурі господарства, так і їх техніко-економічними особливостями.

Виділення виробничої інфраструктури у групу відносно відокремлених галузей пов'язане з різкою інтенсифікацією територіального поділу праці, що підняло на абсолютно новий щабель проблему об'єднання просторово роз'єднаних елементів відтворювального процесу.

Як одна з чотирьох підсистем територіальної структури господарства виробнича інфраструктура виконує унікальну функцію в її формуванні. Вона забезпечує обмін, служить матеріальною базою здійснення просторових економічних зв'язків, сполучною ланкою між іншими компонентами територіальної структури, базовою системою господарського організму, забезпечує збереження створеного виробничого потенціалу і продукції.

Розвинена виробнича інфраструктура обумовлює залучення у сферу матеріального виробництва продуктивних сил нових районів, підвищення територіальної та соціальної мобільності населення. Тому вона виступає як елемент, який організує економічний простір, що забезпечує подальшу реалізацію поділу праці. Економічно розвинена інфраструктура створює ефект зворотного зв'язку, залучаючи на території регіонів нові підприємства, розширюючи межі експлуатації природних ресурсів, розвитку обробної промисловості, надаючи важливий імпульс притоку трудових ресурсів.

У виробничій інфраструктурі, особливо транспортної, можна виділити стаціонарну складову (комунікації, постійні пристрої та інші) і динамічну складову (рухомий склад та інша апаратура, експлуатаційні та управлінські методи реалізації зв'язків, освоєння потоків). Саме динамічна складова виробничої інфраструктури регіону реалізує потреби галузей економіки і суспільства в цілому в різного роду зв'язках.

Сукупність підсистем виробничої інфраструктури характеризується наявністю певних специфічних властивостей та ознак, що впливають із функціональної єдності її підсистем (рис. 1.8) [9; 22].

Враховуючи специфічність проведеного дослідження необхідно визначити напрямки здійснення інвестиційного забезпечення для ефективної модернізації виробничої інфраструктури регіону.



Рис. 1.8. Система виробничої інфраструктури регіону

Джерело: розроблено авторами.

Високі темпи економічного зростання та ефективне функціонування ринкової економіки можливі лише за умови накопичення інвестиційних ресурсів у формі фінансових, матеріальних, нематеріальних і трудових, які залучаються для здійснення вкладень в об'єкти інвестування [24].

На рис. 1.9 представлена модель функціонування системи інвестиційного забезпечення модернізації виробничої інфраструктури регіону, складовими якої є оцінювання доцільності й ефективності інвестиційного забезпечення за видами модернізації виробничої інфраструктури регіону, а також доцільності й ефективності можливих варіантів залучення інвестиційних ресурсів у регіон.

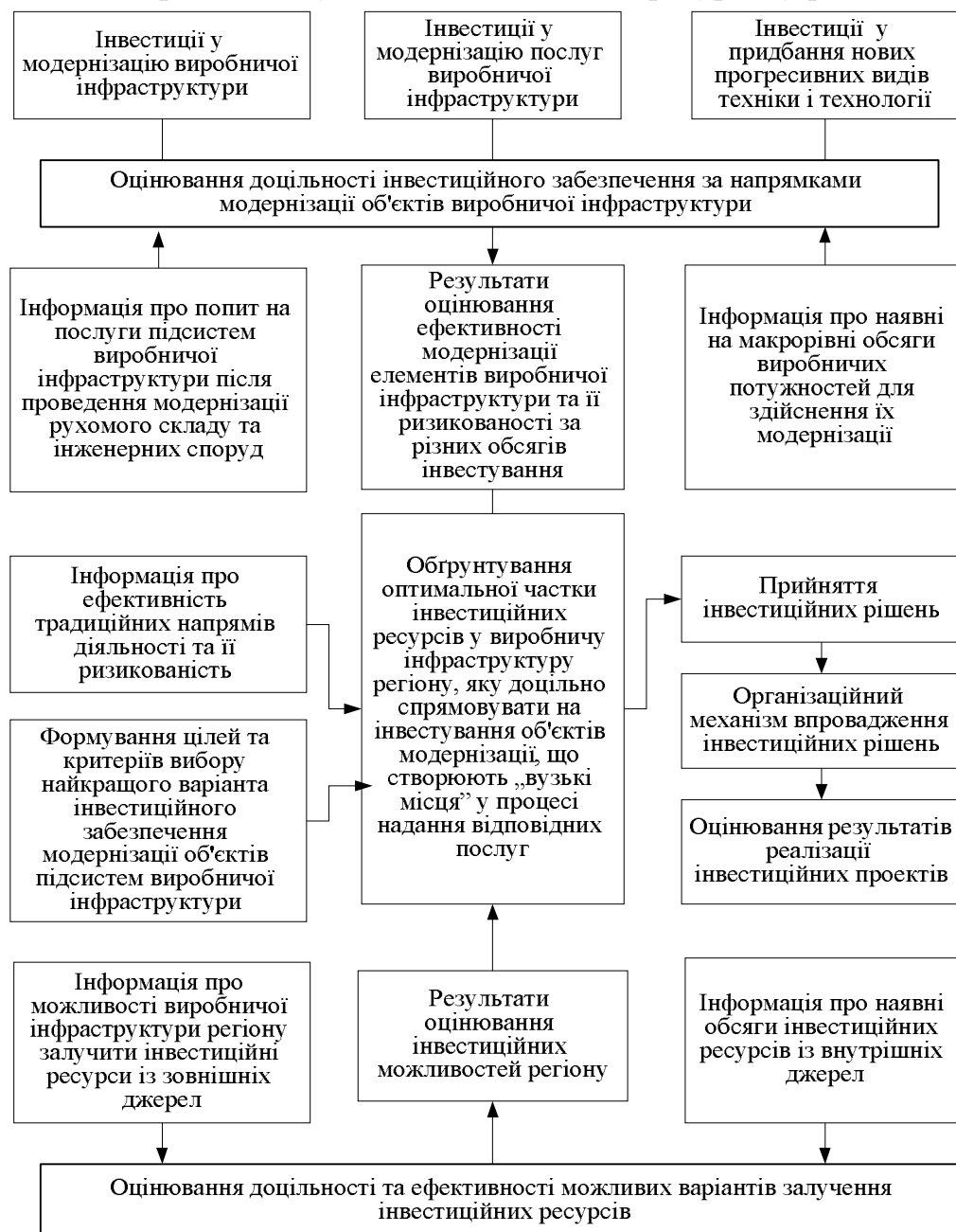


Рис. 1.9. Модель функціонування системи інвестиційного забезпечення модернізації виробничої інфраструктури регіону

Джерело: розроблено авторами.

Запропонована модель (рис. 1.9) дає змогу виробити підходи до обґрунтування оптимальної частки інвестиційних ресурсів для модернізації виробничої інфраструктури регіону.

В умовах обмеженості ресурсів необхідно розробляти ефективні схеми управління доходом, які б допомагали раціонально використовувати наявні власні кошти як для внутрішніх потреб, так і для впровадження нових інноваційних технологій у технологічний розвиток галузей виробничої інфраструктури регіону [28].

Формування інвестиційного забезпечення виробничої інфраструктури як держави, так і регіону, потребує активізації інвестиційних процесів, зокрема, зосередження уваги на аналізі всіх наявних та потенційних джерел фінансових ресурсів і створення умов для їх ефективного використання у процесі інноваційних зрушень. Практика показала, що рівень розвитку інноваційної сфери (науки, технологій, наукомістких галузей) створює основу стійкого економічного зростання, а модернізація скорочує розрив між багатими і бідними країнами. Потреба в інноваціях виникла з моменту усвідомлення того, що задовольнити багаторазово підвищуються потреби можливе тільки з допомогою вдосконалення вже наявних конкретних способів задоволення цих потреб. Нові способи задоволення потреб, що дають стрибкоподібний приріст корисного ефекту в момент виникнення, є тим, що в економічній літературі прийнято називати нововведенням (інновацією). Розглянемо сутність і співвідношення понять «інновації» і «модернізація» стосовно економіки.

Всі існуючі визначення поняття «інновація» розглядаються в науковій літературі з погляду двох основних підходів: об'єктного та процесного (рис. 1.10) [31]. Згідно з об'єктним підходом інновацією є результат науково-технічного прогресу – нова техніка і технологія, втілені в новому або вдосконаленому товарі, послугі, методі управління і т. ін. [5].

У межах процесного підходу категорія «інновація» трактується як цілісний процес створення, розповсюдження та використання нового практичного знання. Ми дотримуємось об'єктного розуміння інновацій як вираження підсумкового результату науково-інтелектуально-творчої діяльності, який знайшов втілення в новому, який раніше не існував, процесі, технології, методі управління і т. ін., які використовуються у практичній діяльності, якісно оновлюють характер виробництва (приводять до створення благ більш високого рівня), сприяють отриманню позитивних ефектів і розвитку економіки.

В економічній літературі можна також зустріти твердження, що поняття «нововведення» і «інновація» використовуються як синоніми. Однак нововведення тільки у процесі реалізації на ринку, під час використання у практиці стає інновацією [33]. Існує думка, згідно з якою термін «інновація» в буквальному перекладі може бути зрозумілий як заперечення нового, тому, що «ін» може означати заперечення «не». Відповідно до цього підходу глибинний сенс інновацій не зводиться до нововведень і змін, а має на увазі зміна існуючих традицій. У цьому розумінні інновація – зміна, порушення звичних традицій і стереотипів, часової перспективи. Дуже точно суть інновацій відображає вислів Ю. В. Яковця, з яким не можна не погодитися: «Інновація – це шлях у невідоме, це порушення сформованого способу життя і дій, це великий ризик, авантюра з заздальгідь невідомим результатом» [11].

Підходи до визначення поняття „інновація”

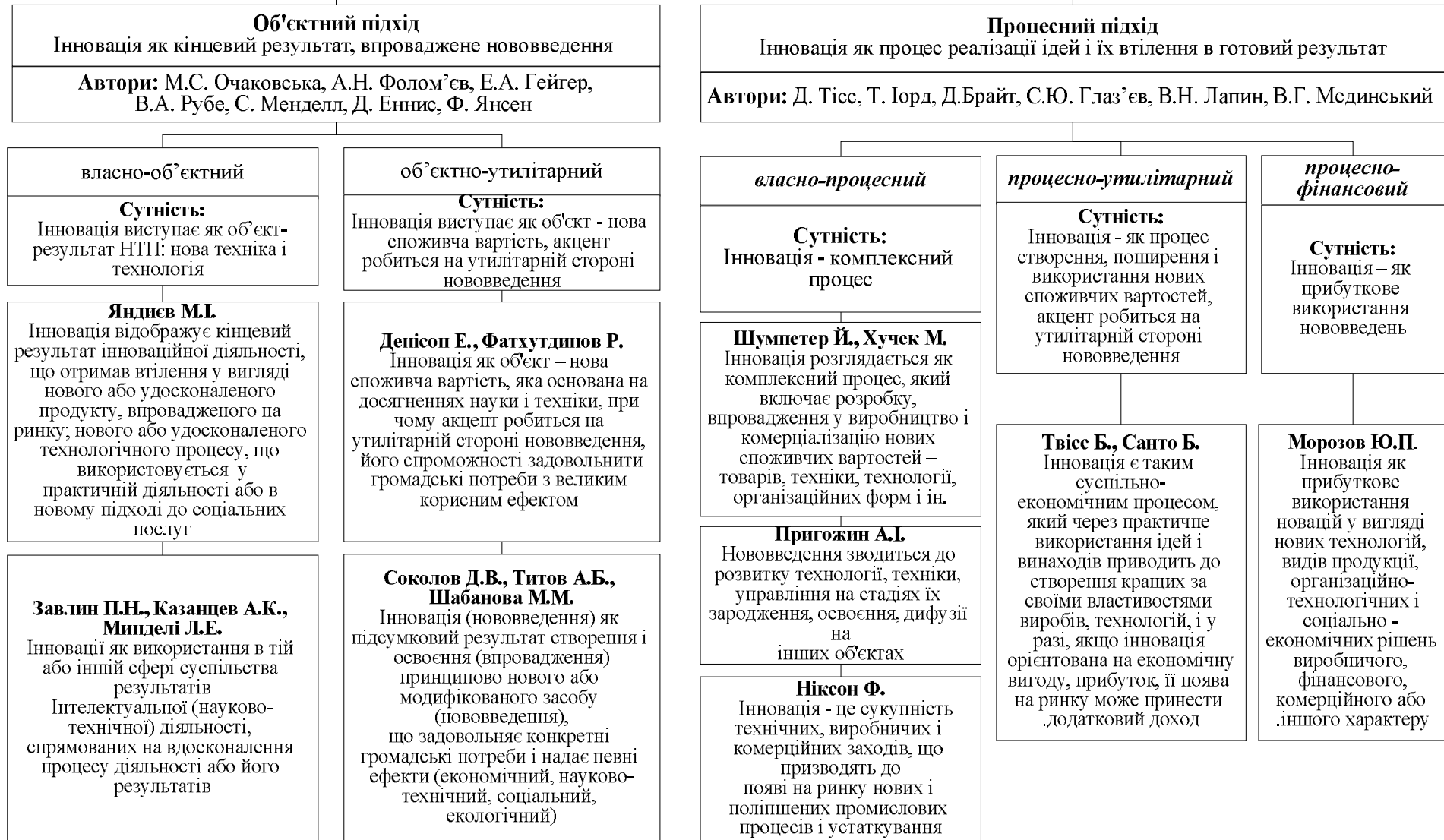


Рис. 1.10. Підходи до тлумачення поняття «інновацій»

Джерело: розроблено авторами.

До основних критеріїв інновацій можна віднести: взаємозв'язок і неподільність елементів інновацій в інноваційному процесі:

- знань, ресурсів, умінь при домінуючій і спрямовуючій ролі людини;
- новизну застосовуваних ресурсів, методів, способів і отриманих результатів (узаконені критерії новизни – патенти, свідоцтва);
- практичну реалізацію;
- орієнтацію на кінцевий результат, тобто на задоволення певної суспільної потреби (абсолютно нової чи поліпшеної відомої), а також на отримання максимального доходу на використований капітал (комерціалізація з метою отримання прибутку);
- позитивну комплексну ефективність, що забезпечує певний технічний, економічний, екологічний та соціальний ефект окремо або в їх комбінації;
- стратегічна спрямованість – інновації є засобом досягнення конкурентних переваг, виживання в умовах нестійкості, подальшого економічного зростання фірми, країни, регіону, суспільства в цілому.

Аналізуючи види інновацій за рівнем новизни, виділені різними авторами, можна виділити поліпшуючі, інкрементні інновації та модернізаційний тип інноваційної поведінки (рис. 1.11) [25].

Можна виділити думку, згідно з якою модернізація – це різновид, один з типів інновацій. В економічній літературі існують думки, що поняття «модернізація» і «інновації» тотожні (модернізація розглядається як сукупність інноваційних ідей, що призводять до змін, що впливає на все суспільство) [2, с. 9–13].

Сучасні економічні словники так трактують термін «модернізація»: від фр. *moderne* (сучасний) – введення удосконалень, що відповідають сучасним вимогам; *modernisation* – у широкому сенсі - досягнення прогресивних зрушень, зміна відповідно до вимог сучасності шляхом впровадження різних удосконалень [23, с. 338].

Деякі науковці також не проводять відмінності між поняттями «інновація» і «модернізація», інновації визначаються як нові або вдосконалені товари: «до інноваційних товарів, робіт, послуг відносяться товари, роботи, послуги, що піддавалися протягом останніх трьох років різного роду технологічних змін» [13].

За рівнем новизни можна виділити два види інноваційних товарів, робіт, послуг – знов впроваджені (або ті, що піддавалися значним технологічним змінам) і піддавалися удосконаленню. За типом новизни для ринку виділяються інноваційні товари, роботи, послуги, нові для ринку, а також інноваційні товари, роботи, послуги, нові для організації, але не нові для ринку.

Схожістю інновацій і модернізації в економіці є орієнтація на якісні поліпшення (у цьому сенсі ці категорії розглядаються як синонімічні поняття). Різниця між ними полягає у просторово-часовому масштабі: відправною точкою інновацій є локальний точковий об'єкт (підприємство, наукова або дослідницька організація тощо) з наступною дифузиею на більш великі області; вихідним пунктом модернізації є більш широкі рівні впровадження.

На підставі проведеного дослідження можна сформулювати наукову лему синонімічності «модернізації» та «інновацій» у контексті забезпечення якісних

змін структурних елементів виробничої інфраструктури регіону за умови відповідного рівня інвестиційного забезпечення [15].

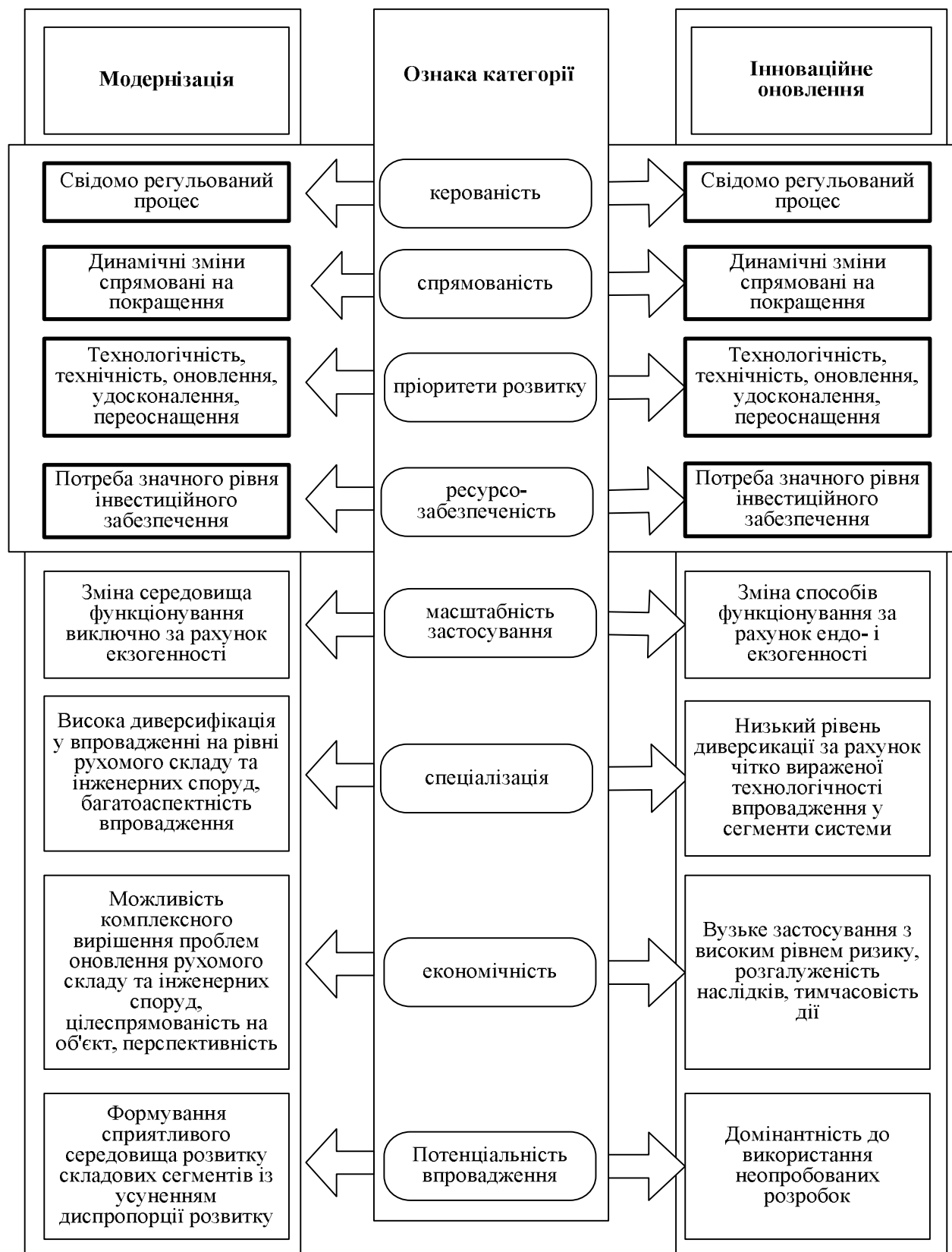


Рис. 1.11. Взаємозв'язок категоріального значення «модернізація» та «інноваційне оновлення»
Джерело: розроблено авторами.

Отже, під модернізацією ми розуміємо якісно новий розвиток виробничої інфраструктури, який базується на впровадженні енергозберігаючих техноло-

гій, зростанні продуктивності праці, нарощуванні конкурентних позицій регіонів на основі інноваційно-інвестиційної моделі.

Можна стверджувати, що мобільність економіки, її здатність швидко адаптуватися до мінливих умов ринку можливі тільки при організаційному відокремленні і формуванні особливих, самостійних галузей виробничої інфраструктури, що і забезпечує необхідний, принципово вищий рівень якості допоміжних і обслуговуючих робіт. Тільки такий комплексний підхід до вивчення елементів і мереж виробничої інфраструктури як каналів зв'язків дозволяє виявити її роль у трансформації виробничої структури господарства, яка виражається, з одного боку, в концентрації й укрупненні виробництва і відповідному формуванні інфраструктурних полімагістралей (коридорів), а з іншого – у спеціалізації і просторовому розосередженні та подрібненні виробничих функцій і пов'язаних з цим процесом системою фідерних мереж, спеціалізованих технічних засобів.

Що стосується виробничої інфраструктури, то підвищення її ролі на сучасному етапі пов'язано з різким підвищенням вимог різноманітної клієнтури до якості інфраструктурної забезпеченості, відбувається відома диференціація і спеціалізація послуг, посилюється «адресність» інфраструктурного забезпечення. Зростаюче значення виробничої інфраструктури у вирішенні структурних (і галузевих, і територіальних) проблем економіки вимагає дослідження найзагальніших тенденцій її розвитку.

Список використаних джерел

1. Атамас О. П. Сутність та класифікація виробничої інфраструктури АПК [Електронний ресурс] / О. П. Атамас. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?Operation=1&iid=826>.
2. Бутко М. П. Проблеми нарощування кадрового потенціалу державної служби в умовах модернізації українського суспільства / М. П. Бутко // Модернізаційні аспекти формування людського потенціалу в системі державної служби : тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. – Чернігів : Чернігів. держ. технол. ун-т, 2012. – С. 9–13.
3. Васильєв О. В. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України : монографія / О. В. Васильєв. – Х. : ХНАМГ, 2007. – 341 с.
4. Глушич Н. Г. производственная инфраструктура и перспективы ее развития в России : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / Глушич Наталья Григорьевна. – Нижний Новгород, 2009. – 168 с.
5. Глухова С. Сучасні підходи до визначення інновацій [Електронний ресурс] / С. Глухова – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ecan/2008_3/pdf/gluhova.pdf.
6. Гришко Н. В. Методологія управління промислових підприємств (вугледобувна промисловість) : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.04 / Гришко Наталья Викторовна. – Алчевськ, 2011 – 480 с.
7. Дорогунцов С. Экологические аспекты развития и размещения производительных сил Украины / С. Дорогунцов, А. Федорищева // Экономика Украины. – 2002. – № 10. – С. 65–71.
8. Жамин В. Инфраструктура при социализме / В. Жамин // Вопросы экономики. – 1977. – № 2. – С. 14–18.

9. Зеркалов Д. В. Транспорт України: довідник : у 2 кн. – К. : Основа, 2002, Кн. 1. – 462 с.
10. Іванова Н. В. Генезис економічної категорії «інфраструктура» та її роль у суспільному поділі праці [Електронний ресурс] / Н. В. Іванова. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/index.php?Operation=1&iid=392>.
11. Інноваційна складова економічного розвитку : [монографія] / за ред. гл.-кор. НАНУ Безчасного Л. К. – К. : ІЕ НАН України, 2000. – 260 с.
12. Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка / А. А. Чухно, П. І. Юхименко, П. М. Леоненко. – К., 2010. – 687 с.
13. Кавтиш О. П. Модернізація економіки України: теорія і практика здійснення реформ [Електронний ресурс] / О. П. Ковтиш. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1737>.
14. Канаєва М. О. Використання системного підходу при організації інноваційного процесу / М. О. Канаєва // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 1 (56). – С. 56–61.
15. Катренко А. В. Системний аналіз об'єктів та процесів комп'ютеризації : навч. посіб. / А. В. Катренко. – Львів : Новий світ–2000, 2000. – 424 с.
16. Клиновий Д. В. Розміщення продуктивних сил та регіональна економіка України. [Електронний ресурс] / Д. В. Клиновий, Т. В. Пепа. – Режим доступу : http://ebooktime.net/book_178.html.
17. Кокорев В. Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии / В. Кокорев // Вопросы экономики. – 1998. – № 4. – С. 115–133.
18. Круш П. В. Національна економіка: регіональний та муніципальний рівень : підручник / П. В. Круш, О. О. Кожемяченко. – К. : Центр учбової літ., 2011. – 320 с.
19. Лопашук І.А. Формування торговельної інфраструктури агропродовольчого ринку України : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Лопашук Інна Афанасіївна. – Львів, 2011 – 200 с.
20. Мазурок П. П. Історія економічних учень у запитаннях і відповідях / Петро Петрович Мазурок. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання, 2006. – 477 с.
21. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 1. Кн. 1: Процесс производства капитала / Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Т. 23. – М. : Госполитиздат, 1960. – С. 43–784.
22. Маслак В. О. Ринкова інфраструктура та її вплив на економічне зростання виробництва: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук.: спец. 08.06.02./Маслак Вадим Олександрович – Львів. – 2002 – 164 с.
23. Навчально-економічний словник-довідник: Терміни, поняття, персоналії / [укл. В. С. Іфтемічук та ін. ; за наук. ред. Г. І. Башнянина і В. С. Іфтемічука]. – 2-ге видання, виправлене в доповнене. – Львів : Магнолія 2006, 2008. – 688 с.
24. Попков В. П. Организация и финансирование инвестиций / В. П. Попков, В. П. Семенов. – СПб. : Питер, 2001. – 224 с.
25. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 р. : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІДС, 2013. – 576 с.
26. Свиридко С. В. Логістика: Сучасні світові тенденції розвитку [Електронний ресурс] / С. В. Свиридко. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_1/0452.pdf.
27. Сидоренко І. В. Наукові підходи до ідентифікації поняття «транспортно-дорожній комплекс» у сучасній системі регіонального розвитку / І. В. Сидоренко //

Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту: Серія «Економіка і управління». – 2012. – Вип. 21-22, ч. 1. – С. 37–43.

28. Сидоренко І. В. Фактори та резерви модернізації виробничої інфраструктури регіону / І. В. Сидоренко // Економіка фінанси право. – 2015. – № 5. – С. 17–20.

29. Сокотенюк С. М. Стан та перспективи розвитку виробничої інфраструктури України [Електронний ресурс] / С. М. Сокотенюк. – Режим доступу : <http://economy.nauka.com.ua/index.php?Operation=1&iid=939>.

30. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика / Д. М. Стеченко. – К. : Вікар, 2002. – 374 с.

31. Чайковская Н. В. Сущность инноваций основные теоретические подходы [Электронный ресурс] / Н. В. Чайковская, А. Е. Панягина. – Режим доступа : http://www.mivlgu.ru/site_arch/educational_activities/journal_ec/journal_arch/N4/Panaygina_Chaikovskaya.pdf.

32. Шпильова Ю. Б. Основні напрями розвитку і розміщення соціальної інфраструктури в умовах транзитивної економіки : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 / Шпильова Юлія Борисівна. – К., 2006 – 198 с.

33. Яковец Ю. В. Эпохальные инновации XXI века. / Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2004. – 446 с.

1.4. Управлінський супровід удосконалення мотиваційних технологій на інжинірингових підприємствах у контексті інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки

В умовах сьогодення проблеми формування і впровадження мотиваційних технологій на вітчизняних інжинірингових підприємствах є і залишатимуться актуальними. Особливо важливим це завдання є за умови європейської інтеграції України, коли вже у найближчій перспективі можна бути очікувати поступового відкриття національних кордонів та збільшення у вітчизняній економіці іноземного інвестиційного капіталу. Як свідчить досвід підприємств економічно розвинутих країн, добір і використання дієвих мотиваційних технологій працівників позитивно впливає на збільшення продуктивності праці у компанії, а також забезпечує підвищення рівня їхньої лояльності до підприємства, зменшуючи таким чином плинність персоналу. Крім того, доволі часто мотиваційні технології є передумовою і стимулом підвищення кваліфікації працівників, що, безперечно, позитивно впливає на покращення рівня конкурентоспроможності інжинірингового підприємства на ринку.

Таким чином, вищенаведене актуалізує необхідність управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств, адже ефективність цих процесів загалом визначатиметься багато в чому від ефективності виконання кожного етапу, належного ресурсного забезпечення, рівня кваліфікації персоналу, уміння правильно оцінювати як індивідуальний внесок працівника, так і діагностувати ефекти діяльності компанії тощо.

Ефективно реалізувавши кожну складову та процес управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств, можна підвищити рівень вмотивованості персоналу і тим самим застосувати невикористані можливості підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання, закладені у працівниках.

Взагалі слід зауважити, що процес ефективного функціонування мотиваційних технологій на інжинірингових підприємствах передбачає зв'язок з постійними пошуками напрямів удосконалення таких технологій. Як відомо з теорії і практики, будь-яка система (у т. ч. система мотивування працівників) не може бути завершеною та ідеальною протягом тривалого періоду внаслідок виключно природних змін внутрішніх та зовнішніх умов функціонування. Отже, пропонується модель управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств дасть змогу забезпечити постійний моніторинг за кожною складовою та етапом цих процесів, тим самим можна очікувати високого рівня ефективності отриманих результатів. Як доведено у праці І. Г. Хайруліна [11, с. 63], за результатами досліджень встановлено, що до 25 % усіх управлінських рішень ще до їхнього ухвалення можна оцінювати як неефективні і тим самим уникнути витрат управлінської праці на їхнє розроблення й ухвалення. Причиною такої значної частки браку в управлінській діяльності, на нашу думку, є якраз дуже неефективна система прийняття рішень в організаціях. Таким чином, модель управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств має важливе теоретико-практичне значення в управлінській діяльності цих суб'єктів господарювання.

Поняття управлінського супроводу підтримки ухвалення управлінських рішень використовується у науковій літературі. Зокрема, доволі ґрунтовно зміст цього поняття розкритий у роботі О. А. Сущенко [10, с. 18]. Управлінський супровід автор трактує як «сукупність певним чином скоординованих у часі та просторі ресурсозабезпечених комплексних управлінських впливів з оптимізації та підвищення ефективності здійснення й управління певними процесами».

У межах управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств слід вирішувати багато узагальнених взаємопов'язаних проблем: 1) збирання, узагальнення, опрацювання та аналітичне оброблення інформації; 2) обрання альтернатив з-поміж існуючих із використанням різних методів. Усі ці процеси супроводжуються як об'єктивними, так і суб'єктивними складовими. Об'єктивна складова включає, насамперед, ухвалення різних управлінських рішень із використанням науково обґрунтованих алгоритмів, процедур, методів, методик, критеріїв, показників тощо. Разом з тим більшою чи меншою мірою в межах управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій на підприємствах виконання кожного етапу відповідних робіт залежить від суб'єктів ухвалення рішень, їхнього досвіду, інтуїції, знань, умінь, навиків, компетентності тощо. Так чи інакше, обрання альтернатив з-поміж існуючих у межах зазначеного управлінського супроводу буде більш дієвим, якщо базуватиметься на ефективній системі інформаційно-аналітичного забезпечення ухвалення відповідних управлінських рішень у мотиваційній сфері інжинірингових підприємств.

Таким чином, модель управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій на засадах виокремлення складових та структурування етапів цих процесів дасть змогу конкретизувати необхідне інформаційне забезпечення та джерела його одержання, а також забезпечити

системність дій у цьому напрямку. Враховуючи результати досліджень І. Г. Хайруліна [11, с. 64], слід наголосити, що у межах зазначеного управлінського супроводу важливо не просто будувати систему необхідної управлінської інформації щодо мотиваційних технологій персоналу, а насамперед систему аналітичного забезпечення ухвалення відповідних управлінських рішень.

Доцільно наголосити увагу на тому, що поняття управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств нетотожне поняттю мотиваційного механізму, яке набуло досить значного поширення у працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Як зазначає І. М. Хоменко [12, с. 40], мотиваційний механізм є важливою складовою менеджменту підприємств і повинен, зокрема, включати як елементи, так і напрямки управлінського впливу, що виокремлюються залежно від встановлених завдань та цілей. У літературі доведено, що такий механізм ґрунтується на системі стимулів і мотивів, здійснюється у певній послідовності, включає керівну та керовану підсистеми. Разом з тим основна відмінність моделі управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств від мотиваційного механізму полягає у призначенні. Призначення мотиваційного механізму загалом – сформуванати вихідну структуру мотивування, у той час як мета моделі управлінського супроводу – з управлінської позиції сформуванати систему ухвалення відповідних управлінських рішень.

Узагальнення теорії і практики дає змогу зробити висновок про те, що як формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств, так і управлінський супровід цього явища можна фактично трактувати як бізнес-процес, який у літературі трактується як певна послідовність дій (підпроцесів), спрямована на отримання потрібного результату, важливого для організації [4]. Таким чином, результатом зазначеного управлінського супроводу згідно з процесним підходом має бути фактично те, заради чого такий процес здійснюється, тобто, як зазначалось вище, йдеться про виокремлення складових та структурування етапів цих процесів, що дає змогу конкретизувати необхідне інформаційне забезпечення та джерела його одержання, а також забезпечити системність дій у напрямку формування і впровадження мотиваційних технологій. Усе це повинно знаходитись на виході бізнес-процесу управлінського супроводу. На вході ж цього процесу знаходяться різноманітні ресурси, що необхідні як для його реалізації, так і для отримання результатів.

Важливою передумовою дієвості формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств є командна робота усіх залучених до цих процесів суб'єктів. Особливість цього полягає в тому, такі технології розробляються у тому числі і для їхніх розробників.

Управлінський супровід формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств буде ефективним за умови правильного організування робіт, чіткої спрямованості інформаційних потоків, а також забезпечення дієвого прямого і зворотного зв'язку. При цьому важливо наголосити на важливості не тільки формування чіткого алгоритму усіх необхідних робіт у межах такого управлінського супроводу, але і його дотримання.

Запропонована модель управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств наведена на рис. 1.12.

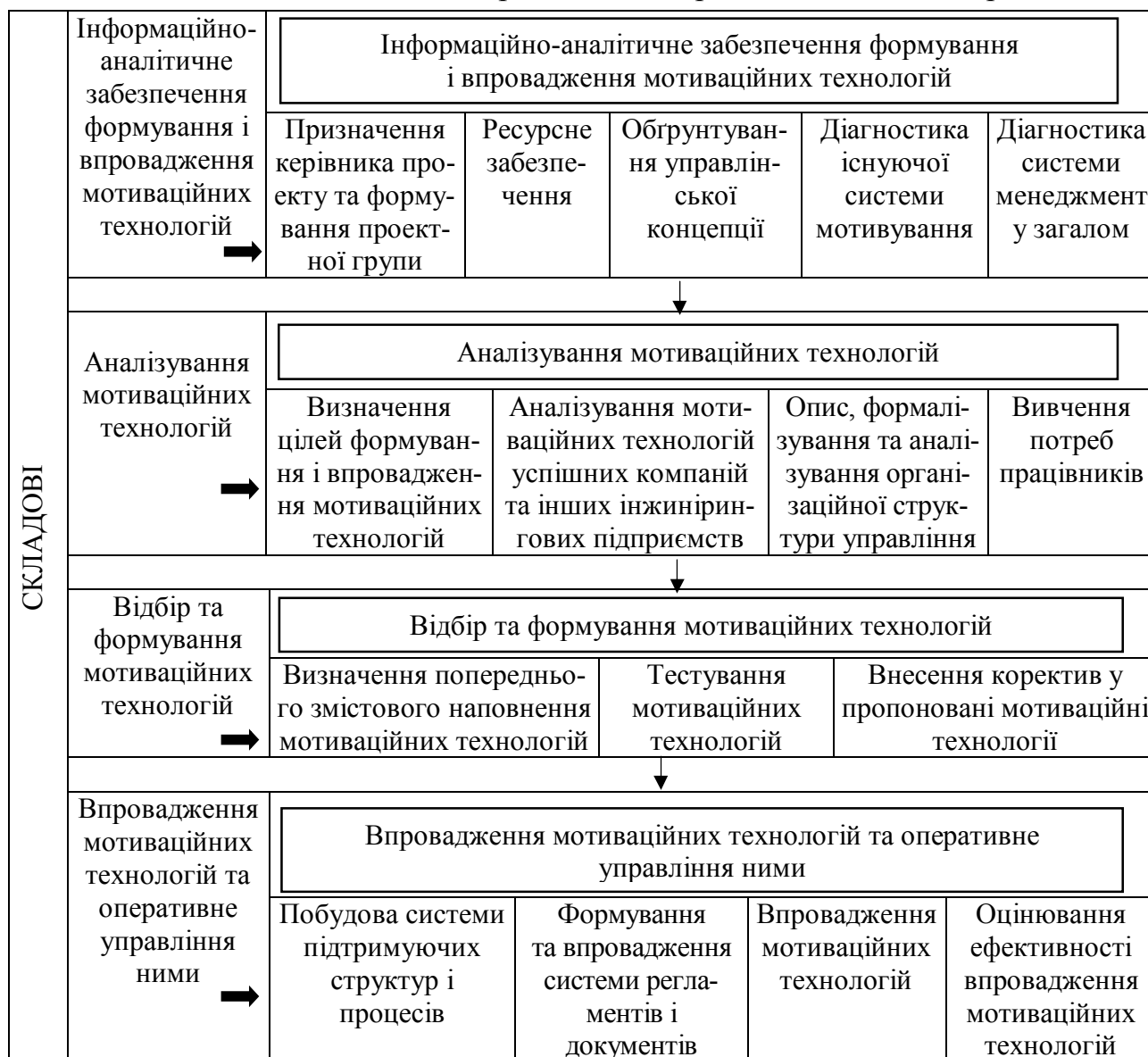


Рис. 1.12. Модель управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій на інжинірингових підприємствах

Джерело: розроблено авторами.

Розглядаючи підетап призначення керівника проекту та формування проектної групи у межах складової інформаційно-аналітичного забезпечення моделі управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств, доцільно наголосити на важливості чіткого ідентифікування зон функціональної відповідальності кожного працівника такої групи (як, зрештою, і зон виконання відповідних робіт). Повинна бути забезпечена узгодженість дій керівників різних ланок управління, у тому числі і на основі корпоративних стандартів підприємства (якщо такі наявні). Слід пам'ятати доведену в літературі тезу про те, що результативність будь-якого проекту багато в чому визначається рівнем компетентності й особистісними якостями керівника: якщо вони наявні – це вже одна із важливих передумов дієвості сформованих і впроваджених мотиваційних технологій.

Серед визначальних компетентностей керівника проекту формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств слід виокремити загальновідомі професійно-ділові, адміністративно-організаційні, соціально-психологічні та моральні [6, с. 13–14]. Разом з тим слід пам'ятати про те, що будь-яка зміна системи мотивування у компанії – це процес з підвищеним рівнем відповідальності, адже безпосередньо стосується кожного працівника як керуючої, так і керованої підсистем управління. Отже, важливо, щоб керівник проекту чітко уявляв, яких результатів слід досягти (тобто був орієнтований на результат). Ця особа також повинна бути авторитетом серед працівників та уміти налагоджувати контакти із керівниками різних рівнів управління під час проведення консультацій щодо обрання альтернативних варіантів мотиваційних технологій персоналу. Не менш важливе завдання як перед керівником, так і перед командою проекту – наявність ґрунтовних знань щодо інжинірингового підприємства загалом, його організаційної структури управління та кожного його бізнес-процесу (постачання, управління персоналом, виробництво, збут, фінансування, бухгалтерський облік тощо). У склад команди проекту можуть бути залучені HR-фахівці, бухгалтери, фінансисти, аналітики тощо. При цьому слід уникати надмірної кількості учасників проекту, що ускладнюватиме взаємодію.

Як керівник, так і команда проекту формування та впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств повинні бути достатньо мотивованими для виконання відповідних робіт. Як наслідок, вже на початку управлінського супроводу усіх цих процесів слід вирішувати проблему вибору дієвих мотиваційних технологій щодо такої категорії персоналу. Причому, на думку Я. Буденної [1, с. 67], під час підготовки й організування важливих HR-проектів у компаніях доцільно враховувати також, по можливості, нематеріальні інструменти мотивування, які, на думку автора, повинні «сформувати у колективі таку атмосферу, за якої кожен учасник буде викладатися на повну». До таких інструментів, як приклад, практик відноситься: прагнення прийняти виклик, долати труднощі, набути нових знань та досвіду тощо; доцільно також, якщо можливо, кожен проміжний етап управлінського супроводу відзначати, піднімаючи тим самим моральний дух та підвищуючи вмотивованість.

На підетапі призначення керівника проекту та формування проектної групи слід також розробити план усіх необхідних робіт із визначенням термінів, розробити усю необхідну нормативну базу (накази, регламенти, положення, стандарти тощо), а також передбачити можливість та необхідність проведення періодичного аудиту проведеного.

Ефективність як управлінського супроводу формування та впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств, так і дієвості отриманого результату визначається багато в чому достатністю необхідного ресурсного забезпечення. Якщо таких ресурсів буде недостатньо, з високим рівнем ймовірності можна буде очікувати негативних результатів. І керівники підприємства загалом, і керівники проекту формування і впровадження мотиваційних технологій зокрема повинні розуміти, які ресурси і в якій кількості будуть потрібними. Під час планування таких ресурсів слід враховувати також не тільки загальну потребу в них, але і їхній розподіл у часовому інтервалі.

Змістове наповнення ресурсного забезпечення формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств може бути різноманітним і, зокрема, включати фінансову складову (кошториси витрат на виконання окремих робіт, грошові кошти тощо), інформаційну складову (інформація для виконання кожного етапу робіт), матеріально-технічну складову (оргтехніка, програмне забезпечення, канцелярські товари тощо), науково-методичну складову (спеціалізована література з HR-менеджменту, доступ до різних веб-ресурсів тощо) та ін. З-поміж різних видів зазначеного вище ресурсного забезпечення окремо слід наголосити на важливості використання як загальновідомого, так і спеціалізованого програмного забезпечення, з допомогою якого можна вирішувати завдання формування цілісної бази документування, побудови графіків, схем, алгоритмів, створення баз даних, автоматизування проектних розрахунків тощо. Очевидно, що автоматизування як процесу загалом, так і окремих його операцій дає змогу підвищити рівень його ефективності, а також здійснити стандартизування окремих робіт. Як свідчить вивчення теорії і практики, сьогодні на ринку HR-програмного забезпечення наявне різноманітне програмне забезпечення та програмні модулі проектного характеру, зокрема, IBM WebSphere Business Modeler, Business Studio, ARIS Express та ін.

Завдання автоматизування, з одного боку, ускладнюється, а з іншого – спрощується за умови використання на підприємстві інтегрованих систем ERP. Спрощення полягає в тому, що з їхньою допомогою можна швидко отримати чимало потрібної у межах моделі управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інформації, а також управляти відповідними процесами. Крім того, у бізнес-середовищі може вже бути досвід інтегрування мотиваційних технологій в існуючі ERP системи, що може бути успішно використано суб'єктом господарювання. Разом з тим, якщо цього немає (або інформація про це відсутня), може виникнути також і проблема необхідності інтегрування таких технологій в ERP системи, що може виявитись складно або взагалі не під силу фахівцям інжинірингового підприємства і слід буде залучати фахівців ззовні; це може призвести до виникнення додаткових витрат, які слід також враховувати.

Для ефективного виконання цього етапу процесу управлінського супроводу формування та впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств можна використовувати поширені у теорії і практиці проектного управління таблиці потреб у ресурсах залежно від етапів управлінського супроводу, ресурсні гістограми (тобто графіки, де по горизонталі вказують календарні терміни робіт, а по вертикалі – щоденну або щотижневу кількісну потребу в кожному виді ресурсів), таблиці наявних ресурсів, таблиці відповідності фактичних ресурсів підприємства плановим (ідентифікування їхнього дефіциту чи надлишку), графіки постачання ресурсів тощо. Також важливе завдання цього етапу – визначатись із постачальниками відповідних ресурсів і умовами їхнього залучення. Очевидно, що успіх виконання цього етапу та використання дійсно практичних інструментів у межах моделі управлінського супроводу визначається багато в чому наявністю досвіду і структурованістю етапів проектного менеджменту на підприємстві загалом. Водночас, слід пам'ятати, що ототожнювати ресурсне забезпечення проектного менеджменту із ресурсним забезпе-

ченням HR-проектів за усіма позиціями не можна, адже HR-проекти є здебільшого більш унікальними, більш специфічними та трудомісткими, а також складнішими з позиції управління.

Важливою ланкою моделі управлінського супроводу формування та впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств є ланка формування концепції цих робіт. При цьому слід наголосити, що на цьому етапі не йдеться про формування концепції таких технологій, а лише про концепцію управлінських робіт. Варто погодитись із думкою С. Пархоменка [8, с. 58], який зауважує, що концепція HR-проекту у вітчизняному бізнесі доволі часто трактується не як ідея для обговорення, оцінювання та обґрунтування, а як конкретне завдання для виконання, нав'язане керівникові діловою періодикою, семінарами, колегами, бізнес-партнерами, консультантами тощо. Наслідком цього, як наголошує автор, є робота над проектом, який уже із самого початку свого втілення приречений на невдачу через його невідповідність існуючим обставинам, очікуваним результатам, витратам, повноваженням, компетентностям тощо. Як свідчить вивчення теорії і практики, сьогодні обґрунтовано й охарактеризовано дійсно чимало цікавих ідей у сфері формування і впровадження мотиваційних технологій на підприємствах. Разом з тим у межах концепції слід чітко зрозуміти усім суб'єктам (власникам, топ-менеджменту, HR-підрозділу, керівнику проекту, проектній групі тощо) достатність відповідного ресурсного забезпечення, професійних компетентностей проектною командою, приблизні часові інтервали, очікуваний ефект тощо під час формування і впровадження мотиваційних технологій. Іншими словами – керівники і власники повинні усвідомлювати і довести до відома проектною групою, що вони бачать на виході процесу, а члени групи мають упевнитись, що вони дійсно знають, що і як робити. Для досягнення підсумкового успіху важливо забезпечити збалансованість між фактичними можливостями проекту (які визначаються достатністю матеріально-технічного забезпечення, фінансовим забезпеченням, бюджетом, рівнем кваліфікації персоналу тощо) та очікуваннями на його виході. На цьому підетапі важливо також спробувати колективно критично обговорити ідеї, що плануються розглядати.

Обґрунтування управлінської концепції формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств повинно передбачати також установлення чітких меж майбутнього проекту: що конкретно буде робитись, якими мають бути очікувані результати? Інші цілі, нові ідеї, які не потрапили у перший проект – це вже повинна бути вихідна інформаційна база наступних проектів.

Встановлюючи терміни у межах моделі управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств, слід брати до уваги також норми вітчизняного законодавства. Наприклад, із високим рівнем ймовірності можна стверджувати, що зміни мотиваційних систем у компаніях належать до категорії зміни істотних умов праці. Таким чином, згідно з трудовим законодавством впровадити зміни у технологіях мотивування можна тільки після попередження працівників про це не пізніше встановленого у нормативних актах терміну.

На наступному підетапі формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств у межах відповідної моделі управлінського супроводу доцільно здійснити діагностику існуючої системи мотивування у компанії, щоб одержати цілісну картину фактичного стану справ в аналізованій сфері. Важливо розуміти, які матеріальні і нематеріальні стимули фактично використовуються, на якому рівні оптимізовано процес розподілу фінансових ресурсів у мотиваційній сфері компанії, наскільки працівники задоволені тим рівнем матеріальної винагороди, яку отримують, чи створені умови для підтримки ініціативи співробітників, наскільки пристосовані фактичні технології мотивування до потреб працівників тощо.

Із цим попереднім підетапом формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств у межах відповідної моделі управлінського супроводу пов'язаний також наступний – діагностика системи менеджменту компанії взагалі. Якість та ефективність впроваджених таких технологій буде багато в чому залежати від фази розвитку підприємства загалом, від його стратегічних і тактичних цілей, від рівня налагодженості та структурованості бізнес-процесів, від відкритості персоналу для змін і від інших чинників. Діагностуючи систему менеджменту інжинірингових підприємств, слід також з'ясувати, наскільки у компанії вдається об'єднати зусилля працівників для досягнення корпоративних цілей (і чи взагалі такі цілі наявні, а якщо так, то чи зрозумілі працівникам), на якому рівні персонал залучений у процес управління, наскільки формалізовані бізнес-процеси тощо. Теорією і практикою доведено, що мотиваційні технології персоналу безпосередньо залежать від таких елементів системи менеджменту підприємств, як стратегія компанії, корпоративні цінності, рівень корпоративної культури, політика управління персоналом, система оцінювання працівників тощо.

Узагальнюючи етап інформаційно-аналітичного забезпечення формування і впровадження мотиваційних технологій (передпроектна стадія), доцільно наголосити на особливій його важливості. Як слушно зауважує С. Ражев [5], ця стадія повинна реалізовуватись особливо ретельно, адже, як свідчить практика, більшість подібних проектів стають неефективними через те, що виконавець (у нашому випадку – проектна група) не до кінця розуміє, що саме потрібно замовникам (правлінню, топ-менеджменту, власникам тощо), які цілі та завдання вони ставлять. Проблема ще більше ускладнюється в умовах, коли замовники самі чітко не усвідомлюють, що саме їм потрібно, постійно змінюючи вимоги і побажання уже під час наступних стадій. Доцільно погодитись із наведеним у роботі [8, с. 59] твердженням, згідно з яким, якщо так звана перспективна ідея не може бути об'єктивно оціненою у зв'язку із тим, що у будь-кого із зацікавлених суб'єктів немає достатніх знань і досвіду, у жодному випадку не слід починати виконання проекту із зауваженням «перед виконанням відправити HR-менеджера на відповідний семінар». На наш погляд, семінар дійсно потрібний, однак у першу чергу для того, щоб оцінити реалістичність проекту формування і впровадження мотиваційних технологій і тим самим, можливо, зупинити його ще на етапі, коли значні кошти не витрачені разом із витратами часу і робочої сили.

Визначення цілей формування і впровадження мотиваційних технологій є важливим етапом у моделі управлінського супроводу цих процесів. Як свідчить практика HR-менеджменту, доволі часто різні HR-проекти стають неефективними саме через відсутність конкретних кінцевих цілей, яких слід досягти за визначений період. Неефективність виконання цієї ланки може призвести до зайвих витрат у першу чергу робочого часу працівників та топ-менеджерів, набуття негативного досвіду командної роботи (що впливатиме на подальші спільні проекти інжинірингового підприємства), погіршення соціально-психологічного клімату в колективі, втрати довіри до HR-підрозділу як з боку керівництва суб'єкта господарювання, так і з боку працівників керованої підсистеми підприємства, та до інших негативних наслідків (у нашому випадку ще й до підвищення рівня демотивації персоналу). Неправильна постановка цілей може знизити ефективність усієї системи управління на підприємствах.

Як свідчить вивчення теорії і практики, перелік цілей формування і впровадження мотиваційних технологій на підприємствах може бути різноманітним. Зокрема, у роботі А. Новикової [7, с. 26] до таких цілей віднесено: підвищення привабливості суб'єкта господарювання як роботодавця на ринку, покращення його іміджу, розвиток корпоративної культури, утримання співробітників (особливо, в умовах кризи), приведення поточної діяльності працівників у відповідність до цілей розвитку підприємства, оптимізування витрат на персонал, покращення рівня вмотивованості працівників тощо. Таким чином, враховуючи вищенаведене, в одному випадку мотиваційні технології персоналу на підприємствах можуть формуватися і впроваджуватись для залучення висококваліфікованих фахівців і топ-менеджерів, в іншому – для покращення рівня мотивування у напрямку досягнення стратегії і цілей, у ще іншому – для забезпечення гнучкості та можливості вибору працівниками інструментів мотивування залежно від їхніх потреб, а також для формування у колективі відчуття турботи керованої підсистеми про керовану. Очевидно, що наведений перелік цілей може доповнюватись. Слід звернути увагу і на те, що обрані цілі формування і впровадження мотиваційних технологій на підприємствах впливають на подальший перебіг усіх наступних етапів цього процесу.

Наступний підетап формування і впровадження мотиваційних технологій на підприємствах – аналізування мотиваційних технологій працівників успішних компаній та інших інжинірингових підприємств. На цьому підетапі важливо вивчити чужий досвід, який багато в чому може бути корисним. Чимало компаній з іноземним капіталом успішно впроваджують інновації у мотивуванні своїх співробітників і результатами цього діляться з бізнес-середовищем у формі інтерв'ю, публікацій у спеціалізованих виданнях, виступів на конференціях, семінарах тощо. На цьому підетапі можна також виявити випадки існування подібних проблем у мотиваційній сфері на інших підприємствах, а також ознайомитись із шляхом їхнього вирішення. Крім того, важливість вивчення досвіду конкурентів можна розглядати ще й в іншому ракурсі, про що зазначають М. Соколов та Т. Рожкова [9, с. 23]: від того, наскільки система мотивування суб'єкта господарювання ефективніша системи конкурентів буде залежати, зокрема, плинність кадрів та результативність праці. І взагалі, під час впрова-

дження будь-яких змін у технологіях мотивування, як свідчить вивчення теорії і практики, слід пам'ятати про важливість і необхідність аналізування тенденцій бізнес-середовища. Неврахування цього може призвести до підвищення рівня плинності персоналу. Ґрунтовність аналізування мотиваційних технологій працівників успішних компаній та інших інжинірингових підприємств визначається певними чинниками, зокрема, обмеженістю часового інтервалу, можливостями робочої групи, ресурсним забезпеченням тощо.

Опис, формалізування та аналізування організаційної структури управління є наступним етапом формування і впровадження мотиваційних технологій на підприємствах. Необхідність введення цього підетапу обумовлена багато в чому специфікою організаційних структур управління на вітчизняних інжинірингових підприємствах. Така специфіка виявляється, наприклад, не тільки у відмінності у назвах підрозділів, їхній наявності чи відсутності, але й в особливостях побудови лінійних і функціональних зав'язків між різними підрозділами та рівнями управління. Крім того, на тих самих посадах на різних інжинірингових підприємствах можуть виконуватись абсолютно інші завдання.

Формалізування та аналізування організаційної структури управління підприємств дає змогу виокремити однорідні за певними параметрами групи персоналу, що у перспективі може допомогти, наприклад, під час установавання ключових показників ефективності, формування ґрейдів або встановлення базової чи бонусної частини заробітної плати. Під час виконання цього підетапу важливо провести ретельне аналізування змісту роботи по кожній посаді. Слід зрозуміти зони відповідальності кожної такої посади, рівень робочих взаємин, відповідальності, умови праці, основні вимоги, що висуваються до неї, цінність посади для компанії тощо. Також необхідно провести порівняння фактичної роботи, що виконується на тій чи іншій посаді, із плановою роботою, що передбачена посадовими інструкціями. Як слушно зауважує Л. Пахомова [9, с. 23], на багатьох підприємствах використовуються типові посадові інструкції, які мають небагато спільного із завданнями, що фактично виконуються. Отже, на цьому підетапі управлінського супроводу слід більшою мірою орієнтуватись на використання методів спостереження, прямого систематичного аналізу змісту роботи, а також аналізу інформації, отриманої безпосередньо від працівників і їхніх керівників.

Формалізування та аналізування організаційної структури управління інжинірингових підприємств може також передбачати здійснення типології посад за різними ознаками, наприклад, за рівнями управління, за цінністю посад для компанії, за рівнем необхідної кваліфікації, за важливістю для топ-менеджменту тощо. Це важливо з огляду на те, що найчастіше як матеріальне, так і нематеріальне мотивування працівників залежить все ж від посади, яку вони обіймають. Наприклад, чим вищий ранг посади, тим вищий рівень компенсаційного пакета працівник може отримати.

Перед визначенням попереднього змістового наповнення пропонованих мотиваційних технологій персоналу інжинірингових підприємств проектній групі слід здійснити діагностику існуючих потреб працівників. Це особливо важливий етап з огляду на те, що такі технології будуть дієвими в першу чергу

тоді, коли дійсно цікавитимуть співробітників і задовольнятимуть їхні потреби. На цьому підетапі важливо одержати інформацію щодо визначальних чинників впливу на вмотивованість працівників на підприємстві, пріоритетності очікуваних інструментів мотивування такими працівниками, найбільш значущих мотиваційних чинників впливу на виконання ними своїх посадових обов'язків тощо, не тільки встановлюючи факти, а в першу чергу виявляючи закономірності. Причому дослідження слід проводити також у розрізі віку, статі, посади працівників, їхнього стажу роботи на підприємстві тощо. Вивчення теорії і практики дає змогу стверджувати, що найдоцільнішим методом при цьому повинно бути опитування. Разом з тим не слід ігнорувати інших можливих методів, зокрема, спостереження, аналізу документації, порівняння тощо.

Можна погодитись із наведеною у роботі [7, с. 26] тезою про необхідність окремого аналізування потреб персоналу головного і регіонального офісів інжинірингового підприємства (якщо такі наявні). Також автор рекомендує у випадку невеликої чисельності персоналу суб'єкта господарювання здійснювати опитування з максимальним врахуванням особистісних уподобань працівників, використовуючи максимально при цьому саме відкриті запитання. Як наслідок, наприклад, можна буде дійти висновку, що той чи інший набір елементів компенсаційного пакета на підприємстві для керівників середньої ланки є нормою і як такого додаткового мотиваційного впливу на них не матиме, або навпаки. Як слушно зауважує О. Денисьонук [3], для одного працівника подяка за ефективну роботу від керівника компанії у присутності всього колективу – джерело гордості та ентузіазму на найближчі півроку, а для іншого – важливіше отримати кілька днів додаткової відпустки; когось більше мотивує гнучкий графік роботи, а когось – оплата додаткового навчання. Таким чином, на нашу думку, щоб підвищити рівень вмотивованості на підприємстві, слід знайти підхід до кожного співробітника (наприклад, за принципом «кафетерію»).

Визначення попереднього змістового наповнення мотиваційних технологій є наступним важливим підетапом у моделі управлінського супроводу формування і впровадження таких технологій. Маючи уже цілісну інформацію, зібрану на попередніх етапах, доцільно визначитись з тим, якими мають бути такі технології за характером впливу, рівнем новизни, об'єктом впливу, масштабом змін існуючої на підприємстві системи мотивування, рівнем індивідуалізації, спрямуванням, характером цілей, рівнем формалізування, джерелом походження тощо. Спектр завдань, який вирішується на цьому підетапі, може бути різноманітним: яким чином встановити величину базової та бонусної частини заробітної плати залежно від категорій працівників, які ще елементи включити у компенсаційний пакет, що впровадити з метою мотивування персоналу на досягнення цілей підприємства, яким чином обрати необхідні ключові показники ефективності, яким чином нараховувати бонуси та відсотки тощо. Зокрема, у сфері використання компенсаційного пакета (якщо такий передбачається), як зазначає А. Новикова [7, с. 26], доцільно підготувати перелік 15–20 позицій складових такого пакета, «посильних» для підприємства на цьому етапі його розвитку (наприклад, додаткові виплати на відрядження, оплата вартості харчу-

вання, надання мобільного телефону, абонемент у спортивний клуб, вивчення за рахунок компанії іноземних мов тощо).

На цьому підетапі важливо не тільки визначити попереднє змістове наповнення мотиваційних технологій, але й здійснити економічне обґрунтування нововведень у тісній співпраці із фінансовою службою. Слушною можна вважати думку М. Пахомової [9, с. 24], яка зазначає, що якщо принципи розрахунку винагороди можуть бути віднесені до компетенції менеджера з персоналу, то велична винагороди повинна обов'язково погоджуватись із фінансовим директором.

Як свідчить вивчення теорії і практики, пропоновані технології мотивування персоналу повинні бути такими, які гармоніюють як з фінансовими можливостями інжинірингового підприємства, так і з внеском того чи іншого працівника у досягнення результатів діяльності компанії. Якщо цього не зробити і вже після впровадження мотиваційних технологій вносити корективи, наприклад, за рахунок зменшення величини бонусів окремим працівникам, це може викликати суттєвий демотиваційний ефект.

Тестування мотиваційних технологій є наступним важливим підетапом процесу формування і впровадження таких технологій. Основне його призначення – виявити «вузькі місця», що потребують усунення. Одним із поширених методів тестування таких технологій може, зокрема, бути метод «прихованого» впровадження [9, с. 24], коли працівники продовжують одержувати винагороду як і раніше, однак паралельно менеджери здійснюють розрахунки із використанням нової технології (принцип «рахуємо по-новому, платимо по-старому»). У літературі обґрунтовано, що такий підхід дає змогу виявити серйозні помилки ще на етапі формування мотиваційних технологій, а також встановити переваги пропонованих рішень.

Розглядаючи у межах моделі управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств ланку побудови системи підтримуючих структур та процесів, варто наголосити на важливості при цьому саме системного підходу. Він також є важливим і на етапі формування та впровадження системи регламентів і документів. Обидва ці підетапи мають на меті усунення можливості суб'єктивних оцінок працівників, а також встановлення чітких формальних правил поведінки, якими описуватимуться мотиваційні технології. В аналізованому аспекті важливо, щоб такі технології використовувались у максимально передбачуваному середовищі, у якому чітко видно усі інформаційні потоки, а також визначені та документовані усі структури, процеси та документація.

Глибина виконання підетапу побудови підтримуючих структур та процесів у першу чергу визначається складністю пропонованих мотиваційних технологій. Наприклад, якщо величина заробітної плати у результаті запропонованих змін залежатиме від досягнутих ключових показників ефективності, важливо визначити, хто на підприємстві здійснюватиме моніторинг досягнення встановлених КРІ (як і, зрештою, хто такі КРІ встановлюватиме і через які етапи) – чи існуючий підрозділ, чи новостворений; якщо у компанії впроваджується компенсаційний пакет – хто управлятиме ним, тощо. Нерідко впроваджені мотиваційні технології персоналу на підприємствах можуть стати причиною кардинальної зміни

організаційної структури управління суб'єкта господарювання. Так чи інакше, з великим рівнем ймовірності можна стверджувати, що зміни в технологіях мотивування персоналу приведуть до змін оперативного управління на інжинірингових підприємствах, змін системи оцінювання персоналу, його атестації, змін у корпоративній культурі, у системі планування тощо.

Впровадження системи регламентів і документів як підетап формування та впровадження мотиваційних технологій на підприємствах потрібний для формалізування таких технологій.

Наступний підетап у межах моделі управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій на підприємствах передбачає безпосереднє впровадження таких технологій. Як свідчить вивчення теорії і практики, впровадження будь-яких HR-систем здебільшого є значно складнішим завданням, аніж процес їхнього розроблення. Важливо проводити широку роз'яснювальну роботу із працівниками щодо нововведень, відповідати на їхні запитання, розвіюючи тим самим побоювання, страхи та мінімізуючи опір змінам з їхнього боку. Працівники повинні розуміти сутність змін і їхні наслідки, а також знати, що їм слід зробити для того, щоб отримати той чи інший рівень винагороди. Форми такої роз'яснювальної роботи можуть бути різноманітними, а саме: проведення відкритих зустрічей з усім колективом або з працівниками різних відділів, проведення корпоративних навчальних семінарів, проведення особистих зустрічей з тими працівниками, хто цього найбільше потребує (наприклад, найбільше сумнівається, чинить найбільший опір тощо), публікування змін у корпоративній періодиці підприємства тощо. У результаті цього працівник повинен також чітко розуміти можливості мотиваційних технологій, у першу чергу для задоволення своїх потреб та для досягнення цілей підприємств і здобуття ними стійких конкурентних позицій.

Очевидно, що важливою передумовою ефективного впровадження мотиваційних технологій на вітчизняних підприємствах є наявність у них розвиненої системи внутрішніх комунікацій. Як слушно зауважує І. Вовк [2, с. 71–72], під час впровадження будь-яких нових HR-систем важливо враховувати готовність та інформованість колективу. Це особливо важливо, коли йдеться, на думку автора, про такі важливі для кожного працівника сфери, як розмір винагороди та оцінювання ефективності його діяльності. Практик управління персоналом стверджує, що до активних дій у напрямку впровадження нових HR-систем слід приступати тільки тоді, коли співробітники не просто знають про майбутні зміни, а зацікавились ними. Отже, автор пропонує один із варіантів впровадження – створити умови, щоб обидві системи – стара і нова (у нашому випадку – старі і нові технології мотивування) певний час функціонували паралельно, що допоможе, з одного боку, працівникам самостійно здійснити порівняння рівнів винагороди, розрахованих із використанням різних методик, а з іншого – керівникам компанії – здійснити власне аналізування ефективності змін.

На цьому підетапі, як свідчить вивчення теорії і практики, ключову роль повинен відігравати вже не керівник проекту разом зі своєю робочою групою, а основний керівник інжинірингового підприємства (керівник, генеральний директор тощо). Недотримання цього нерідко стає причиною неефективності

впроваджених мотиваційних технологій. З боку вищого керівництва підприємства повинна бути управлінсько-адміністративна підтримка впровадження, щоб такі технології (навіть і дійсно ефективні) не залишились лише хорошим проектом. Така управлінсько-адміністративна підтримка повинна бути наявною не лише на етапі безпосереднього впровадження технологій, але і на усіх попередніх етапах.

Формування і впровадження мотиваційних технологій на вітчизняних інжинірингових підприємствах повинно закінчуватись оцінюванням ефективності таких заходів. Слід розуміти дієвість чи недієвість змін, які відбулися. Керівники мають знати, як вплинули впроваджені технології на рівень вмотивованості працівників, а також на підвищення рівня їхньої ефективності. Фактично на цьому підетапі варто дати відповідь на запитання: чи досягнуто в результаті реалізації проекту поставлених цілей.

Очевидно, що впровадження мотиваційних технологій на вітчизняних інжинірингових підприємствах не повинно закінчуватись виключно оцінюванням ефективності таких заходів. Зрозуміло, що такі технології слід постійно удосконалювати, актуалізувати та доробляти у зв'язку зі зміною середовища функціонування.

Таким чином, запропонована модель управлінського супроводу формування і впровадження мотиваційних технологій інжинірингових підприємств дає змогу сформулювати «дерево» усіх необхідних процесів, здійснити планування робіт, а також інформує зацікавлених суб'єктів про увесь спектр необхідних дій у цьому напрямку. Завдяки зазначеним положенням створюються передумови для установаження критеріїв ефективності кожного етапу в межах моделі, оцінювання такої ефективності, розмежування зон відповідальності, сіткового планування, виокремлення основних та другорядних робіт, а також ідентифікування зон, що потребують найбільшої уваги. Аналізування входу і виходу кожного етапу та підетапу дає змогу в оперативному режимі виявляти відхилення і здійснювати їхнє усунення. Крім того, наведена модель управлінського супроводу дає змогу забезпечити наступність інформації, ставити конкретні та чіткі цілі, а також виявляти необхідне ресурсне забезпечення для реалізації як процесу загалом, так і кожного етапу зокрема.

Список використаних джерел

1. Буденная Я. Описание HR-процессов / Я. Буденная // Менеджер по персоналу. – 2013/1. – № 4. – С. 64–84.
2. Вовк И. Внедрение BSC: основные проблемы и ошибки. Часть 2 / И. Вовк // Менеджер по персоналу. – 2011. – № 3. – С. 68–73.
3. Денисёнок А. Нематериальная мотивация [Электронный ресурс] / А. Денисёнок // Менеджер по персоналу. – Режим доступа : <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1551>.
4. Документация Business Studio: понятие бизнес-процесса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.businessstudio.ru/wiki/docs/v4/doku.php/ru/csdesign/bpmodeling/business_process.
5. Каневская П. Почему сотрудники «проваливают» проект / П. Каневская // Финансовые известия. – 2005. – 22 июля.

6. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : [підручник] / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академвидав, 2003. – 416 с.
7. Новикова А. Разработка компенсационного пакета компании / А. Новикова // Менеджер по персоналу. – 2007. – № 1. – С. 24–29.
8. Пархоменко С. Почему проваливаются HR-проекты / С. Пархоменко // Управление персоналом. – 2006. – № 16. – С. 56–61.
9. Соболев М. Как разработать систему материального стимулирования персонала / М. Соболев, Т. Рожкова // Финансовый директор. – 2004. – № 11. – С. 22–24.
10. Сущенко О. А. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств в умовах глобалізації : автореф. дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О. А. Сущенко. – Луганськ, 2013. – 40 с.
11. Хайруллин И. Г. Информационно-аналитическая поддержка управленческих решений / И. Г. Хайруллин // Вестник Казанского государственного финансово-экономического института. – 2011. – № 2 (23). – С. 63–67.
12. Хоменко І. М. Формування мотиваційного механізму управління персоналом машинобудівних підприємств / І. М. Хоменко // Економічний часопис–XXI. – 2013. – № 7-8 (2). – С. 39–42.

1.5. Інноваційні механізми міжнародної фінансової допомоги

Новітніми інструментами, що призначені реагувати на сучасні соціальні виклики глобалізації, стали Глобальний договір і Глобальна стратегія сталого розвитку. Соціальна компонента сталого розвитку знайшла своє інтегральне відображення у восьми цілях Декларації тисячоліття (2000) щодо ліквідації злиднів і голоду; забезпечення загальної початкової освіти; сприяння гендерній рівності; скорочення дитячої смертності; охорони материнства; боротьби з ВІЛ/СНІДом, малярією та іншими захворюваннями; забезпечення екологічної стійкості; формування глобального партнерства з метою розвитку на період до 2020 рр.

Для багатьох країн із низьким рівнем доходу офіційна допомога з метою розвитку (ОДР) залишається одним із важливих джерел фінансування. З часу прийняття Декларації тисячоліття обсяг ОДР збільшився до 133 млрд дол. США. Однак для досягнення давно встановленого ООН цільового показника обсягу ОДР у розмірі 0,7 % валового національного доходу країн-донорів необхідно, щоб надання такої допомоги більш ніж подвоїлось. Перспективи досягнення цільового показника найближчим часом не дають жодних підстав для оптимізму, оскільки країни-донори стикаються з бюджетними проблемами [1, с. 41–43].

Важливо зазначити, що єдиного усталеного визначення інноваційних механізмів міжнародного інвестування не існує. Відсутність точного визначення призводить до того, що в багатьох дослідженнях поняття «інноваційні механізми фінансування розвитку» тлумачиться досить широко. У нього включаються всі типи нетрадиційних джерел фінансування, починаючи з таких механізмів, як сек'юритизація зобов'язань за надання ОДР; міжнародні податки і новий розподіл спеціалізованих прав займу (СПЗ); випуск облігацій у місцевій валюті та валютне хеджування; випуск облігацій, індексованих по валовому внутрішньому продукту; страхування від погодних ризиків [2, с. 58].

Дійти висновків стосовно аналізу новаторських ідей стало завданням створеної в межах ООН Групи високого рівня з фінансування розвитку. До її складу ввійшли уряди 63 країн, а також міжнародні та громадські організації. Група дала визначення інноваційних джерел міжнародного інвестування як таких, що включають всі механізми мобілізації коштів, які доповнюють офіційну допомогу з метою розвитку, забезпечують стабільне надходження ресурсів на передбачуваній основі і пов'язані з концепцією загальносвітових суспільних благ [3, с. 7–8].

На думку українських учених-економістів Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника, Я. М. Столярчук, у контексті інноваційного фінансування розвитку варто враховувати процес глобалізації, що повинно забезпечуватись за допомогою оподаткування тих секторів, які отримали найбільші вигоди від глобалізації, наприклад, фінансового і торговельного, або за допомогою податків на таке загальносвітове зло, як викиди вуглецю [4, с. 247–254].

Здійснивши класифікацію нових ресурсів міжнародного фінансування, доцільно об'єднати їх у дві групи.

До першої групи *інноваційних джерел* можна зарахувати надходження з державного сектору, включаючи такі узгоджені на міжнародному рівні податки, як податок солідарності на авіаквитки, податки на фінансові та валютні операції, податки на викиди вуглецю і з 2014 р. податок Тобіна (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Надходження державного сектору

| Нові джерела | Теперішній обсяг ресурсів | Обсяг потенційних надходжень (млрд дол. на рік) | Результати |
|--|---------------------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Проведені урядом ЄС аукціони для продажу або розподілу квот на викиди | 0,2 | 1–5 | Німеччина виділяє 15 % надходжень на фінансування міжнародної діяльності, пов'язаної зі зміною клімату |
| Податок у розмірі 2 % на одиницю сертифікованого скорочення викидів (ССВ) | 0,06 | 0,06–0,75 | Додаткове фінансування адаптації до зміни клімату в країнах, що розвиваються |
| Податок на авіаквитки, надходження по лінії якого призначені для ЮНІТЕЙД | 0,2 | 1–10 | За останні 5 років мобілізовані кошти в обсязі 1 млрд дол. |
| Податок на викиди CO ₂ двигунами повітряних суден, встановлений у Норвегії | 0,02 | 0,02 | Норвегія надає частину надходжень ЮНІТЕЙД |
| Податок Тобіна на такі фінансові трансакції в ЄС, як купівля-продаж акцій, облігацій і похідних інструментів | 30,0 | 30–55 | Встановлення з 2014 р. цього податку в ЄС може приносити 55 млрд євро на рік |
| Податок на використання викопних видів палива та інших продуктів, використання яких призводить до викидів CO ₂ (пропозиція) | – | 250 | Передбачається встановити податок у розмірі 25 дол. на тону викидів CO ₂ у розвинених країнах |

Закінчення табл. 1.4

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|---|-------|---|
| Міні-податок на конверсійні операції з основними валютами (пропозиція) | – | 40 | Передбачається встановити податок у розмірі 0,005 % |
| Міжнародний податок для мільярдерів (пропозиція) | – | 40–50 | Пропозиція ще не включена до порядку денного міжнародних обговорень |

Джерело: структуровано авторами на основі [3; 5].

До другої групи належать надходження по лінії глобальних ресурсів, включаючи розподіл СПЗ і надходження, пов'язані з використанням частини ресурсів, які є загальним надбанням (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Використання глобальних ресурсів (пропозиції)

| Нові джерела | Теперішній обсяг ресурсів (у млрд дол. на рік) | Обсяг потенційних надходжень (у млрд дол. на рік) | Результати |
|---|--|---|--|
| Новий випуск СПЗ (спеціальних прав займу) МВФ | – | 160–270 | Емісія міжнародних ліквідних коштів привела б до збільшення соціального інвестування |
| Використання незадіяних СПЗ країн із великими резервами як кредитного плеча для збільшення інвестицій | – | 100 | Передбачається щорічно виділяти СПЗ на суму 100 млрд дол. |
| Стягування плати за видобуток природних ресурсів за межами 100-мильних виключних економічних зон | – | – | Потребує узгодження режимів користування загальним надбанням |

Джерело: структуровано авторами на основі [3; 5].

Хоча пропозиції щодо потенційних джерел фінансування міжнародного співробітництва з метою розвитку, що входять в обидві ці категорії, обговорюються протягом не одного десятиліття, практично жодна з них, за винятком пропозиції про введення податку на авіаквитки, поки не прийнята. Багато країн не хочуть підтримувати міжнародне оподаткування, оскільки, на їхню думку, воно підриває національний суверенітет [6, с. 211–227].

Повне уявлення про потенціал інноваційних джерел міжнародного фінансування дає аналіз даних рис. 1.13.

Створення міжнародних резервних активів могло б стимулювати надходження коштів для фінансування розвитку і загальносвітових соціальних потреб. Оскільки СПЗ розподіляються з урахуванням квот країн у МВФ, то виграють в основному розвинені держави. Однак, якби дві третини СПЗ розподілялися між країнами, що розвиваються, то вони щорічно отримували б кошти в обсязі від 160 до 270 млрд дол. США [3, с. 16–18]. У цьому зв'язку важливе значення має також міжнародне співробітництво у сфері оподаткування, що забезпечує скорочення масштабів несплати податків.

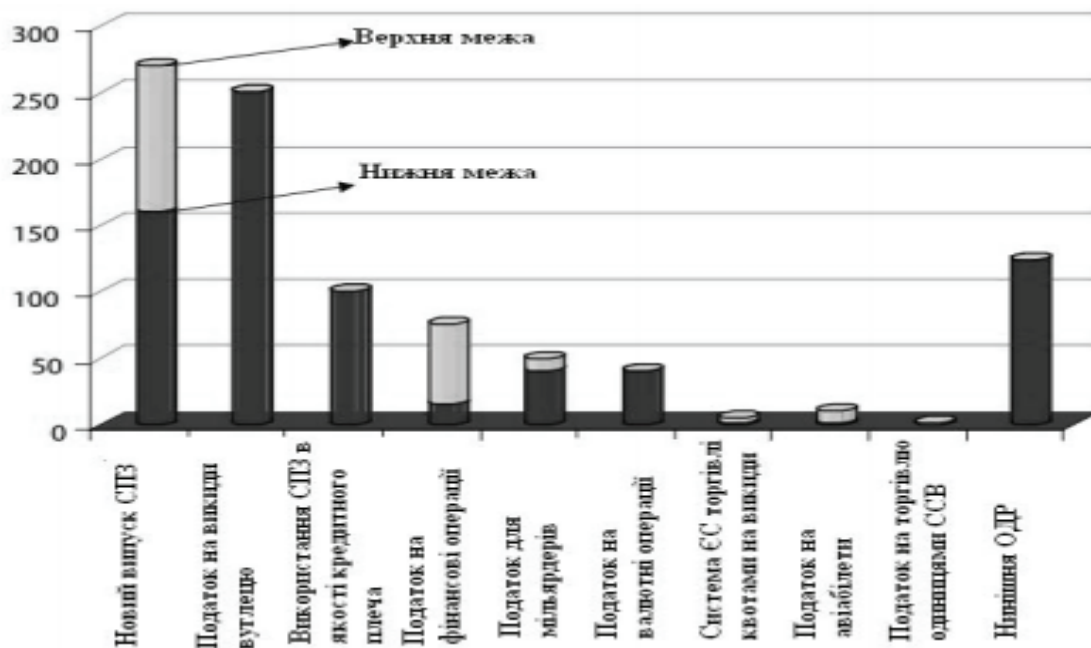


Рис. 1.13. Потенціал міжнародного фінансування (млрд дол. на рік)

Джерело: [3, с. 16–17].

У лютому 2013 р. у Москві відбувся саміт міністрів фінансів G20, який закликав усі країни ввести банківські стандарти «Базель III» і завершити реформу ринків позабіржових деривативів. Ця реформа була ініційована G20 ще у 2009 р. Її суть — всі стандартизовані позабіржові деривативи повинні торгуватися на біржах або електронних торговельних майданчиках з клірингом через центрального контрагента [7]. Це означає наведення порядку на чорному фінансовому ринку. Тінізація банківських операцій (приховування доходів, податків, неофіційний вивіз капіталу) посилює нестійкість світової фінансової системи. Переміщення фінансів у багаті держави сприяє занепаду і виснаженню капіталу в бідних країнах, з яких ці кошти викачуються. Контрабанда, хабарництво і злочинство становлять 20 % незаконних переказів. Вони стають причиною ще більшого розвитку тіньової економіки, яка у свою чергу підсилює такі прояви глобальної девіантності соціалізації, як наркоторгівля, торгівля людьми та їх органами, проституція, трудове рабство, гральний бізнес (азартні ігри), фінансування терористичних організацій.

На зустрічі у північноірландському Лох-Ерні (червень 2013 р.) лідери країн G8 оголосили про початок перебудови світової фіскальної системи. Підписана ними Лох-Ернська декларація обумовлює основні принципи побудови нової моделі контролю над світовими фінансовими потоками [8].

По-перше, компанії зобов'язані платити податки за місцем ведення основної діяльності. Це запобігатиме можливості переносити витрати бізнесу в юрисдикції з високими податками, а прибутки — в офшори.

По-друге, фінансові регулятори повинні приділяти увагу не тільки дивідендним і процентним доходам фізосіб (як, наприклад, це відбувається в Євросоюзі), а й діяльності фірм-одноденок, трастам та іншим структурам, що можуть приховувати самі активи, а не тільки дохід з них. Це означає, що у перспективі з фінансового обігу повинні зникнути акції на пред'явника (bearer shares), а також номінальні утримувачі і номінальні директори.

По-третє, щоб оперативно припиняти податкові злочини, контролюючі органи будуть мати повний доступ до інформації про рух капіталу. Для цього планується впровадити автоматичну систему обміну даними між фіскальними відомствами всіх країн. Прототипи такої системи є вже сьогодні: GIIN (Global Intermediary Identification Number), використовуваний американською податковою службою (IRS) у межах вимог до звітності FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act), а також єдиний ідентифікатор учасника ринку LEI (Legal Entity Identifier) на базі FSB у Базелі. Мета FSB (Рада з фінансової стабільності) – координація на міжнародному рівні дій національних регуляторів і міжнародних організацій з розробки і практичної реалізації заходів зміцнення фінансової стабільності. Секретаріат FSB розташований в Базелі в будівлі Банку міжнародних розрахунків (БМР). Де-факто FSB є підрозділом БМР – організації, що координує діяльність центральних банків різних країн світу. Завершальним кроком на шляху реформ повинна стати імплементація цих принципів у національні законодавства.

В умовах бюджетного дефіциту активізувалось співробітництво ООН з міжнародними фінансовими установами, приватним сектором, країнами-донорами. Набувають особливого значення такі форми партнерства, як галузева співпраця, використання міжнародних мереж та засобів масової інформації, співробітництво з міжнародними міжурядовими та міжнародними неурядовими організаціями, у тому числі у межах співпраці Південь-Південь та трикутного співробітництва ІБСА.

Ідея співробітництва Південь-Південь на противагу відносинам Північ-Південь виникла в середині 1960-х рр., коли на першій Конференції ЮНКТАД (Женева, 1964 р.) була офіційно оформлена «Група 77» – найбільша в межах ООН міждержавна організація країн, що розвиваються. Механізм співпраці у межах Південь-Південь передбачає обмін ресурсами, технологіями та знаннями між країнами, що розвиваються, з метою сприяння формуванню нового економічного порядку, розвитку соціально справедливої глобалізації. Відділ співробітництва Південь-Південь був заснований ООН у 1978 р., однак лише наприкінці 1990-х – на початку 2000-х рр. співпраця у цьому напрямі набула значного впливу на світову економіку і політику. У межах «Групи 77» сформувалися окремі підгрупи: Японське агентство міжнародного співробітництва, форум ІБСА (Індія, Бразилія, Південно-Африканська Республіка), Корейський фонд зі зменшення бідності через механізм Південь-Південь і тристоронню співпрацю у галузі освіти, науки і технологій (KFP), Цільовий фонд Переса–Гереро (PGTF) [9].

Трикутне співробітництво ІБСА, офіційно оформлене у 2003 р. на основі Бразильської декларації, передбачає контроль за дотриманням верховенства міжнародного права та підтримку міжнародного миру і безпеки; реформування ООН, зокрема збільшення кількості як постійних, так і непостійних членів Ради Безпеки за рахунок країн, що розвиваються; боротьбу з тероризмом, незаконним обігом зброї та наркотичних речовин; просування соціальної справедливості за допомогою ефективної політики боротьби з голодом і бідністю, забезпечення зайнятості населення, охорони навколишнього середовища [9].

Партнерські відносини між ЮНЕСКО і Світовим банком знайшли своє відображення у Стратегії на період до 2020 року «Якісна освіта для всіх» (табл. 1.6).

Значні інвестиції (750 млн дол.) у здійснення проекту забезпечує СБ. У центрі уваги стратегії знаходяться країни Африки на південь від Сахари [10, с. 10].

Таблиця 1.6

Механізми та інструменти реалізації Стратегії «Якісна освіта для всіх» ЮНЕСКО та СБ у галузі освіти на період до 2020 року

| Завдання | Покращення системи освіти | Створення сучасної інформаційної бази | Інвестиції у знання |
|-------------------------------------|---|---|--|
| Механізми та інструменти реалізації | <i>Генерування знань і обмін досвідом:</i> – моніторинг; – інструменти системного оцінювання й аналізу; – критерії якості освіти та реформ | <i>Технічна і фінансова підтримка:</i> – технічна допомога для покращення навчання; – фінансування, орієнтоване на кінцевий результат; – багатосекторальний підхід | <i>Стратегічне партнерство:</i> – установи системи ООН; – фінансові донори; – приватний сектор; – організації громадянського суспільства |

Джерело: складено авторами на основі [10, с. 8–10].

Крім традиційних міжнародних систем оцінювання процесу навчання, таких як Міжнародна програма оцінки освітніх досягнень учнів (PISA) і дослідження «Міжнародні тенденції у розвитку математики та природничих наук» (TIMSS), ЮНЕСКО активно використовує у своїй роботі інноваційні механізми — міжнародний інструментарій BOOST, за допомогою якого здійснюється контроль за використанням бюджетних коштів у сфері освіти, а також комплекс програм системних оцінок і аналізу опорних показників у галузі освіти (SABER): «Політика стосовно вчителів», «Оцінка освітніх досягнень учнів», «Розвиток дітей у ранньому віці» і «Розвиток трудових ресурсів».

До новітніх інструментів, що користуються попитом у країнах, які у сфері освіти значно відстають, належать стипендії для дівчат, програми умовних грошових трансфертів, а також шкільні гранти. Названі ініціативи ЮНЕСКО та СБ сприяють підвищенню відвідування шкіл дітьми із соціально неблагополучних сімей і забезпечують широке охоплення дітей шкільною освітою [10, с. 10].

Половина з восьми цілей Декларації тисячоліття, а також значна кількість резолюцій Генеральної Асамблеї ООН, ЕКОСОП, Комісії із соціального розвитку присвячені проблемам охорони здоров'я, розвитку медицини. Це свідчить про певну занепокоєність міжнародного співтовариства щодо забезпечення права людини на охорону здоров'я. Всесвітня організація охорони здоров'я (ВООЗ), що була утворена у 1948 році й об'єднує 194 держав-членів, покликана розробляти і застосовувати необхідні механізми та інструменти захисту і реалізації цього права. У 1998 р. ВООЗ прийнято Програму «Здоров'я для всіх у XXI столітті». Для втілення у життя довгострокової стратегії потрібні значні фінансові ресурси (рис. 1.14).

Динаміка графічних ліній рис. 1.14 свідчить, що за останні 18 років бюджет ВООЗ зростав з 1, 6 млрд дол. у 1998 р. до 4 млрд дол. у 2015 р. Спираючись на досвід реалізації програмної політики «Здоров'я для всіх у XXI столітті», ВООЗ затвердила у 2012 р. нову глобальну стратегію «Здоров'я-2020», покликану забезпечити наявність систем охорони здоров'я, які орієнтовані на потреби людей та характеризуються високою якістю допомоги, дотриманням принципів загального охоплення населення і соціальної справедливості [11].

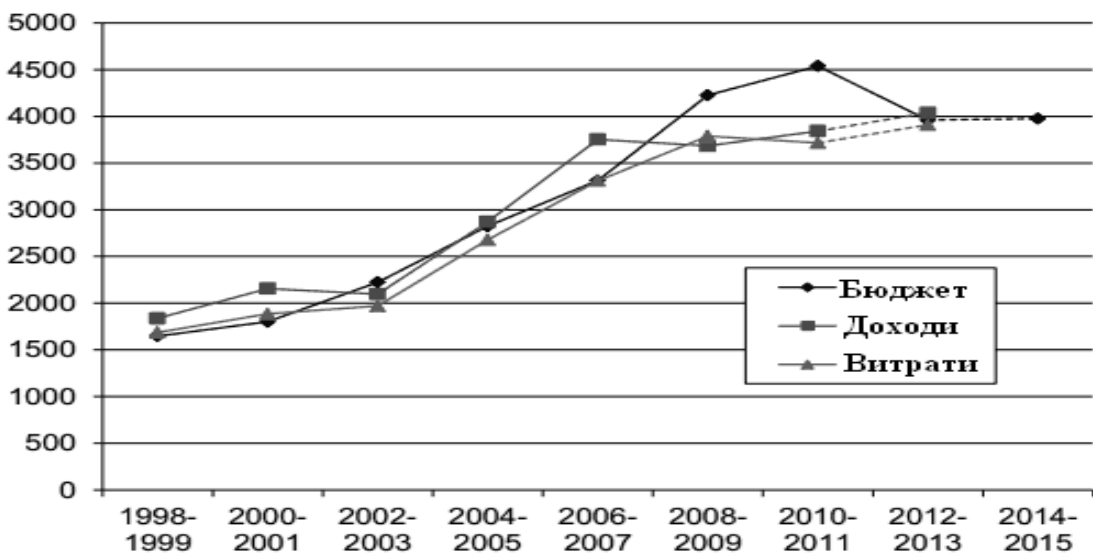


Рис. 1.14. Фінансові ресурси ВООЗ, 1998–2015 рр. (млн дол.)

Джерело: [11, с. 7].

Координуюча роль ВООЗ у міжнародній системі охорони здоров'я найбільш повно виявляється у процесі співробітництва із Продовольчою і сільськогосподарською організацією Об'єднаних націй (ФАО), до складу якої входить 191 держава, два асоційованих члени й одна організація – Європейський Союз. Нами запропонована періодизація розвитку ФАО. Перший період охоплює 1945–1975 рр., коли Організація виконувала функції інформаційного центру. Другий період поширюється на 1975–2000 рр. – налагодження партнерських відносин з профільними організаціями. На третьому сучасному етапі ФАО виконує основне навантаження ООН по скороченню удвічі чисельності голодних у світі [12, с. 3–15].

Для інвестування у виробництво продуктів харчування ФАО використовує свій технічний потенціал, а також задіює фінансові механізми міжнародної допомоги (рис. 1.15).

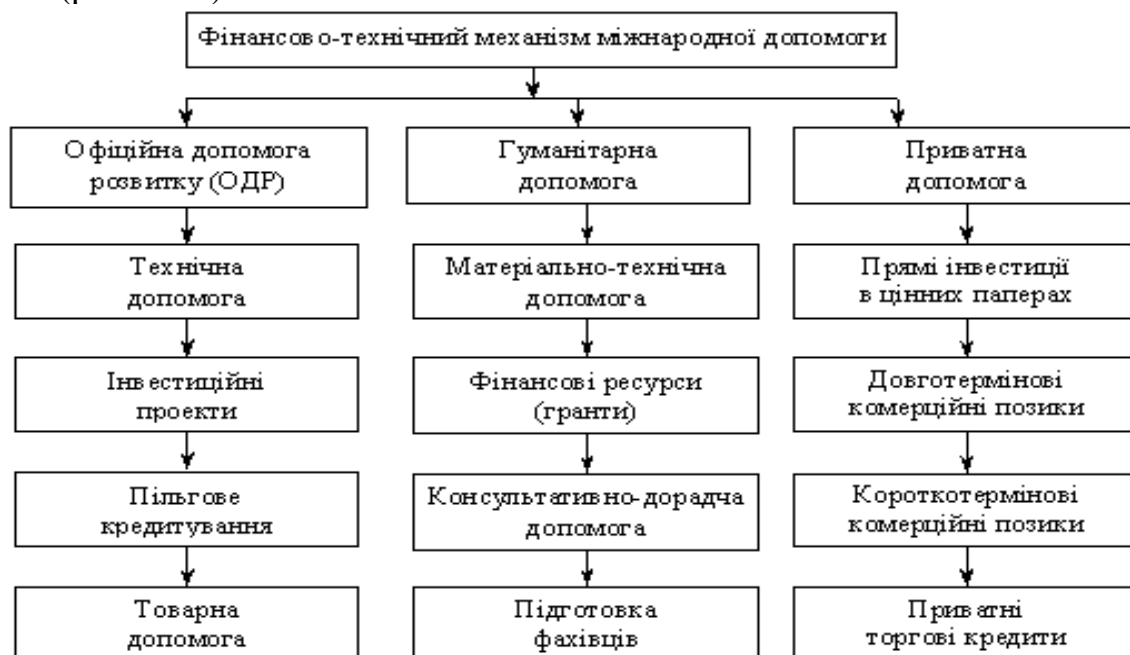


Рис. 1.15. Фінансово-технічний механізм міжнародної допомоги

Джерело: розроблено авторами.

Як видно з рис. 1.15, проекти технічної допомоги та інвестиційні проекти посідають ключове місце у системі міжнародної допомоги країнам, що розвиваються. Інвестиційний центр ФАО надає допомогу державам у розробленні інвестиційних проектів, які спрямовані на будівництво і реабілітацію об'єктів соціальної інфраструктури. Щорічно ФАО реалізує близько 2 тисяч проектів на місцях, мобілізуючи 3 млрд дол., у тому числі 2 млрд дол. надходять із зовнішніх джерел. Крім цього, спеціалісти ФАО проводять техніко-економічні обґрунтування інвестиційних проектів і надають консультаційні послуги міністерствам і відомствам, включаючи навчання і підготовку фахівців [12, с. 96–102].

ФАО здійснює співробітництво з міжнародними організаціями:

– ВООЗ та ЮНІСЕФ щодо питань контролю безпеки харчових продуктів і проведення інноваційного моніторингу «Голоси голодних»;

– СОТ з метою заохочення продажу генеричних препаратів після закінчення терміну дії патентів на оригінальні фармацевтичні засоби, оскільки генерики мають схожі якості із запатентованими оригінальними засобами, але дешевше їх у середньому на 40 %;

– МОП у справі скорочення масштабів бідності (Меморандум про взаєморозуміння 2004 р.);

– ЮНЕСКО, ЮНЕП (Програма ООН щодо навколишнього середовища) та ІФАД (Міжнародний фонд сільськогосподарського розвитку) у сприянні збереженню особливо вразливих екосистем;

– МБРР та іншими міжнародними фінансовими установами;

– Комісією «Кодекс Аліментаріус», що працює під керівництвом ФАО, ВООЗ і СОТ та сприяє забезпеченню справедливої міжнародної продовольчої торгівлі, утверджуючи «кодекси практики»;

– міжнародними неурядовими організаціями у межах Громадянської оцінки національної економічної політики (ГОНЕП) [12].

Відповіддю Міжнародної організації праці на дисбаланси світової фінансової системи за умов інтеграції ринків робочої сили стали розробка Концепції «Гідна праця для всіх» (1999) та заснування Всесвітньої комісії із соціальних аспектів глобалізації (2001). У межах Концепції «Гідна праця для всіх» були проголошені 19 стратегічних цілей боротьби з бідністю за допомогою політики поліпшення умов праці (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Розподіл фінансових ресурсів МОП у рамках 19 цілей Концепції «Гідна праця для всіх» 2012–2015 рр. (млн дол.)

| № п/п | Цільові завдання | Регулярний бюджет 2012/13 рр. | Позабюджетні ресурси 2012/13 рр. | Регулярний бюджет 2014/15 рр. | Позабюджетні ресурси 2014/15 рр. |
|-------|------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1. | Сприяння зайнятості | 89,0 | 85,1 | 90,9 | 107,8 |
| 2. | Розвиток професійних навичок | 46,4 | 47,4 | 47,4 | 45,8 |
| 3. | Життєстійкі підприємства | 58,1 | 32,7 | 59,4 | 38,5 |
| 4. | Соціальне забезпечення | 42,2 | 14,2 | 43,1 | 13,1 |
| 5. | Умови праці | 24,8 | 1,9 | 25,1 | 1,9 |
| 6. | Безпека та гігієна праці | 39,1 | 5,4 | 37,4 | 3,9 |
| 7. | Трудова міграція | 14,9 | 11,5 | 15,7 | 11,6 |

Закінчення табл. 1.7

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--------|---|-------|-------|-------|-------|
| 8. | ВІЛ / СНІД | 6,9 | 16,2 | 7,9 | 12,7 |
| 9. | Організації роботодавців | 38,8 | 3,9 | 39,4 | 3,5 |
| 10. | Організації працівників | 53,9 | 5,8 | 54,4 | 5,4 |
| 11. | Трудове законодавство | 26,0 | 7,7 | 26,2 | 6,5 |
| 12. | Соціальний діалог | 28,6 | 18,5 | 27,5 | 13,1 |
| 13. | Гідна праця | 29,8 | 8,5 | 29,3 | 11,6 |
| 14. | Свобода об'єднання та колективні переговори | 18,6 | 3,5 | 18,6 | 3,9 |
| 15. | Примусова праця | 5,3 | 6,5 | 5,7 | 5,8 |
| 16. | Дитяча праця | 13,3 | 92,4 | 13,5 | 77,0 |
| 17. | Дискримінація у сфері праці | 13,0 | 4,2 | 13,3 | 3,5 |
| 18. | Міжнародні трудові норми | 77,4 | 10,0 | 77,8 | 9,2 |
| 19. | Облік аспектів гідної праці | 26,7 | 9,6 | 22,2 | 10,4 |
| Всього | | 652,8 | 385,0 | 654,8 | 385,0 |

Джерело: складено авторами на основі [13, с. 7].

Як бачимо з табл. 1.7, загальна сума витрат регулярного бюджету МОП становить 652, 8 млн дол. у 2012–2013 рр. та 654, 8 млн дол. у 2014–2015 рр. Позабюджетні витрати МОП 2012–2013 рр. та 2014–2015 рр. становили однако-ву суму – 385 млн дол. Якщо до регулярних ресурсів відносяться затверджені регулярні бюджети, то до позабюджетних ресурсів належать кошти цільових фондів, ресурси, пов'язані з технічним співробітництвом тощо. Одержувачами найбільших позабюджетних коштів у 2014–2015 рр. були Африка (111 млн дол.), Азія і Тихоокеанський регіон (104 млн дол.) [13, с. 8].

Заходи МОП щодо міжнародного співробітництва здійснюються спільно з ПРООН, Світовим банком та за фінансової підтримки промислово розвинених країн і передбачають надання країнам допомоги у вирішенні соціально-трудо-вих проблем, поставці їм необхідного устаткування, стипендій для підготовки національних кадрів.

МОП, ФАО і ВООЗ виступили з ініціативою наукового пошуку нових механізмів фінансування розвитку для доповнення традиційної ОДР. Науково-дослідний комітет провідних експертів ООН вказав такі характерні ознаки інноваційних механізмів міжнародного соціального інвестування. По-перше, зв'язок з офіційним сектором, включаючи використання ресурсів державного і приватного секторів, благодійних організацій; по-друге, міжнародне співробітництво і транскордонна передача ресурсів країнам, що розвиваються; по-третє, інноваційний характер; по-четверте, здатність генерувати кошти, які є додатковими щодо ОДР [14, с. 41–52].

Інноваційні механізми міжнародного соціального фінансування доцільно, на наш погляд, поділити на три типи: механізми, за допомогою яких можна реструктуризувати грошові потоки, знизити ризики й залучати добровільні приватні внески (табл. 1.8).

До першої категорії належать механізми перетворення боргових зобов'язань, наприклад, схема списання заборгованості на цілі охорони здоров'я «Debt2Health» («Борг на здоров'я»). Ресурси вивільнюються завдяки анулюванню заборгованості, яка належить кредиторам, або завдяки купівлі боргових зо-

бов'язань у комерційних банків зі знижкою на ринку вторинних боргових зобов'язань. Платежі, пов'язані з обслуговуванням цих боргових зобов'язань, спрямовуються повністю або частково на конкретні державні цілі або на реалізацію недержавних проектів, найчастіше в галузі охорони здоров'я або охорони навколишнього середовища [1, с. 81–97].

Таблиця 1.8

Інноваційні механізми міжнародного соціального фінансування

| Інноваційні механізми | Нинішній обсяг ресурсів (у млрд дол. на рік) | Обсяг потенційних надходжень (у млрд дол. на рік) | Результати |
|--|--|---|--|
| I. Механізми, що реструктуризують грошові потоки | | | |
| Міжнародний механізм фінансування програм імунізації | 0,6 | 0,6 | За останні 5 років мобілізовані кошти на суму 3,6 млрд дол. |
| Механізм Debt2Health («Борг на здоров'я» — списання заборгованості на цілі охорони здоров'я) | 0,02 | 0,02 | За останні 5 років укладено угоди про полегшення тягаря заборгованості на суму 170,2 млн євро. |
| Залік витрат на природоохоронну діяльність у рахунок погашення боргу | 0,05 | 0,05 | З 1990-х років були мобілізовані кошти на суму 1,1–1,5 млрд дол. |
| II. Механізми управління ризиками | | | |
| Механізм авансових ринкових зобов'язань для фінансування поставок вакцин | 0,5 | 1,5 | Гарантована участь Фонду Гейтса у фінансуванні поставок вакцини |
| Механізм закупівлі доступних лікарських препаратів для лікування малярії | 0,2 | 0,2 | ЮНІТЕЙД субсидіює виробників препаратів для лікування малярії на 50 % з інноваційних джерел |
| Карибський механізм страхування від ризиків катастроф | 0 | 0,068 | Країни-донори СБ капіталізували цей страховий фонд |
| III. Механізми залучення ресурсів населення або приватного сектору | | | |
| «Червона продукція» | 0,04 | 0,04 | Право на використання цього товарного знака надається приватним фірмам за ліцензією |

Джерело: систематизовано та структуровано авторами на основі [1; 3].

Завдання механізмів другого типу – спробувати мобілізувати кошти для покриття певних ризиків, пов'язаних з охороною здоров'я та стихійними лихами. Наприклад, з виробниками комбінованих препаратів на основі артемізініна для лікування малярії досягається домовленість про встановлення більш низьких цін в обмін на забезпечення гарантованого ринку збуту [3, с. 75–87].

З фонду страхування ризиків на випадок катастроф у Карибському регіоні покриваються ризики, пов'язані з такими стихійними лихами, як урагани і землетруси. Капітал фонду формується донорами і дозволяє членам Карибського співтовариства здійснювати колективне страхування потенційного збитку вище певного порогового рівня [6, с. 297–302].

Завдання механізмів третього типу – вишукувати добровільні внески. У межах відомої програми «Product Red» компанії отримують ліцензію на використання цієї торгової марки в обмін на пожертвування частини прибутків від реалізації товарів і послуг до Глобального фонду для боротьби зі СНІДом, туберкульозом та малярією [3, с. 101].

Інноваційні фінансові кошти на цілі охорони здоров'я (рис. 1.16) здебільшого використовувалися для фінансування програм Альянсу ГАВІ (Глобальний альянс з вакцин та імунізації), Глобального фонду для боротьби зі СНІДом, туберкульозом та малярією і ЮНІТЕЙД (Міжнародна організація закупівлі препаратів проти ВІЛ, туберкульозу та малярії).

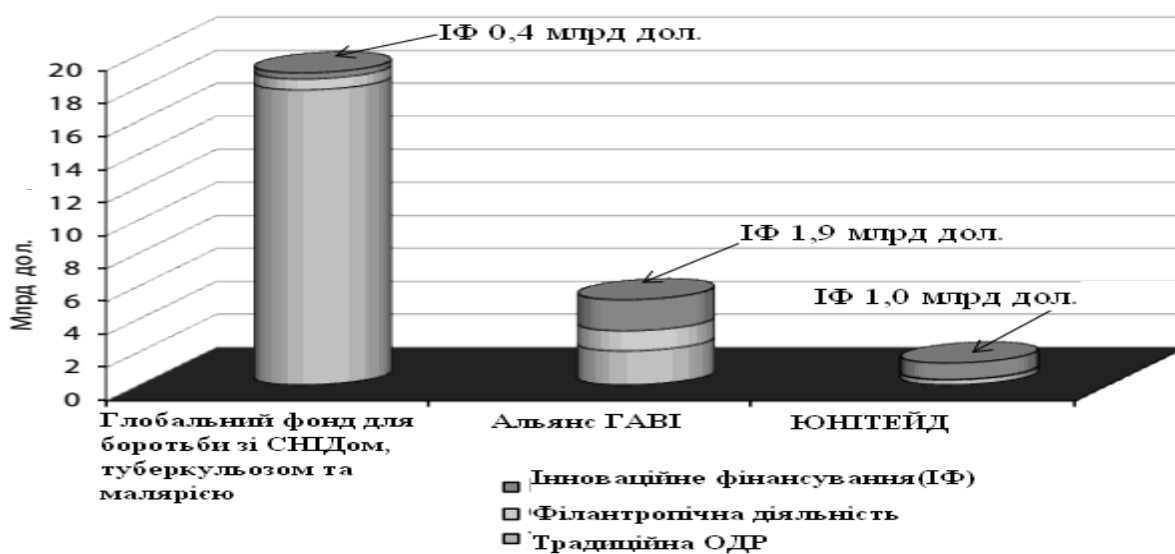


Рис. 1.16. Частка інноваційного фінансування глобальних фондів у галузі охорони здоров'я за останні 10 років

Джерело: [1, с. 102–105].

Дані рис. 1.16 підтверджують, що тільки ЮНІТЕЙД фінансується в основному з інноваційних джерел, оскільки 75 % її ресурсів надходить за рахунок збору мита на авіап перевезення.

Загалом пріоритет у межах наявних механізмів віддається, як правило, фінансуванню загальносвітових суспільних благ, а не на підтримку процесів соціального розвитку на національному рівні. Так, на частку програм пом'якшення кліматичних змін припадає близько двох третин ресурсів, що спрямовуються по лінії механізмів інноваційного фінансування.

На основі наведеного вище аналітичного й емпіричного матеріалу можна підсумувати та обґрунтувати пропозиції. Як і у випадку глобальних фондів у галузі охорони здоров'я, зростання кількості фондів, пов'язаних зі зміною клімату, за останні роки призвело до того, що міжнародна допомога стала за своїм характером роздробленою. На нашу думку, ця проблема може бути вирішена на основі об'єднання механізмів традиційного та інноваційного фінансування розвитку в структури з меншою чисельністю установ, які володіють більшими повноваженнями, чітко сформульованими мандатами, при забезпеченні тісної координації дій, а також завдяки об'єднанню ресурсів, що надходять у кожен таку установу. Важливо також, щоб управлінські органи таких структур сприяли збалансовано-

му представництву в них урядів та установ, що надають фінанси, і одержувачів коштів, а також, щоб вони забезпечували належний контроль і підзвітність.

Можливості, пов'язані із застосуванням інноваційних механізмів фінансування розвитку, повною мірою не реалізовані. Одна з основних причин полягає в тому, що такі механізми призводять до збільшення адміністративних витрат. Однак у разі виникнення політичних передумов для розширення масштабів міжнародного фінансування країни-одержувачі повинні готуватися до забезпечення належного управління ресурсами, в тому числі на основі поширення на них механізмів антициклічного макроекономічного регулювання та середньострокових програм державних витрат. Подальше удосконалення регулятивного механізму потребує, на наше переконання, уповноважити профільні установи ООН соціального спрямування застосувати заходи примусу, санкції (фінансові чи технічні) до держав, що не виконують взятих зобов'язань. З метою стратегічного фандрейзингу необхідна подальша активізація співробітництва спеціалізованих установ ООН соціального характеру з міжнародними фінансовими організаціями, приватним сектором, країнами-донорами.

Список використаних джерел

1. Global financial development report 2013: Rethinking the role of the state in finance. – Washington: The World Bank, 2013. – 220 p.
2. Новые государственные финансы. Ответ на глобальные вызовы : пер. с англ. : монография / [С. Гриффит-Джонс, К. Кинг, Б. Лаффан и др. ; под ред. И. Кауль, П. Кунсисанью]. – М. : Весь мир, 2006. – 96 с.
3. World economic and social survey 2012: In search of new development finance. – New York: UN publication, 2012. – 145 p.
4. Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник та ін.]. – К. : КНЕУ, 2010. – 334 с.
5. LINK Global economic outlook 2014–2015: UN/DESA, Expert group meeting on the world economy. – New York: UN publication, 2013. – 98 p.
6. Jomo K. S. Reforming the international financial system for development / K. S. Jomo. – New York: Columbia University Press, 2011. – 392 p.
7. OTC Derivatives market reforms: Fifth progress report on implementation, 15 April 2013. – FCB: Bascl, 2013. – 106 p.
8. G8 Глобальная налоговая система будет изменена [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://subscribe.ru/digest/economics/kris/n1147882084.html>.
9. IBSA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : . <http://tcde2.undp.org/IBSA/>.
10. Качественное обучение для всех. Стратегия в секторе образования Группы организаций Всемирного банка на период до 2020 года: Резюме. – Вашингтон : Изд-во МБРР / ВБ, 2011. – 16 с.
11. Proposed Programme and Budget 2014–2015. – Geneva: Published by the WHO, 2013. – 111 p.
12. The Director-General's Medium Term Plan 2014-17 and Programme of Work and Budget 2014-15. – Rome: Published by the FAO, 2013. – 159 p.
13. The Director-General's Programme and Budget proposals for 2014–15. – Geneva: Published by the ILO, 2013. – 105 p.
14. Innovative financing for agriculture, food, security and nutrition: Report of the high – level expert committee to the leading group on innovative financing for agriculture, food, security and nutrition. – Paris: MAE's reprography office, 2013. – 56 p.

1.6. Інвестиції в персонал як базис ефективної інноваційної діяльності підприємств

Зростання важливості людського фактора в системі господарювання потребує визначення та наукового обґрунтування напрямів поліпшення формування й ефективного використання персоналу підприємств. Поглиблене вивчення економічних явищ удосконалення процесів виробництва, пошук способів найбільш ефективного використання в народному господарстві матеріальних і людських ресурсів є найважливішими завданнями, що стоять перед економічною наукою.

Суспільний розвиток знаходиться у постійній динаміці, тому зміст економічного життя, яке є невід'ємним від соціального прогресу і визначальним для людського розвитку, також постійно змінюється. Відповідно, зазнає змін місце та роль людського фактора в національному господарстві.

За останні десятиріччя у США, Японії та країнах Західної Європи створюється новий погляд на робочу силу, як на один з ключових ресурсів економіки, що визначає реальне підвищення ролі людського фактора у виробництві, посилення залежності виробництва від якості, мотивації і характеру використання робочої сили. В економіці США це виражається, з одного боку, в підвищенні вимог до робочої сили, з іншого – у збільшенні затрат на розвиток людських ресурсів як з боку держави, так і приватних фірм.

Американські вчені Т. Петерс і Р. Уотерман у своїй праці «У пошуках досконалості» дійшли висновку, що людський фактор є стратегічно важливим для розвитку підприємства: «від участі творчого потенціалу, здібностей, професійної підготовленості, сукупності ділових якостей працівників залежить успіх всієї діяльності підприємства».

С. Пирожков визначає трудовий потенціал як «розвинуту в конкретному суспільстві сукупність демографічних, соціальних і духовних характеристик та рис працездатного населення, які можуть бути реалізовані через існуючий у цьому суспільстві процес праці та громадської діяльності» [1]. Він дослідив, що при врахуванні соціальних аспектів формування і використання трудового потенціалу відбулося досить істотне розширення спектра його характеристик, тобто реалізація трудового потенціалу обумовлена продуктивними силами і науково-технічним прогресом.

На рівні підприємства трудовий потенціал являє собою граничну величину участі працівників у виробництві з урахуванням їхніх психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань, накопиченого досвіду за наявності необхідних організаційно-технічних умов. Трудовий потенціал підприємства завжди більший суми її складових – індивідуальних трудових потенціалів окремих працівників. Об'єднання працівників у єдиний організований процес праці породжує ефект колективної праці, що перевищує суму сил працівників, що діють індивідуально [2].

Персонал підприємства характеризує здатність індивідів до праці і включає кількісні і якісні параметри, що визначають рівень цих здібностей. Кількісно персонал дорівнює добутку чисельності штатних працівників підприємства

на тривалість праці. Якісна характеристика персоналу виражається в таких його рисах, як фізичне здоров'я; соціально-демографічний склад робітників; інтелектуально-культурний рівень; знання; здібності; мотивації; уміння працювати в колективі; активність; організованість; творчість та інші. Характеристики персоналу наведено на рис. 1.17.

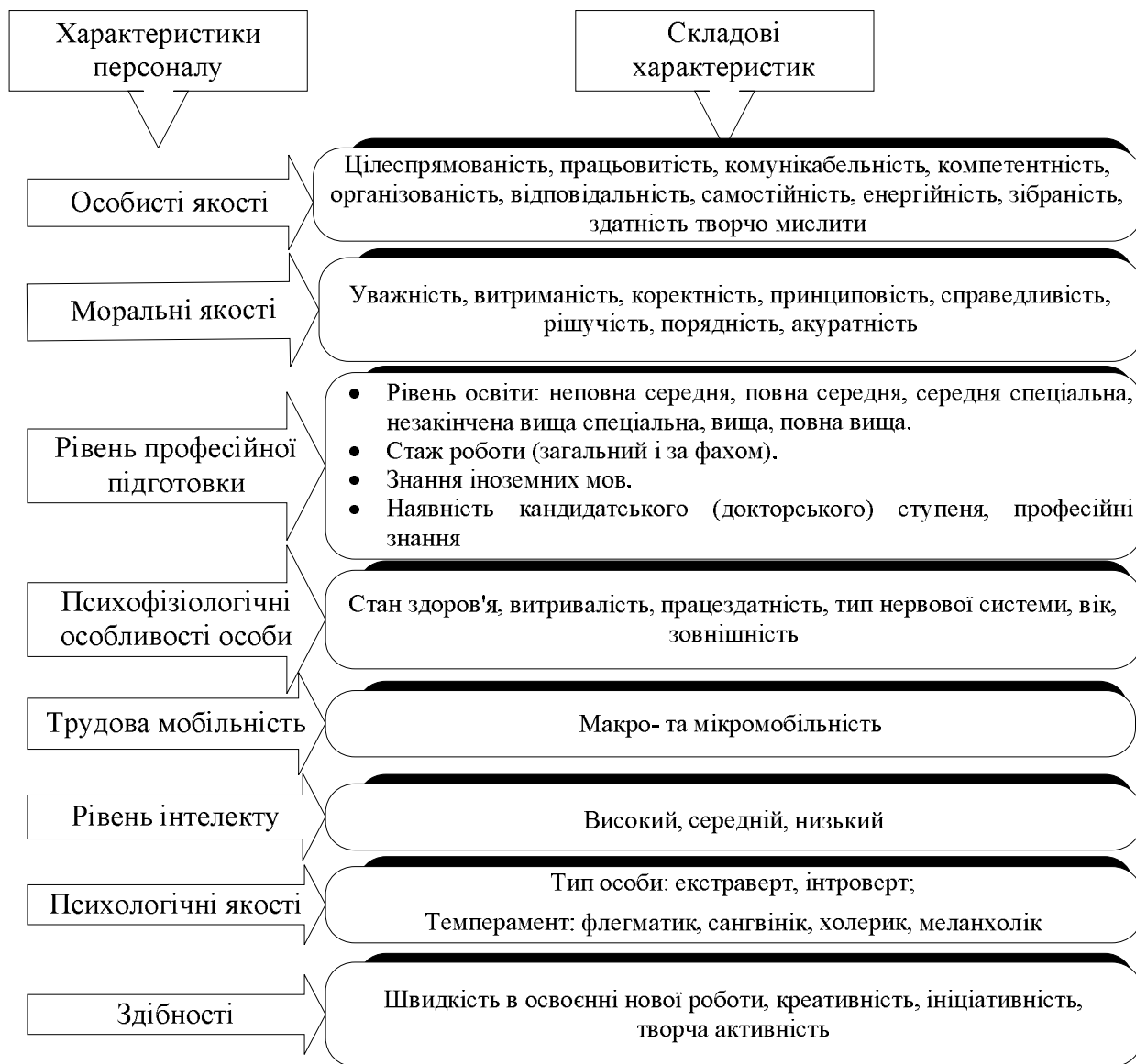


Рис. 1.17. Характеристики персоналу

Джерело: побудовано авторами на основі [3; 4].

Взагалі, за поняттям «персонал» стоять люди зі складним комплексом індивідуальних якостей – соціальних, психологічних, професійних, мотиваційних та інших, наявність яких і відрізняє їх від речовинних факторів виробництва (сировини, техніки, енергії, капіталу).

У ринкових умовах відбувається трансформація моделі працівника, причому найдинамічніші зміни стосуються професійної складової цієї моделі (рівня знань, майстерності, отримання навичок та накопиченого досвіду). Тобто якість персоналу підприємств визначається насамперед кваліфікацією. Вважаємо, що рівень кваліфікації разом з інноваційністю персоналу та організацією і мотивацією праці стає вирішальною ланкою в підвищенні конкурентоспромож-

ності персоналу підприємств. Ці чотири складові – мотивація, організація, кваліфікація, інноваційність – пов’язані і взаємно доповнюють одна одну (рис. 1.18). Успішна розробка та впровадження нових технологій неможливі без матеріальної зацікавленості працівників у результатах їхньої праці. Це, у свою чергу, потребує розвитку ініціативи і творчого ставлення до праці, що обумовлює розширення виробничих функцій, гнучких форм організації праці [5].

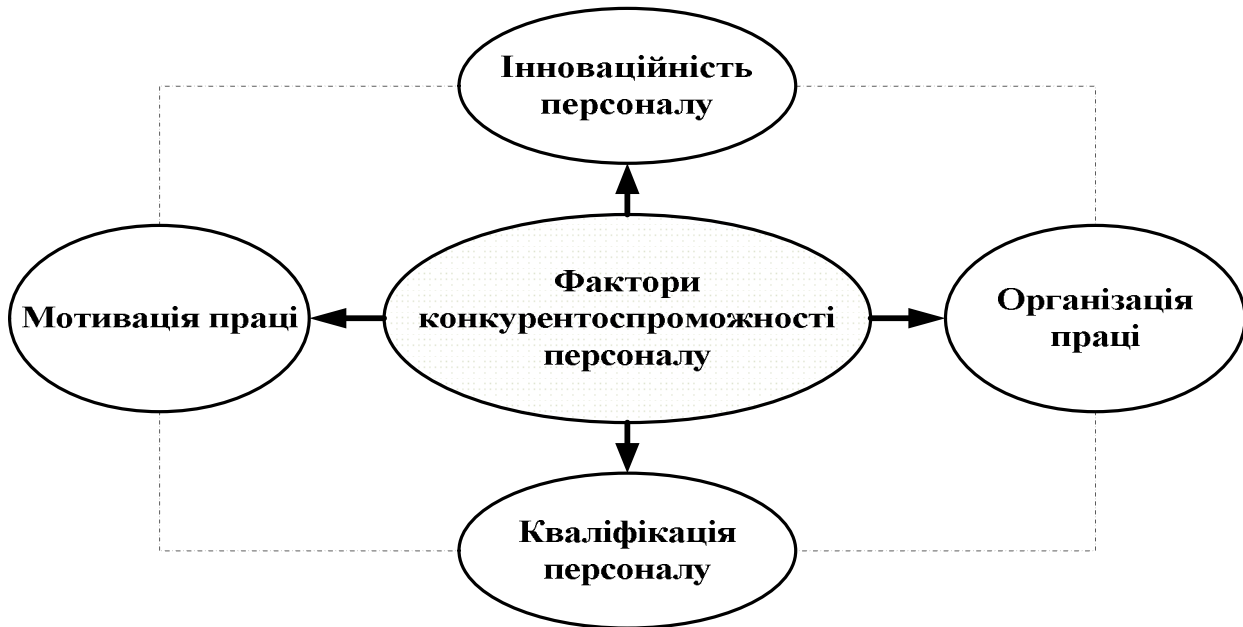


Рис. 1.18. Фактори конкурентоспроможності персоналу

Джерело: побудовано авторами на основі [5].

Спираючись на вищесказане, робимо висновок, що стан формування, використання та розвитку персоналу підприємств залежить від рівня інтелектуальних здібностей, творчих задатків, здоров'я, знань і практичних навиків людини, за допомогою яких можна створювати додану вартість.

У сучасному світі керівники почали розуміти, що інноваційність персоналу – це один з найвагоміших аргументів у розвитку бізнесу. Інноваційність персоналу означає здібність до змін, створення і впровадження нових продуктів і технологій, ініціативність і креативність. Новаторство кожного співробітника і колективу в цілому є рушійною силою інноваційного розвитку підприємства і країни загалом. Отже, необхідно мати висококваліфікований персонал, який забезпечить ефективну діяльність підприємства, а також гнучко реагуватиме на вимоги часу, пропонуючи нові продукти, послуги, методи [6].

Персонал будь-якого підприємства є об'єктом управління, продуктивною силою, основною складовою виробничого процесу. У зв'язку з цим формування, ефективне використання і розвиток «людських ресурсів» є основним змістом управління персоналом.

Управління людськими ресурсами ґрунтується на двох підходах: традиційному (менеджмент персоналу) та новому (менеджмент людських ресурсів). У західних країнах поступово формується нова система управління людськими ресурсами замість системи управління персоналом. Різницю в сутності підходів відображено в табл. 1.9.

Зміст підходів щодо управління людськими ресурсами

| Елементи системи управління | Зміст елементів | |
|-----------------------------|-------------------------------------|---|
| | за класичного менеджменту персоналу | за нового менеджменту людських ресурсів |
| Ресурси підприємства | Фізичний та грошовий капітал | Людський капітал, фізичний капітал, грошові ресурси |
| Витрати на персонал | Поточні витрати | Довготермінові інвестиції |
| Залучення персоналу | Грошові стимули | Активний пошук, реклама, матеріальні стимули та соціальні пільги |
| Витрати на навчання | Мінімальні | Постійні, плануються за критерієм «вартість – вигода» |
| Форми навчання | На робочому місці | Всі форми, включаючи загальну освіту |
| Соціальна інфраструктура | Відсутня | Формується за критерієм «вартість – вигода» |
| Стиль керівництва | Авторитарний | Визначається ситуацією |
| Регламентація виконання | Жорстка | Різна міра свободи в організації праці |
| Організація праці | Індивідуальна | Індивідуальна, групова |
| Мотивація праці | Матеріальне стимулювання, примус | Поєднання економічних, соціальних, моральних, адміністративних стимулів |
| Функції кадрових служб | Переважно облікові | Переважно аналітичні та організаційні |

Джерело: побудовано авторами на основі [7].

На думку багатьох економістів, у XXI столітті основою управління персоналом буде служба управління людськими ресурсами, основними відмінностями якої буде перехід від [8]:

- вузької спеціалізації та обмеженої відповідальності за доручену справу до широких професійних і посадових профілів;
- запланованого росту кар'єри – до інформаційного і гнучкого вибору професійного розвитку;
- відповідальності менеджерів за розвиток персоналу – до відповідальності самих працівників за свій власний розвиток;
- контролю виробничих проблем працівника – до створення можливостей для всебічного його розвитку;
- уникнення зворотного зв'язку з підлеглим – до його активного пошуку і взаємодії;
- секретного вивчення факторів успіху, вакантних робочих місць і відбору спеціалістів – до відкритого обговорення рівня компетенції працівників, наявних вакансій і шляхів їх заповнення;
- участь у формуванні і реалізації політики соціального партнерства.
- «зрівнювання у правах» з основним капіталом, витрати на який розглядаються як довготермінові інвестиції.

Таким чином, управління людськими ресурсами передбачає вирішення принципово нових, довготривалих завдань, підвищення економічної і соціальної ефективності роботи підприємства.

Управління персоналом має соціальну спрямованість, орієнтується на інтереси працівника. При цьому необхідне узгодження рішень, що приймаються, не тільки з інтересами виробництва, а й з інтересами його соціальної складової – колективу. Тобто таке управління передбачає:

- створення умов для поглиблення знань, підвищення кваліфікації;
- поліпшення мотивації з одночасним розширенням повноважень працівників сільського господарства у прийнятті господарських рішень;
- підвищення творчої та організаторської активності персоналу, формування гуманізованої організаційної культури.

Будь-яке підприємство зацікавлено в підвищенні своєї конкурентоспроможності, що можна досягти через впровадження новітніх технологій та залучення кваліфікованих працівників. Чим вищий рівень розвитку працівників, тобто рівень їх професійних знань, умінь, навичок, здібностей і мотивів до праці, тим швидше і продуктивніше використовується матеріальний фактор організації.

Поділяємо думку Г. Завіновської, що розвиток персоналу є важливим фактором успішної діяльності підприємства. Потреба в розвитку персоналу визначається через порівняння знань і вмінь працівників з майбутніми завданнями і вимогами. При цьому необхідно враховувати інтереси і побажання працівника, а також його потенціал [7].

Науково-технічний прогрес посилив інтерес до соціально-економічних реформ і ролі людського чинника, його впливу на економіку і життя суспільства. У сучасному вигляді ці підходи розкриті у працях І. Фішера, який дослідив вплив освіти на людський розвиток, та Т. Шульца, який опублікував у 1961 р. працю «Інвестиції в людський капітал» [9; 10]. Зокрема, у своїй роботі Т. Шульц дослідив причини швидкого, майже з руїн, відновлення післявоєнних ФРН і Японії. На його думку, суспільний розвиток був пов'язаний зі здоровим і освіченим населенням, тому інвестиції в ці галузі повинні бути більш пріоритетними порівняно із машинами і заводами: «освіта робить людей більш продуктивними, а хороше здоров'я дає можливість більше виробляти».

Вагомий внесок у розвиток цієї теорії вніс Р. Беккер, роботи якого в 1992 р. були відзначені Нобелівською премією з економіки. На його думку, інвестиції в здоров'я, освіту, професійну підготовку людини не тільки здорожують капітал, але і забезпечують отримання додаткового прибутку, високу окупність витрат [11]. Подібної думки дотримується Є. Борщук і зазначає, що накопичення знань і досвіду людей є більш важливим, ніж накопичення матеріальних ресурсів, оскільки вони первинні для організації виробництва [12].

Поняття людський капітал увійшло в науку на початку 60-х років ХХ століття в західній економічній літературі. Людський капітал – це сформований у результаті інвестицій і накопичений людиною певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці, прибутку підприємства, доходу власника.

Поняття «людський капітал» означає не лише усвідомлення вирішальної ролі людини в економічній системі суспільства, а й визнання необхідності інвестування в людину, бо він збільшується лише за рахунок інвестування і дає тривалий економічний ефект. Так, за розрахунками американського теоретика Е. Денісона, інвестиції в людину дають віддачу в 5–6 разів більше, ніж вкладення в матеріальне виробництво. А Світовий банк, при обстеженні 192 країн, дійшов висновку, що лише 16 % економічного зростання у країнах з перехід-

ною економікою зумовлені фізичним капіталом, 20 % – природним капіталом, інші 64 % пов'язані з людським і соціальним капіталом [13].

Людський капітал є конкретною історичною формою функціонування і реалізації людського потенціалу. О. Стефанишин характеризував людський потенціал як сукупні здібності й уміння індивідів (вроджені та набуті або ж втрачені) до інтелектуальної, творчої, розумової, економічної, культурної діяльності з метою індивідуального та суспільного розвитку [14; 15]. Людський потенціал перетворюється в людський капітал лише у разі використання його з метою отримання доходу. «Включаючись у виробництво, – наголошує В. Щетинін, – людський потенціал стає капіталом». Людський капітал, як економічна категорія охоплює економічні відносини, пов'язані лише з тими елементами людського потенціалу, які здатні приносити дохід [16]. Це означає, що концепція розвитку людського потенціалу має на меті сформувати високоосвічену інтелектуально розвинену, культурну людину, а в концепції людського капіталу інвестиції в людину є передусім засобом збільшення продуктивності праці та доходу.

Людський капітал являє собою найцінніший ресурс, набагато важливіший, ніж природні ресурси або накопичене багатство, є фундаментом економічного зростання й ефективності. За своєю структурою людський капітал включає в себе не лише такі елементи, як здоров'я, знання й уміння людей, але і фізичні, психологічні, світоглядні риси і здібності, його структура налічує до 20 елементів [17]. Філософський енциклопедичний словник трактує категорію «людський капітал» як «відносини стосовно творчої самореалізації індивіда у процесі праці і за її межами» [18].

Вважаємо, що на рівні підприємства людський капітал являє собою сукупну кваліфікацію, фізичні та професійні здібності всіх працівників.

Освіта розширює можливості людини в галузі набуття знань і професійних навичок, поліпшує якість життя та служить джерелом економічного зростання та соціального прогресу. Високоосвічені громадяни мають більше можливостей для трудової самореалізації. Тому заходи щодо одержання сучасної освіти стають пріоритетом у проведенні соціально-економічної політики. Однією зі складових індексу людського розвитку ПРООН є індекс рівня освіти, що характеризує грамотність дорослого населення і сукупну частину учнів всіх навчальних закладів. За рівнем освіти Україна входить до групи розвинутих країн.

В умовах нерозвинутої економіки людина може протягом значного періоду користуватися раніше набутими знаннями та вмінням, а в умовах науково-технічного прогресу прискорюється процес оновлення знань і вдосконалення вміння. Знання і вміння застарівають протягом 5–6 років. А звідси проблема постійної перепідготовки.

У зв'язку зі зростанням ролі знань потрібно суттєво збільшувати витрати на освіту. Загальновідомо, що економічно розвинені країни не заощаджують на освіті. Вони щорічно збільшують витрати на освіту з державного бюджету та приватних фондів, забезпечуючи тим самим свій майбутній розвиток.

Країною, яка досягла найбільшого зростання індексу розвитку людського потенціалу (ІРЛП) у останньому десятилітті, є Катар, який постійно інвестував прибутки від енергоносіїв в освітню галузь та систему охорони здоров'я. Тому

зрозумілим стає той факт, що країни, які більшою мірою інвестують кошти в науку, освіту, охорону здоров'я, культуру й інші соціальні проекти, мають більш високі темпи людського розвитку. І також це підтверджує, що найбільшим капіталом країни є люди з їхньою майстерністю, досвідом і спонуканням до корисної економічної діяльності.

Якщо в Європі, й особливо у скандинавських країнах, роблять акцент на державному фінансуванні системи вищої освіти, то в таких країнах, як США, Японія, Австралія, Ізраїль – велика частка платної вищої освіти. За даними Організації економічної співпраці й розвитку (ОЕСР), у цих країнах приватні кошти становлять більше 50 % усіх джерел фінансування. У результаті, це впливає на високий рівень цін на вищу освіту. Так, у середньому в Європі плата за навчання одного студента становила 1100 \$, а в США – 5500 \$ [19].

Як свідчить досвід багатьох прогресивних країн світу, вагомим джерелом інвестування в розвиток трудового потенціалу країни повинна стати держава. Зрозуміло, беручи на себе відповідальність за підготовку кадрів із вищою освітою, держава враховує реальні фінансові можливості й об'єктивну доцільність залучення до додаткового фінансування системи освіти. За умови раціонального розміщення державного капіталу в галузі освіти, він спроможний забезпечити високий рівень віддачі суспільству.

До найбільш поширених критеріїв ефективності фінансування освіти відносять показники загального обсягу державного фінансування. Встановлено, що рівень фінансування освіти в Україні значно нижчий, ніж у більшості розвинених країн. Так, частка видатків на вищу освіту до загальних видатків Зведеного бюджету коливалася від 4,7 % у 2000 р. до 6,4 % у 2014 р. Проте у статті 61 Закону України «Про освіту» визначається стаття витрат на освіту – 10 % від ВВП [20].

З'ясовано, що видатки зведеного бюджету України на вищу освіту в 2012 році порівняно з попереднім збільшилися на 10,22 %, у 2013 році лише на 2,28 %, а в 2014 році відбулося зниження цього показника на 31,76 % і становило 20,48 млрд грн, що зображено на рис. 1.19.

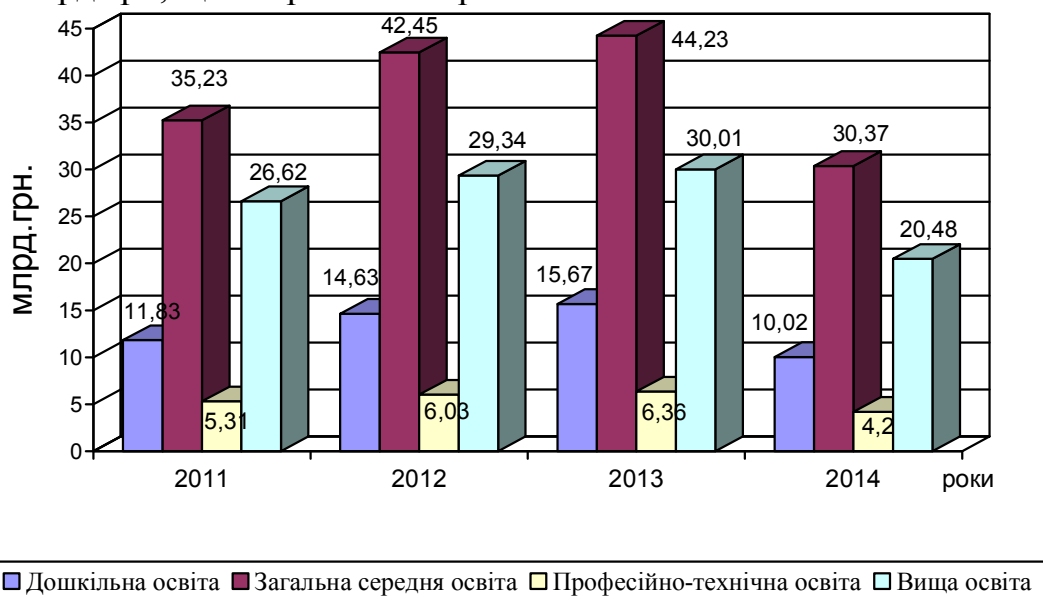


Рис. 1.19. Видатки зведеного бюджету України на освіту за статтями, млрд грн
Джерело: побудовано авторами на основі [21].

Результати цього аналізу є дещо суперечливими: якщо брати за основу відносні показники (частку витрат на вищу освіту у відсотках ВВП), то дані України відповідають ситуації в розвинених країнах, а якщо взяти до уваги абсолютні показники, то Україна на фінансування освіти виділяє значно менше коштів, порівняно з розвиненими країнами. Відповідно, слід змінити існуючу норму фінансування освіти в розмірі 10 % від ВВП, яка є нереальною.

Важливим є джерела фінансування освіти. Так, у 2014 році контингент студентів у вищих навчальних закладах III–IV рівнів акредитації за джерелами фінансування розподілявся таким чином [22]: 46,1 % студентів навчалося за кошти державного бюджету, 52,3 % – за кошти фізичних осіб, 0,9 % – за кошти місцевого бюджету, 0,7 % – за кошти юридичних осіб.

Для досягнення світових стандартів у галузі освіти необхідна побудова економічних механізмів, які б забезпечили ефективну систему її фінансування. Україна повинна здійснити перехід від переважно бюджетного фінансування освіти до залучення додаткових джерел, таких як комерційний бізнес та банки. Потрібно розширити можливості навчальних закладів залучати додаткові кошти за рахунок некомерційних фондів; використання грантової підтримки дослідних проектів та освітніх інновацій; розширення списку платних послуг, що надаються навчальними закладами [23].

В Україні державне фінансування освіти відбувається за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Основними витратними статтями бюджету є асигнування на середню освіту (42 % всіх витрат), вищу освіту (30 %), дошкільну освіту (12 %) та професійно-технічне навчання (6 %). При цьому понад 90 % державних інвестицій у галузь освіти спрямовується на утримання – заробітну плату, сплату комунальних послуг, харчування та інше.

За даними Держстату України в період з 2005 року по 2013 рік в Україні скоротилася загальна кількість вищих навчальних закладів всіх рівнів акредитації – з 951 до 823. За цей же період державне замовлення на підготовку спеціалістів у вишах скоротилося з 351 тис. до 182 тис. Внаслідок цього все більша кількість громадян нашої країни користуються платною формою навчання.

У сучасних умовах передумовою економічного зростання та запорукою ефективного використання трудового потенціалу нашої країни є пряма залежність від інноваційності розвитку сфери освіти, якості навчання у початкових і середніх школах, професійних училищах, технікумах і ВНЗ.

Освіта дозволяє передати учням досвід, знання, традиції, культуру, духовні цінності. Вивчення впливу освіти на стан професійного зростання працівників показує, що вона дає змогу не лише нарощувати трудовий, але і розширювати творчий потенціал, формувати оптимальні соціально-психологічні умови праці та життя. Важливо, що у провідних країнах світу освіта є пріоритетним напрямом соціальної політики держави.

Проаналізуємо на конкретному прикладі вплив освітнього і кваліфікаційного рівня працівників сільськогосподарського товариства з обмеженою відповідальністю (СТОВ) «Воскобійники» Шишацького району Полтавської області на результати сільськогосподарської діяльності цього підприємства за 2010–2014 роки.

Встановлено, що за цей період загальний штат працівників зменшився з 659 до 636 осіб, тобто на 3,5 %, одночасно зросла кількість керівників і спеціалістів з 95 до 98 осіб, або на 3,2 %. Збільшення кількості кваліфікованого персоналу, зокрема, агрономів, бухгалтерів, зоотехніків, ветлікарів позитивно позначилося на ефективності діяльності СТОВ «Воскобійники» (табл. 1.10).

Таблиця 1.10

Загальні економічні показники СТОВ «Воскобійники» за 2010–2014 рр.

| Показники | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | Рівень, %, 2014/2010 |
|---|---------|---------|---------|--------|---------|----------------------|
| 1. Загальна кількість штатних працівників, осіб | 659 | 683 | 676 | 649 | 636 | 96,5 |
| 2. Кількість спеціалістів і керівників, осіб | 95 | 94 | 93 | 97 | 98 | 103,2 |
| 3. Фонд оплати праці штатних працівників, тис. грн | 15386 | 17682 | 18869 | 19894 | 20344 | 132,2 |
| 4. Середньорічна з/плата на 1 працівника, грн | 23347 | 25888 | 27913 | 30653 | 31987 | 137,0 |
| 5. Середньомісячна з/плата на 1 працівника, грн | 1946 | 2157 | 2326 | 2554 | 2665 | 136,9 |
| 6. С/г угіддя, га | 8512,25 | 8439,15 | 8540,91 | 8574,4 | 8169,51 | 96,0 |
| 7. Валова продукція, тис. грн | 57342 | 80330 | 79209 | 97775 | 94080 | 164,1 |
| 8. Продуктивність праці на 1 працівника, тис. грн | 187,01 | 117,61 | 117,17 | 150,65 | 147,93 | 170,1 |
| 9. Продуктивність праці на 1 га с.-г. угідь, тис. грн | 6,74 | 9,52 | 9,27 | 11,4 | 11,52 | 170,9 |
| 10. Рентабельність, % | +21,1 | +34,0 | +31,5 | +15,2 | +58,5 | +277,3 |

Джерело: розраховано авторами за даними звітності СТОВ «Воскобійники» (форма № 50-сг).

Валова продукція підприємства зросла з 57342 тис. грн у 2010 році до 94080 тис. грн у 2014 році, або на 64,1 %. Продуктивність праці на 1 особу зросла з 87,01 до 147,93 тис. грн, або на 70,1 %. Обсяг валової продукції на 1 га с.-г. угідь за досліджуваний період зріс з 6,74 до 11,52 тис. грн, або на 70,9 %. Високими темпами в цьому підприємстві зросла рентабельність з 21,1 до 58,5 %, тобто більше ніж у 2,7 разу.

В умовах швидкого старіння теоретичних знань, умінь та практичних навичок спроможність підприємства постійно здійснювати розвиток своїх працівників є одним з найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності його на ринку, зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, інноваційного оновлення діяльності.

Рівень освіти керівників і спеціалістів у СТОВ «Воскобійники» Шишацького району наведено в табл. 1.11.

Аналіз показує, що у 2014 році питома вага спеціалістів з вищою освітою у СТОВ «Воскобійники» збільшилася з 3,6 до 5,2 % (з 24 до 33 осіб), або на 37,5 %. Кількість спеціалістів з середньою спеціальною освітою зросла з 43 до 48 осіб, або на 11,6 %.

Таблиця 1.11

Рівень освіти керівників і спеціалістів у СТОВ «Воскобійники»

| Показники | Роки | | | | | | | | | | 2014 до 2010 |
|--|------|------------|------|------------|------|------------|------|------------|------|------------|--------------------|
| | 2010 | | 2011 | | 2012 | | 2013 | | 2014 | | |
| Керівники і спеціалісти, які фактично працюють | осіб | % до штату | осіб | % до штату | осіб | % до штату | осіб | % до штату | осіб | % до штату | % |
| | 95 | 14,4 | 94 | 13,8 | 93 | 13,8 | 97 | 14,9 | 98 | 15,4 | 103,2 |
| у т. ч.: | | | | | | | | | | | |
| із вищою освітою | 24 | 3,6 | 26 | 3,8 | 26 | 3,8 | 28 | 4,3 | 33 | 5,2 | 137,5 |
| із середньою спеціальною освітою | 43 | 6,5 | 41 | 6,0 | 39 | 5,8 | 44 | 6,8 | 48 | 7,5 | 111,6 |
| у віці до 30 років | 21 | 3,2 | 21 | 3,1 | 19 | 2,8 | 18 | 2,8 | 19 | 3,0 | 90,5 |
| Загальний штат | 659 | - | 683 | - | 676 | - | 649 | - | 636 | - | 96,5 |

Джерело: розраховано авторами за даними звітності СТОВ «Воскобійники» (форма № 6-ПВ).

Вважаємо, що підвищення рівня освіти працівників СТОВ «Воскобійники» позитивно вплинуло на економічні показники його роботи за період з 2010 по 2014 роки. Збільшення питомої ваги працівників із середньою спеціальною та вищою освітою з 10,1 до 12,7 % призвело до збільшення виробництва валової продукції на 1 працівника на 70,1 %, а виробництва валової продукції на 1 га сільгоспугідь на 70,9 %. Такі високі показники діяльності СТОВ «Воскобійники» стали можливими завдяки підвищенню кваліфікації персоналу, збільшенню працівників із середньою спеціальною та вищою освітою, застосуванню сучасних технологій виробництва. Це об'єктивно доводить ефективність інвестицій у підвищення рівня освіти персоналу.

Системне реформування української економіки передбачає як її ринкове реформування, так і перехід на новий технологічний спосіб виробництва, де інформація та знання стають базовим економічним ресурсом. Формування інформаційної індустрії, на думку Л. Мельника, зумовлено такими причинами: по-перше, інформація дедалі більше набуває рис продуктивної сили (комп'ютерні технології, кіно- і відеоіндустрія тощо); по-друге, заміна ручної праці розумовою означає водночас інформатизацію економіки; по-третє, глобалізація суспільного життя підвищує роль комунікаційних засобів (Інтернет); по-четверте, інформатизація економіки на практиці означає постійне підвищення ефективності виробництва; по-п'яте, посилення соціальних комунікацій підвищує потреби в інформаційних товарах і послугах (розвиток туризму, масове захоплення фотографією, мистецтвом, спортом, домашнім квітникарством тощо) [24].

Значення інформаційних форм економічної системи на всіх її рівнях (мезо-, макро-, мега-) постійно підвищується. Адже інформація і знання є єдиними продуктами, виробництво яких можна нарощувати безмежно в умовах наявності матеріальних меж. Інформаційно-інноваційний чинник забезпечує нині близько 85 % приросту ВВП провідних країн; високу частку доходів від інформаційної діяльності у загальних доходах населення країни; високу частку інформаційного сектору у ВВП національної економіки; набуття професіями розумової праці статусу масових; високі можливості мінімізації витрат на регулювання економіки [25].

Згідно з теорією Ф. Мачлупа, початкова фаза інформаційного суспільства – це не що інше, як індустріальне суспільство разом із різноманітними цифровими інформаційно-комунікаційними послугами [26]. Спираючись на зарубіжний досвід розвитку Інтернету вітчизняні аналітики розробили трирівневу систему оцінок впливу Інтернету на економіку країни:

– перший рівень розвитку Інтернету – ринок Інтернету охоплює менше 3 % населення і майже не впливає на економіку країни;

– другий рівень розвитку Інтернету – ринок Інтернету охоплює від 3 до 15 % населення, економіка країни стає каталізатором розвитку Інтернету й електронного бізнесу;

– третій рівень розвитку Інтернету – ринок Інтернету охоплює понад 25 % населення країни і стає каталізатором зростання всієї економіки країни.

Згідно з даними Київського міжнародного інституту соціології, наприкінці 2013 року 49,8 % дорослого населення України користувалися Інтернетом. Це засвідчує третій рівень розвитку Інтернету, і таким чином, населення України може стати каталізатором зростання всієї економіки країни.

Отже, інформаційна економіка, з одного боку, створюватиме попит на визначену якість людських ресурсів, а з іншого – гуманітарний чинник стає основним фактором розвитку. Звідси нагромадження знань та інформації, виробником і носієм яких є людина, визначає розвиток як на рівні підприємства, так і на рівні країни. Тому економічні здобутки у перспективі переважно залежатимуть від успішної самореалізації індивіда, а розвиток його особистості та розумових здібностей стане двигуном інноваційного поступу економіки України, що означатиме ефективно проведення структурної перебудови галузей економіки, їхнє технологічне оновлення, широке застосування інновацій.

Нещодавно в економічній літературі з'явилося поняття «інтелектуальний капітал», який складається з людського та структурного капіталу. Перший характеризується рівнем знань, уміння, творчих здібностей працівників, їх культурою, а другий – технічним та програмним забезпеченням інформаційних систем, патентами, торговими марками, ноу-хау.

У філософському розумінні інтелект (як необхідна умова створення об'єктів інтелектуальної власності) – це розум, здатність мислити, проникливість, сукупність тих розумових функцій (порівняння, абстракції, утворення понять, судження, висновки тощо), які або перетворюють сприйняття у знання, або критично переглядають вже наявні знання, або аналізують їх.

На думку А. Чухна, за структурою інтелектуальний капітал є сукупністю людського та технологічного капіталів, бо в інформаційній економіці акцентується на інтенсивних інвестиціях у людський капітал та інформаційні технології. Хоча у вітчизняній економічній літературі інтелектуальний капітал розглядають як «поняття, яким позначають об'єкти інтелектуальної власності, які перебувають у розпорядженні суспільства та знання, вміння, навички людини, а також створені нею, які при включенні до господарського обороту приносять додану вартість за рахунок нових і сильніших конкурентних переваг». Інтелектуальний капітал реалізується через інтелектуальну працю, яка є творчим про-

цесом взаємодії інтелекту з елементами культури, який як базовий творчий ресурс створює інтелектуальну продукцію та відтворює творчу особистість. Звідси велика кількість елементів взаємодії інтелекту: творча особистість, галузь науки, техніки, виробництва і сфера культури.

Інформаційна культура як новий тип спілкування дає можливість вільного виходу особистості в інформаційне середовище; свобода доступу до нього на всіх рівнях – від глобального до локального; новий тип мислення, що формується в результаті звільнення людини від рутинної інформаційно-інтелектуальної роботи. Серед якостей, що визначають людину, тепер більш виражена орієнтація її на саморозвиток та самонавчання. Вона включає в себе грамотність та компетентність у розумінні природи інформаційно-комунікаційних технологій та творчість в інформаційній поведінці.

Однак сучасний рівень інформаційної культури в сільському господарстві України не відповідає потребам як внутрішнього ринку, так і зовнішнього сектору економіки. Важливим чинником ефективної діяльності підприємств є комплексний підхід у сфері інформаційно-комунікаційних технологій.

Маркетингова політика сучасного сільськогосподарського підприємства повинна включати інструменти, які б дозволили формувати та ефективно використовувати кваліфікований персонал з урахуванням впровадження в діяльність підприємства інформаційно-комунікаційних технологій, технічного та технологічного оновлення сільськогосподарського виробництва.

Активізація інноваційності людських ресурсів є одним із напрямів у розбудові інноваційної економіки та основою глобальної конкурентоспроможності. Якщо раніше країни вели боротьбу за території і природні ресурси, то сьогодні акценти змінюються в бік конкуренції за кращий людський капітал, носіїв унікальних професійних знань і навичок. Основними генераторами економічного розвитку стають нові знання, інноваційні та інформаційні технології, прямі і зворотні зв'язки між наукою, виробництвом і освітою як інституту підготовки і перепідготовки кваліфікованих робітників, менеджерів, науковців, політиків.

Погоджуємось з думою багатьох вітчизняних та іноземних учених, що інвестиції в розвиток персоналу приводять до зростання доходів працівників, підприємств і суспільства, технологічного прогресу, виникнення нових мотивів у діяльності, підвищення темпів економічного зростання.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що інвестиції в персонал та інноваційність підготовки кваліфікованих кадрів сприятиме підвищенню якісних характеристик працівників, що безпосередньо вплине на ефективну діяльність підприємств. Це дозволить швидше освоювати новітні технології, нові послуги і ринки, формувати конкурентоспроможне виробництво, підвищувати прибутковість підприємства і доходи працівників, власників капіталу й землі, бюджетів усіх рівнів, збільшувати національний дохід і національне багатство, розширювати інтелектуальний потенціал суспільства, формувати ефективний, справедливий, мотивований, законний, трудовий, достойний спосіб життя.

Список використаних джерел

1. Пирожков С. И. Трудовой потенциал в демографическом измерении / С. И. Пирожков. – К. : Наук. думка, 1992. – 177 с.

2. Соціально-трудоий потенціал: теорія і практика : [монографія] / М. І. Долішній, С. М. Злупко, С. І. Бандур та ін. – К. : Наук. думка, 1994. – Ч. 1. – 264 с., Ч. 2. – 212 с.
3. Задорожна С. М. Відтворення людського потенціалу в умовах трансформації регіональних соціально-економічних систем : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Задорожна Світлана Миколаївна. – К. : Б. в., 2006. – 17 с.
4. Хміль Ф.І. Управління персоналом / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 487 с.
5. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : монографія / С. М. Шкарлет. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 436 с.
6. Шпак Н. А. Засади інноваційного розвитку агропідприємств / Н. А. Шпак // Новітні технології в науковій діяльності і навчальному процесі : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих вчених (16-17 квітня 2013 р.). – Чернігів : ЧНТУ, 2013. – С. 436–440.
7. Завіновська Г. Т. Економіка праці : [навч. посіб.] / Г. Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с.
8. Ткаченко А. М. Стратегічні напрями удосконалення управління персоналом : [монографія] / А. М. Ткаченко, Т. С. Моршенюк. – Запоріжжя, 2008. – 234 с.
9. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи ; пер. со 2-го англ. изд. – М. : Дело ЛТД, 1995. – 864 с.
10. Shultz N. Human Capital: Policy Issues and Research Opportunities. In: Human Resources / N. Shultz. – N. Y., 1975. – (Fiftieth Anniversary Colloquium VI).
11. Беккер Г. С. Трактат о семье / Г. С. Беккер. – М., 1981. – 260 с.
12. Борщук Є. М. Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем : [монографія] / Є. М. Борщук. – Л. : Растр-7, 2007. – 436 с.
13. Коровський А. В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування : монографія / А. В. Коровський. – К. : КНЕУ, 2004. – 184 с.
14. Стефанишин О. Людський потенціал економіки України : монографія / О. Стефанишин. – Львів, 2006. – 315 с.
15. Стефанишин О. В. Розвиток людського потенціалу в контексті утвердження інноваційної економіки України / О. В. Стефанишин // Вісник Терноп. акад. нар. госп-ва. – 2005. – Вип. 4. – С. 86–97.
16. Щетинин В. Человеческий капитал и неоднозначность его трактовки / В. Щетинин // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 49.
17. Гадзало А. Я. Концепція людського капіталу в сучасній економічній науці / А. Я. Гадзало // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 252. – С. 1605–1611.
18. Философский энциклопедический словарь. – М. : ИНФРА+М, 1997. – 827 с.
19. Електронна база даних ООН з питань розвитку людського потенціалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hdr.undp.org>.
20. Про державний бюджет на 2014 рік : Закон України від 16.01.2014 р. № 719-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
21. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2014/15 навчального року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
22. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

23. Когут В. Оптимізація джерел фінансового забезпечення освіти в Україні [Електронний ресурс] / В. Когут. – Режим доступу : <http://naub.oa.edu.ua>.

24. Мельник Л. Г. Информационная экономика / Л. Г. Мельник. – Сумы, 2003. – 284 с.

25. Габович А. Интернет – это средство зарабатывания денег / А. Габович // Internet UA. – 2004. – № 8. – С. 11–13.

26. Machlup F. The Economics of Informations and Human Capital / F. Machlup // Princeton, 1984. – 125 p.

1.7. Роль комунального кредиту у фінансуванні інвестиційних програм регіонів і міст України

Система місцевих фінансів, яка почала формуватися після проголошення незалежності України, складається з місцевих бюджетів, цільових фондів органів місцевого самоврядування, фінансів комунального сектору економіки та комунального кредиту. З перелічених складових саме комунальний кредит є основним джерелом фінансування інвестиційних проектів на місцевому рівні, але на відмінну від багатьох зарубіжних країн, такий вид кредиту не отримав достатнього розвитку в нашій державі. В умовах проведення реформи фінансової децентралізації запорукою забезпеченості органів місцевого самоврядування необхідними фінансовими ресурсами є досягнення збалансованого розвитку комунального кредиту з іншими складовими системи місцевих фінансів.

У більшості наукових праць під комунальним (муніципальним) кредитом розуміють систему відносин між двома юридичними особами з поворотної, платної і строкової передачі фінансових ресурсів, одна з яких – орган місцевого самоврядування. Серед форм комунального кредиту, які отримали розвиток в Україні, виділяють облігаційні позики та комунальний комерційний банківський кредит.

Теоретико-методологічні і науково-практичні засади розвитку різних форм комунального кредиту в своїх працях досліджували вітчизняні і закордонні вчені, зокрема Л. О. Дробозіна, О. П. Кириленко, М. Г. Кореняко, В. І. Кравченко, В. М. Падалка, Ю. В. Петленко, А. В. Петриків та багато інших.

Невирішеність проблем фінансування інвестиційних програм і проектів на місцевому і регіональному рівнях за рахунок розвитку комунального кредитування потребує проведення подальших досліджень.

Станом на початок 2016 р. у нашій державі, за даними Міністерства фінансів України, налічувалося 10 800 місцевих бюджетів, більшість з яких є дотаційними. У зв'язку зі змінами, що були внесені до Бюджетного кодексу України в 2015 р., впроваджена нова система надання міжбюджетних трансфертів, за якої держава в повному обсязі здійснює фінансування поточних видатків установ освіти та медицини на місцевому рівні [1].

Аналіз обсягу міжбюджетних трансфертів, що передаються з державного до місцевих бюджетів, наведено на рис. 1.20.

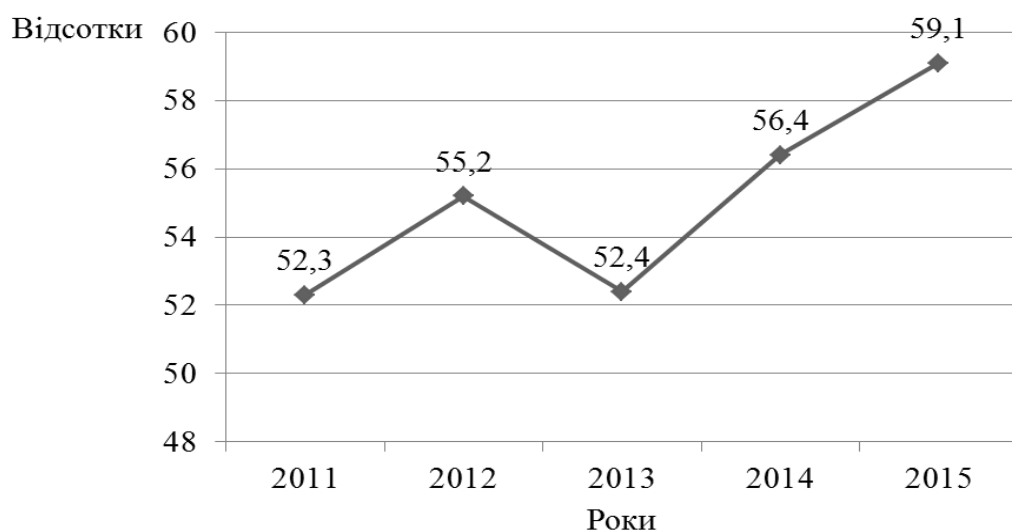


Рис. 1.20. Динаміка трансфертів, що передаються з державного бюджету до місцевих бюджетів

Джерело: складено авторами на основі [2; с. 68].

Зростання частки міжбюджетних трансфертів у доходах місцевих бюджетів у 2015 р. пояснюється вищезазначеними законодавчими змінами, при цьому треба зазначити, що більша частина міжбюджетних трансфертів була спрямована на підтримку соціально-культурної сфери адміністративно-територіальних одиниць.

Однак згідно з Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» на місцеві органи самоврядування покладені повноваження не тільки у сфері освіти, охорони здоров'я, культури і спорту, але й у галузі житлово-комунального господарства, побутового, торговельного обслуговування, громадського харчування, транспорту і зв'язку, розвитку місцевої інфраструктури, коштів на утримання і розбудову яких постійно не вистачає [3]. Це обумовлює необхідність пошуку органами місцевого самоврядування додаткових фінансових ресурсів для реалізації місцевих інвестиційних програм і проектів, частина яких фінансується за рахунок коштів державного бюджету або шляхом співфінансування інвестиційних проектів з державного та місцевих бюджетів. Так, за підсумками 2015 р. з державного бюджету було надано кредити Міністерству регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України за бюджетною програмою «Розвиток міської інфраструктури і заходи в секторі централізованого теплопостачання України, розвиток системи водопостачання та водовідведення в м. Миколаєві, реконструкція та розвиток системи комунального водного господарства м. Чернівці» на суму 12,5 млн грн [2].

Кошти на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку регіони України можуть отримати з державного фонду регіонального розвитку, що створюється у складі загального фонду державного бюджету. Зазначений Фонд реалізує програми і проекти на основі співфінансування коштів з місцевих бюджетів на рівні 10 % [1].

Аналіз статистичних даних стосовно обсягу і питомої ваги капітальних інвестицій за джерелами фінансування наведено в табл. 1.12.

Таблиця 1.12

Капітальні інвестиції, здійсненні за рахунок різних джерел фінансування

| Джерела фінансування | Роки | | | | | | | | | |
|---|------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|------------------|--------------------------|
| | 2011 | | 2012 | | 2013 | | 2014 | | 2015 | |
| | млн грн | у % до загального обсягу | млн грн | у % до загального обсягу | млн грн | у % до загального обсягу | млн грн | у % до загального обсягу | млн грн | у % до загального обсягу |
| Кошти державного бюджету | 18 394,6 | 7,1 | 17 141,2 | 5,8 | 6497,8 | 2,4 | 2738,6 | 1,2 | 6919,5 | 2,5 |
| Кошти місцевих бюджетів | 8801,3 | 3,4 | 9149,2 | 3,1 | 7219,2 | 2,7 | 5918,2 | 2,7 | 14 259,9 | 5,2 |
| Власні кошти підприємств та організацій | 152 279,1 | 58,6 | 175 423,9 | 59,7 | 170 675,6 | 63,8 | 154 629,5 | 70,5 | 184 351,3 | 67,5 |
| Кошти іноземних інвесторів | 7196,1 | 2,8 | 5040,6 | 1,7 | 4881,2 | 1,8 | 5639,8 | 2,6 | 8185,4 | 3,0 |
| Кошти вітчизняних інвестиційних компаній, фондів тощо | – | – | – | – | – | – | 1504,2 | 0,7 | 1102,6 | 0,4 |
| Кошти населення на будівництво житла | 4470,0 | 1,7 | 25 625,9 | 8,7 | 28 344,9 | 10,6 | 22 064,2 | 10,0 | 31 985,4 | 11,7 |
| Кредитів банків та інших позик | 42324,4 | 16,3 | 50104,9 | 17,1 | 40878,3 | 15,3 | 21739,3 | 9,9 | 20740,1 | 7,6 |
| з них кредити іноземних банків | 5002,8 | 11,8* | 8263,7 | 16,5* | 4497,4 | 11,0* | 3354,4 | 15,4* | 4636,1 | 22,4* |
| Інші джерела фінансування | 11 363,9 | 4,3 | 11 205,9 | 3,9 | 9230,9 | 3,4 | 5186,0 | 2,4 | 5572,1 | 2,1 |
| Усього | 259 932,3 | 100,0 | 293 691,9 | 100,0 | 267 728,0 | 100,0 | 219 419,9 | 100,0 | 273 116,4 | 100,0 |

Примітка: *– у % до загального обсягу кредитів банків та інших позик.

Джерело: складено авторами на основі [4].

Як видно з даних, наведених у табл. 1.12, частка коштів державного і місцевих бюджетів у фінансуванні капітальних інвестицій досить незначна та за підсумками 2015 р. становила всього 2,5 і 5 % відповідно. За роками періоду, що аналізуються, тенденцію до зменшення мають обсяги кредитів банківських установ та інших позик, які у 2015 р. у загальній структурі капітальних інвестицій знизились до 7,6 %. При цьому в структурі кредитних ресурсів за підсумками 2015 р. зросла до 22,4 % питома вага кредитів, наданих іноземними банками. Обсяг освоєних капітальних інвестицій у розрізі регіонів України наведено в табл. 1.13.

Таблиця 1.13

Капітальні інвестиції за регіонами України, млн грн

| Регіони | Роки | | | | |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Україна | 259 932,3 | 293 691,9 | 267 728,0 | 219 419,9 | 273 116,4 |
| Автономна Республіка Крим | 18 048,8 | 18 331,6 | 15 453,1 | – | – |
| Вінницька | 6621,5 | 5824,1 | 6109,5 | 5674,6 | 7373,0 |
| Волинська | 2685,0 | 3254,4 | 3327,1 | 3389,7 | 6166,8 |
| Дніпропетровська | 22 264,7 | 22 509,2 | 21 290,1 | 20 356,5 | 25 919,9 |
| Донецька | 27 340,2 | 31 721,9 | 27 912,4 | 13 155,3 | 8304,3 |
| Житомирська | 5516,4 | 2892,5 | 3005,5 | 2904,9 | 4044,4 |
| Закарпатська | 3351,5 | 2736,1 | 2645,8 | 2638,7 | 3778,4 |
| Запорізька | 7367,7 | 7204,4 | 6838,8 | 7034,5 | 7794,3 |
| Івано-Франківська | 4415,3 | 5166,9 | 4797,2 | 6837,5 | 9609,3 |
| Київська | 19 195,5 | 20 366,8 | 20 696,6 | 19 653,5 | 24 359,1 |
| Кіровоградська | 5133,0 | 4576,2 | 3224,0 | 3122,4 | 4057,1 |
| Луганська | 7765,9 | 8222,6 | 11 369,3 | 5222,6 | 2060,1 |
| Львівська | 12 956,7 | 11 173,3 | 9816,7 | 9555,0 | 13 386,5 |
| Миколаївська | 4822,0 | 4696,0 | 5008,7 | 3771,4 | 5989,9 |
| Одеська | 9960,4 | 14 631,2 | 11 872,2 | 9361,3 | 9983,5 |
| Полтавська | 11 874,9 | 10 217,4 | 9536,3 | 8827,8 | 8337,9 |
| Рівненська | 3277,4 | 2770,9 | 2837,3 | 2804,6 | 4334,2 |
| Сумська | 3493,2 | 2871,2 | 2721,3 | 2798,1 | 3663,0 |
| Тернопільська | 2673,6 | 3374,8 | 2976,2 | 2590,0 | 3827,5 |
| Харківська | 14 867,1 | 14 759,2 | 9292,6 | 8032,3 | 11 246,7 |
| Херсонська | 3246,0 | 2435,7 | 2124,8 | 2208,1 | 3107,4 |
| Хмельницька | 4530,7 | 3489,3 | 3637,6 | 4078,3 | 6809,3 |
| Черкаська | 3753,2 | 3781,0 | 3413,3 | 3262,1 | 4485,8 |
| Чернівецька | 2486,7 | 2229,3 | 2257,4 | 1686,9 | 2789,2 |
| Чернігівська | 3047,8 | 2737,3 | 2842,0 | 2621,2 | 3550,2 |
| м. Київ | 47 169,3 | 79 614,2 | 70 320,6 | 67 832,6 | 88 138,6 |
| м. Севастополь | 2067,8 | 2104,4 | 2401,6 | – | – |

Джерело: складено авторами на основі [4].

Серед регіонів України найбільший обсяг освоєння інвестицій за період, що аналізується, мають м. Київ та Київська, Дніпропетровська, Львівська, Харківська області. Найменший – Чернівецька, Херсонська, Тернопільська, Чернігівська області і в останні роки Луганська область. Різні рівні забезпеченості інвестиційними ресурсами призводять до виникнення внутрішньорегіональних диспропорцій розвитку територій, спрямування капітальних інвестицій, в основному, на будівництво або ремонт об'єктів комунальної соціальної інфраструктури. Інвестиційні

проекти, спрямовані на розвиток економіки регіонів і міст, підвищення їх конкурентоспроможності, а також на забезпечення зростання зайнятості населення, практично не фінансуються, незважаючи на їх пріоритетне значення.

Складовою частиною спеціального фонду місцевих бюджетів є бюджет розвитку, капітальні видатки якого спрямовуються на соціально-економічний розвиток та реалізацію інвестиційних проектів на місцевому та регіональному рівнях. Обсяг і частка капітальних видатків місцевих бюджетів у структурі місцевих бюджетів наведені в табл. 1.14.

Таблиця 1.14

Капітальні видатки місцевих бюджетів України

| Показники | Роки | | | | |
|--|------|------|------|------|------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Обсяг капітальних видатків, млрд грн | 17,4 | 16,2 | 14,2 | 13,9 | 32,2 |
| Частка капітальних видатків у структурі місцевих бюджетів, % | 6,1 | 6,5 | 6,5 | 6,2 | 11,5 |

Джерело: складено авторами на основі [2].

Незважаючи на зростання у 2015 р. у 2,3 разу в порівнянні з 2014 р. частки капітальних видатків, треба зазначити, що загалом за своїм обсягом вони не відповідають пріоритетам інвестиційного розвитку соціально-економічної бази міст та регіонів.

Обмежена ресурсна база місцевих бюджетів, їх залежність від державного бюджету призводить до неспроможності в повному обсязі фінансувати інвестиційні програми і проекти за рахунок власних ресурсів.

Основними суб'єктами в системі комунального кредиту є органи місцевого самоврядування, які виступають у ролі боржника, позичальника або гаранта. Створення ефективної системи кредитування органів місцевого самоврядування безпосередньо залежить від дієвості державної регіональної політики, прийняття нормативно-правових актів у сфері розвитку комунального кредиту, підвищення рівня довіри кредиторів й інвесторів, дієвості державного і муніципального контролю за цільовим використанням запозичених і залучених коштів [5].

На сьогодні у вітчизняній практиці відсутнє законодавче визначення поняття «комунальний кредит», немає базового закону, який би регулював всю систему відносин між його складовими елементами.

Все це стає суттєвою перепоною на шляху інвестиційного розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць.

У Законі України «Про місцеве самоврядування» зазначено, що органи місцевого самоврядування можуть здійснювати місцеві запозичення, отримувати позики місцевим бюджетам, створювати комунальні банки та інші фінансово-кредитні установи, виступати гарантами кредитів підприємств, установ та організацій, що належать до комунальної власності відповідних територіальних громад, здійснювати розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів на депозитах з дотриманням вимог, встановлених Бюджетним кодексом та іншими законами України [3].

Стаття 16 Бюджетного кодексу України (БКУ) визначає, що Верховна Рада Автономної Республіки Крим та міські ради мають право здійснювати місцеві

внутрішні запозичення; місцеві зовнішні запозичення можуть здійснювати лише Верховна Рада Автономної Республіки Крим, Київська, Севастопольська міські ради, міські ради міст обласного значення. При цьому місцеві зовнішні запозичення за рахунок отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій можуть здійснювати всі міські ради [1].

Перші випуски муніципальних облігацій містами України було здійснено у 1995 р., в основному, на реалізацію проектів будівництва житла. Пізніше за рахунок випуску облігацій муніципалітети почали здійснювали фінансування місцевих інфраструктурних проектів. Останніми роками спостерігається втрата інтересу муніципалітетів до випуску облігацій місцевої облігаційної позики з причини наявності значної кількості ризиків, складності і витратності процесу емісії облігацій, недовіри потенційних інвесторів до операцій на ринку місцевих запозичень, можливості залучення коштів під більш низькі відсотки по лінії світових і європейських фінансових інститутів та організацій (рис. 1.21).

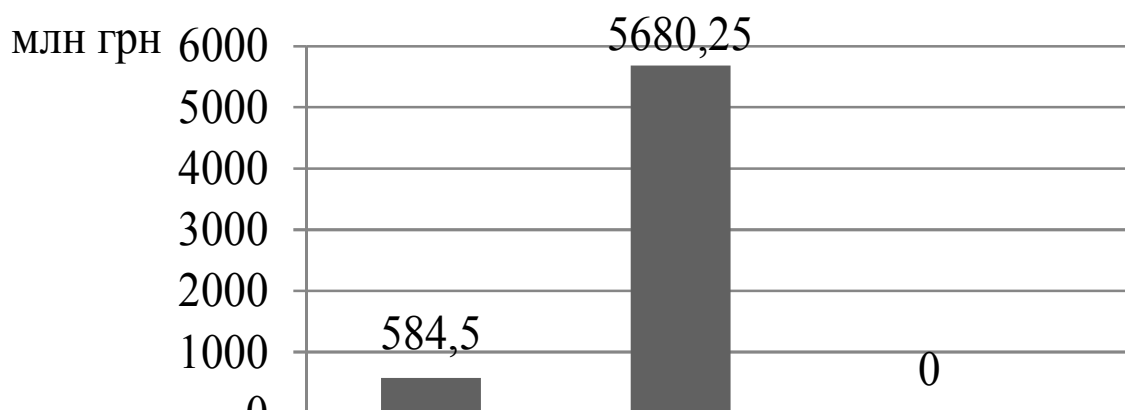


Рис. 1.21. Обсяг зареєстрованих випусків облігацій місцевих позик

Джерело: розроблено авторами на основі [6, с. 34].

Переважно випуск муніципальних облігацій здійснюють великі міста України. Середні та малі за розміром міста не завжди можуть оплатити за рахунок коштів місцевих бюджетів надання кредитних рейтингів, без яких неможливо отримати дозвіл на випуск цінних паперів, невеликі за обсягом облігаційні позики не є привабливими для інвесторів, у зв'язку з чим виникають труднощі, пов'язані з їх розміщенням та погашенням, а також невідповідністю затрачених зусиль і витрат отриманим результатам [5].

Облігаційні позики, як і кредити, використовуються для фінансування середньо- і довгострокових капіталовкладень. Останнім часом міські ради надають перевагу зовнішнім кредитам. Найбільший обсяг зовнішнього кредитування міські ради отримують по лінії Європейського банку реконструкції та розвитку та Міжнародної фінансової організації Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО).

У статті 17 БКУ зазначено, що місцеві гарантії можуть надаватися за рішенням Верховної Ради Автономної Республіки Крим, відповідної міської ради для забезпечення повного або часткового виконання боргових зобов'язань суб'єктів господарювання – резидентів України, що належать до комунального сектору економіки, розташовані на відповідній території та здійснюють на цій території реалізацію інвестиційних проектів, метою яких є розвиток комуналь-

ної інфраструктури або впровадження ресурсозберігаючих технологій [1]. За останні три роки кількість окремих міських рад, що надавали місцеві гарантії, була незмінною і дорівнювала семи; при цьому обсяги наданих ними гарантій суттєво відрізнялися. Так, у 2013 р. вони становили 32 018,4 тис. євро, у 2014 р. – 69 027 тис. євро та 2132 тис. грн, у 2015 р. – 15 881 тис. євро і в середньому надавались на термін від 5 до 13 років [7].

Враховуючи вищенаведене, підвищити рівень фінансової спроможності регіонів і міст України можливо за рахунок державної підтримки і стимулювання розвитку системи комунального кредиту. У зв'язку з цим зростає роль і значення комунального кредиту в забезпеченні фінансування соціально-економічного, зокрема інвестиційного розвитку на місцевому і регіональних рівнях (рис. 1.22).

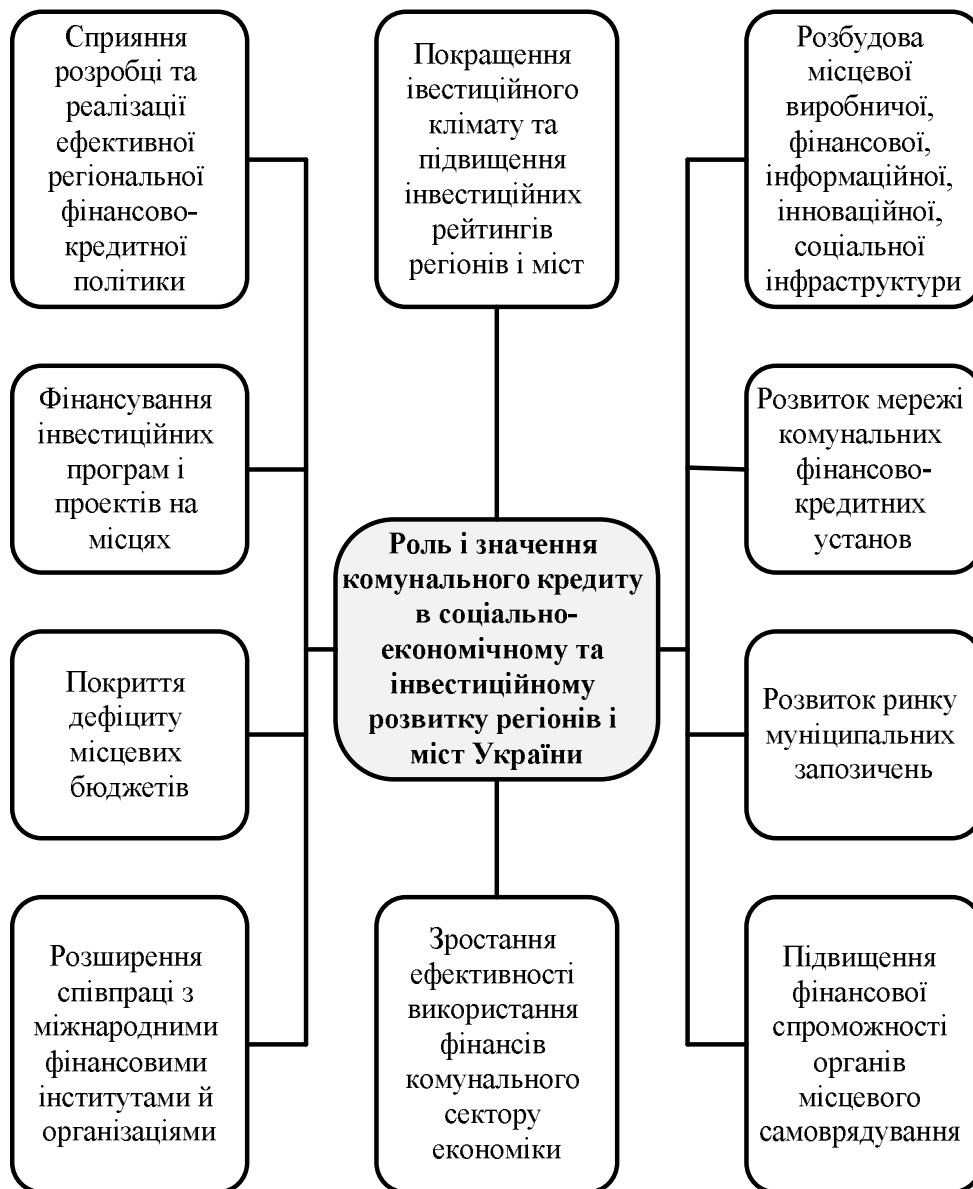


Рис. 1.22. Комунальний кредит у розвитку адміністративно-територіальних одиниць
Джерело: розроблено авторами.

Економічний розвиток регіонів і міст неможливий без вкладання інвестицій. Враховуючи євроінтеграційні наміри України, цікавим є досвід країн-членів ЄС у цьому напрямку. У країнах ЄС ефективно реалізуються політика наближення та політика регіонального розвитку. Завдяки політиці наближення

здійснюється підтримка інвестицій в економічний розвиток на рівні окремих регіонів з метою допомоги бідним регіонам наздогнати більш розвинені території. Політика регіонального розвитку передбачає, що відсутність солідарності багатших територій з бідними, наявність значних соціально-економічних диспропорцій між останніми негативно позначається на потенціалі і можливостях ЄС. Перші європейські регіональні інвестиції були спрямовані саме на розвиток великомасштабних інфраструктурних проектів, які фінансувалися в національних межах. Згодом, для сприяння економічному зростанню і зайнятості населення, особливо у слабких регіонах, виникла потреба вкладання інвестицій у дослідження та інновації [8, с. 2–5; 9].

Згідно з пунктом 2 статті 7 Закону України «Про інноваційну діяльність» Верховна Рада Автономної Республіки Крим, обласні і районні ради затверджують середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності регіонального рівня та регіональні інноваційні програми, що кредитуються з відповідних бюджетів, делегують повноваження обласним і районним державним адміністраціям фінансування регіональних інноваційних програм через державні інноваційні фінансово-кредитні установи (їх регіональні відділення) у межах виділених у цих бюджетах коштів. При цьому сільські, селищні, міські ради затверджують місцеві інноваційні програми; у межах коштів бюджету розвитку визначають кошти місцевих бюджетів для їх фінансової підтримки; створюють комунальні інноваційні фінансово-кредитні установи для фінансової підтримки місцевих інноваційних програм за кошти місцевих бюджетів [10].

Комунальний кредит, з одного боку, є джерелом зменшення дефіциту місцевих бюджетів, фінансування інвестиційних проектів міст і регіонів, з іншого – його наявність свідчить про формування місцевого боргу. Фінансові відносини у сфері комунального кредиту виникають у процесі фінансово-кредитної діяльності органів місцевого самоврядування, які у свою чергу встановлюють умови їх здійснення.

Для розвитку комунального кредиту в Україні необхідно розробити базовий закон, який би визначав сутність, форми, принципи, суб'єкти й об'єкти, гарантії виконання зобов'язань органами місцевого самоврядування як емітентів, кредиторів або позичальників, управління ризиками місцевих запозичень. Удосконалення потребує нормативно-законодавча база стосовно регулювання, формування та розвитку комунальних фінансово-кредитних установ, інформатизації ринку місцевих запозичень.

Список використаних джерел

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2016. – 80 с.
3. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] : Закон України від 21.05.1997 № 280/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/280/97-вр/page2>.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Парубець О. М. Еволюція розвитку системи комунального кредитування в Україні / О. М. Парубець, Д. О. Сугоняко, О. В. Пальоха // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 11 / 5. – С. 17–20.

6. Ринок цінних паперів України: повне перезавантаження [Електронний ресурс] / Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – К., 2016. – 128 с. – Режим доступу : http://www.ssmsc.gov.ua/user_files/content/58/1473066406.pdf.

7. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

8. Європейська регіональна політика: натхнення для країн, що не входять до ЄС? Застосування принципів та обмін досвідом [Електронний ресурс]. – Бельгія, 2009. – 16 с. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_uk.pdf.

9. Parubets O. M. Communal credit opportunities to finance infrastructure investment projects research / O. M. Parubets, D. O. Sugonyako, O. V. Palokha // Perspective directions of scientific researches: Collection of scientific articles. – Agenda Publishing House, Coventry, United Kingdom, 2016. – P. 209–212.

10. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

1.8. Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку транспортного сектору України

Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку транспортного сектору України є важливою складовою системи заходів щодо вирішення соціально- та техніко-економічних проблем національної економіки. Рівень розвитку транспорту країни є однією з ознак, що характеризує стан її технологічного прогресу та конкурентоспроможності. Посилення інтеграційних процесів у транспортному секторі вимагає інтенсифікації наближення показників його діяльності до європейських та світових стандартів, що неможливо без здійснення інноваційно-інвестиційних перетворень. Необхідність втручання держави у перебіг вказаних процесів пояснюється неспроможністю чисто ринкового механізму вирішувати проблеми імплементації багатьох міжнародно-правових угод та реалізації євроінтеграційних намірів України, захисту її національних інтересів.

Питання інвестиційного розвитку різних видів транспорту досліджували у своїх працях М. І. Данько, О. Г. Дейнека, В. В. Жихарева, В. П. Ільчук, О. Г. Кірдіна, Є. М. Сич та ін. Удосконалення механізмів державного регулювання транспорту знайшло відображення в наукових працях В. В. Буровцева, Г. Д. Ейтутіса, О. М. Котлубая, С. А. Матійка, А. М. Ткаченка, В. Г. Шинкаренка, Н. В. Якименко та багатьох інших.

Незважаючи на велику кількість праць, присвячених темі дослідження, питання державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку транспортного сектору України потребують подальшого розгляду, враховуючи їх актуальність для розвитку національної економіки і прискорення інтеграції України у транспортний простір країн ЄС.

За характером впливу на об'єкти розрізняють методи прямого та непрямого впливу [1]. В інноваційно-інвестиційному розвитку транспортної сфери прямі методи втілені у макроекономічних планах, стратегіях, цільових програмах,

державних замовленнях, нормативах тощо. Методи непрямого впливу реалізовані у системі правових та економічних відносин і впливають на економічні інтереси суб'єктів транспортної діяльності опосередковано. Система державного регулювання транспортного сектору України, зокрема й інноваційно-інвестиційної діяльності, наведена на рис. 1.23.



Рис. 1.23. Складові державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні
Джерело: складено авторами.

Відповідальність за державне управління транспортом в Україні покладена, як зазначається у статті 4 Закону України «Про транспорт», на центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері транспорту, дорожнього господарства, туризму та інфраструктури, місцеві ради народних депутатів та інші спеціально уповноважені на те органи відповідно до їх компетенції.

Там само вказано, що будівництво вокзалів, станцій, портів, пристаней, аеропортів, пішохідних мостів, тунелів, пасажирських платформ, метрополітенів, придбання пасажирського рухомого складу, утримання й упорядкування шляхів сполучення та інших об'єктів, пов'язаних з обслуговуванням пасажирів і перевезенням вантажів, здійснюються з використанням коштів державного та місцевих бюджетів і підприємств транспорту у порядку, встановленому законодавством України, а також із залученням добровільних внесків підприємств і організацій усіх форм власності та громадян. Переобладнання всіх комунікацій, пов'язане з реконструкцією і ремонтом споруд транспорту, розташованих у смузі відведення шляхів сполучення, здійснюється власниками комунікацій за їх рахунок [2].

Особливості та напрямки інноваційно-інвестиційної діяльності за окремими видами транспорту закріплені у відповідних законодавчих актах. У Законі України «Про автомобільний транспорт» зазначено, що для залучення інвестицій у розвиток автомобільного транспорту необхідно формувати ефективну тарифну політику. Реалізація інвестиційної політики на автотранспорті здійснюється органами виконавчої влади на конкурсних засадах у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, при цьому фінансування інвестиційних проектів відбувається за рахунок внутрішніх та зовнішніх інвестиційних ресурсів, а також позикових та залучених коштів. Органи виконавчої влади та місцевого самоврядування отримали право вимагати здійснення довгострокових інвестиційних проектів стосовно оновлення рухомого складу від учасників конкурсів на здійснення перевезень на автобусних маршрутах загального користування. Загальнодержавні програми розвитку автомобільного транспорту розробляє центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері транспорту, яку затверджує Кабінет Міністрів України. Відповідно до цієї програми обласні ради затверджують регіональні програми розвитку автомобільного транспорту. У свою чергу, сільські, селищні, міські ради розробляють і затверджують програми розвитку та вдосконалення автомобільного транспорту на відповідній території [3].

На жаль, часто програми розвитку транспорту мають декларативний характер і не містять конкретних заходів. Як приклад конкретних пропозицій можна навести План заходів з імплементації Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. Розвитку автомобільного транспорту стосується пункт 268, згідно з яким пропонується створити на базі державного підприємства «Державний автотранспортний науково-дослідний і проектний інститут» науково-дослідного випробувального центру перспективних технологій безпечного, екологічно сприятливого та енергоефективного автомобільного транспорту відповідно до міжнародних технічних регламентів та директив ЄС.

Напрямки державного регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку залізничного транспорту визначені у Законі України «Про залізничний транспорт», в якому як джерело інвестицій також зазначаються тарифи на перевезення та передбачається обов'язкове узгодження програм розвитку Укрзалізниці з центральним органом виконавчої влади. Фінансовими джерелами інвестицій згідно з цим Законом можуть бути кошти Державного бюджету України в ме-

жах лімітів державних капітальних вкладень, кошти ПАТ «Укрзалізниця», залучені кошти [4].

Особливості здійснення процесів інвестування на авіаційному транспорті регламентує Повітряний кодекс України, частина 3 статті 75 якого наводить особливості розпорядження майном аеропортів (аеродромів), а саме дозволяє передачу державного або комунального аеродрому в оренду, концесію чи управління приватному інвестору, забороняючи при цьому зміну цільового призначення об'єктів аеродрому, що забезпечують його основну виробничу діяльність [5]. Закон України «Про розвиток літакобудівної промисловості» відносить літакобудування до пріоритетних галузей економіки України, а науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи зі створення нової авіаційної техніки до категорії критичних технологій. Також цей Закон встановлює перелік державних підприємств літакобудування, що потребують державної підтримки, серед яких є науково-дослідницькі центри та інститути, таким чином сприяючи інноваційному оновленню авіаційної галузі [6].

Державне регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності на водному транспорті передбачає розвиток портів та портової інфраструктури. Закон України «Про морські порти України» регламентує інвестиційну складову господарської діяльності портів, дозволяючи створювати спеціальні (вільні) економічні зони або встановлювати спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку. Особлива увага приділяється розвитку концесійної діяльності, заохочується приватне інвестування в об'єкти портової інфраструктури державної форми власності, дозволяючи компенсацію інвестицій у стратегічні об'єкти портової інфраструктури інвесторам за рахунок портових зборів [7].

Наведені та багато інших законів стосовно державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності на транспорті відповідають затвердженій у 2010 році Транспортній стратегії України на період до 2020 року. Стосовно інноваційно-інвестиційного розвитку у Стратегії зазначено, що «... невідкладного вирішення потребують питання технічного переоснащення та модернізації об'єктів інфраструктури залізниць, аеропортів та морських портів, забезпечення розвитку мережі автомобільних доріг загального користування відповідно до темпів автомобілізації країни». Необхідність термінового оновлення об'єктів транспортної інфраструктури обґрунтована недостатнім рівнем їх розвитку в порівнянні з європейськими стандартами. Дуже незадовільним є стан автомобільних доріг як за якістю дорожнього покриття, так і за міцністю, внаслідок чого середня швидкість руху значно нижча, ніж у західноєвропейських державах [8].

Також у Стратегії зазначено, що з метою реалізації державної політики щодо забезпечення стабільного та ефективного функціонування галузі транспорту створення умов для соціально-економічного розвитку країни, підвищення конкурентоспроможності національної економіки і рівня життя населення потребує оновлення рухомого складу, призначеного для здійснення соціально значущих пасажирських перевезень – пільгових категорій громадян, мешканців сільської місцевості, осіб з обмеженими фізичними можливостями. Пропонується поліпшення інвестиційного клімату завдяки: створенню сприятливих умов для забезпечення привабливості транспорту для залучення інвестицій, зокрема іноземних, з метою

оновлення та модернізації матеріально-технічної бази; забезпеченню розвитку державно-приватного партнерства; залученню інвестицій на умовах концесії; удосконаленню механізму лізингу для забезпечення оновлення рухомого складу.

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, на початок 2016 р. на засадах державно-приватного партнерства було реалізовано 177 проектів, з них 146 договорів концесії, та 31 договір про спільну діяльність. При цьому у сфері транспорту не було укладено жодного договору. У країнах ЄС за підсумками 2015 р. у сфері транспорту було здійснено 12 угод державно-приватного партнерства, загальною вартістю 9 млрд євро [9].

Деякі вказані у цій Стратегії пропозиції наводяться не вперше, що свідчить про глибину та важливість порушених проблем. Так, залучення інвесторів на умовах концесії пропонувалось у Законі України «Про концесії» ще у 1999 році, на транспорті у Законі України «Про концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг» також у 1999 році. У період 1999–2000 рр. були прийняті інші законодавчо-нормативні акти стосовно впровадження концесій на транспорті, а саме:

- Постанова КМУ від 06.07.2000 № 1164 «Про затвердження Порядку визначення об'єктів концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг загального користування»;

- Постанова КМУ від 04.10.2000 № 1521 «Про затвердження Порядку проведення концесійного конкурсу на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг»;

- Постанова КМУ від 11.07.2013 № 493 «Про затвердження Порядку проведення розрахунку плати за експлуатаційну готовність автомобільної дороги, побудованої на умовах концесії»;

- Постанова КМУ від 12.03.2003 № 319 «Про затвердження Методики розрахунку платежів за надання концесії на будівництво та експлуатацію автомобільних доріг».

У Програмі розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки одними з завдань було розширення і модернізація транспортної інфраструктури, створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів на основі залучення інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури, дорожнього господарства, з використанням механізмів концесії та лізингу. У цій же Програмі вказувалось, що до пріоритетних напрямів розширення і модернізації транспортної інфраструктури належить:

- залучення приватного капіталу і кредитів вітчизняних та іноземних фінансових організацій;

- запровадження будівництва та реконструкції автомобільних доріг на концесійних засадах;

- широке використання конкурсного відбору інвестиційних проектів за критеріями окупності та визначення їх виконавців на тендерній основі;

- створення мережі лізингових компаній для оновлення рухомого складу морського і річкового флоту, вітчизняної авіаційної техніки, залізничного та морського транспорту.

Заслуговує на увагу і питання охорони навколишнього середовища. Згідно з вищезазначеною Стратегією планується скоротити на 30 % обсяг викидів шкідли-

вих речовин в атмосферу, зменшити на 15–20 % енергоємність транспорту, зокрема автомобільного – з 43,6 до 34,8 грама умовного палива на 1 тонно-кілометр, залізничного – з 10,32 до 8,75 грама умовного палива на 1 тонно-кілометр.

Стосовно автомобільного транспорту, досягти таких екологічних показників можна завдяки впровадженню екологічного стандарту Євро 5, який регламентує вміст шкідливих речовин у вихлопах автомобілів. Вказаний стандарт є обов'язковим у країнах Євросоюзу для нових вантажних автомобілів з 2008 р., для легковиків – з 2009 р. В Україні з 1 січня 2016 р. вимагається дотримання вказаного стандарту для всіх імпортованих із-за кордону автомобілів.

На момент розробки Стратегії більша частина парку автомобілів відповідає стандарту Євро 3, з урахуванням терміну служби автомобіля до кінця її дії – 2020 р. – частка автомобілів до 2008 р. випуску буде незначною. З урахуванням того, що стандарт Євро 5 майже вдвічі жорсткіший, ніж Євро 3, виконати цей пункт стратегії цілком реально навіть в умовах зростання кількості автомобілів у країні. При цьому нові автомобілі більш економічні, особливо обладнані гібридними силовими агрегатами.

Реалізація зазначених напрямків потребує значного обсягу інвестицій у відтворення основних засобів, що здійснюються у формі капітальних вкладень. Динаміка капітальних інвестицій у транспортний сектор України за період 2011–2015 рр. наведена у табл. 1.15.

Таблиця 1.15

Капітальні інвестиції, вкладені у придбання транспортних засобів за регіонами України, тис. грн

| Області | Роки | | | | |
|-------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Україна | 18 924 875 | 28 195 488 | 16 602 279 | 13 830 360 | 19 649 951 |
| Вінницька | 361 029 | 353 394 | 342 210 | 392 820 | 446 101 |
| Волинська | 232 810 | 211 348 | 184 397 | 180 434 | 310 133 |
| Дніпропетровська | 256 2347 | 2 833 779 | 2 210 336 | 1 682 334 | 1 433 716 |
| Донецька | 1 781 168 | 2 999 613 | 1 405 304 | 1 010 666 | 1 153 655 |
| Житомирська | 226 037 | 317 006 | 259 022 | 220 280 | 359 336 |
| Закарпатська | 185 984 | 185 164 | 164 313 | 107 076 | 239 204 |
| Запорізька | 339 181 | 339 139 | 402 503 | 266 639 | 649 355 |
| Івано-Франківська | 177 012 | 288 908 | 217 326 | 242 728 | 1 053 877 |
| Київська | 1 374 764 | 929 539 | 829 603 | 633 953 | 969 173 |
| Кіровоградська | 459 026 | 320 680 | 251 857 | 266 847 | 604 954 |
| Луганська | 484 290 | 421 603 | 374 354 | 105 690 | 124 981 |
| Львівська | 748 004 | 1 003 342 | 739 919 | 684 930 | 1 082 294 |
| Миколаївська | 494 876 | 595 049 | 477 840 | 351 260 | 778 593 |
| Одеська | 576 315 | 769 962 | 586 712 | 518 804 | 828 186 |
| Полтавська | 1 128 589 | 1 545 140 | 677 780 | 506 014 | 892 839 |
| Рівненська | 217 163 | 207 181 | 314 955 | 202 013 | 250 420 |
| Сумська | 201 370 | 168 192 | 218 791 | 185 844 | 376 332 |
| Тернопільська | 254 756 | 246 528 | 245 077 | 160 762 | 288 916 |
| Харківська | 848 678 | 3 663 430 | 1 014 575 | 806 815 | 1 106 882 |
| Херсонська | 150 699 | 133 116 | 110 573 | 145 887 | 249 596 |
| Хмельницька | 248 306 | 221 826 | 246 681 | 261 474 | 419 912 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|--------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Черкаська | 271 394 | 260 816 | 306 317 | 222 267 | 338 532 |
| Чернівецька | 132 335 | 81 814 | 93 967 | 72 352 | 141 878 |
| Чернігівська | 217 454 | 206 939 | 220 139 | 157 660 | 288 841 |
| м. Київ | 3 321 234 | 8 712 405 | 4 352 218 | 4 444 811 | 5 262 245 |

Джерело: складено авторами за [10].

За підсумками 2015 р. найбільший обсяг капітальних інвестицій в транспортні засоби у відсотках до загального обсягу капітальних інвестицій, вкладених у матеріальні активи мали Донецька (15,6 %), Кіровоградська (15,0 %), Миколаївська (13,2 %) області, найменший – Київська (4,0 %), Волинська (5,0 %) та Чернівецька (5,1 %) області; у середньому по Україні цей показник становив 7,7 %. Серед окремих видів транспорту та транспортної діяльності зазначені в табл. 1.16 інвестиції розподілялися таким чином.

Таблиця 1.16

Обсяг освоєних капітальних інвестицій у розрізі окремих видів транспорту та транспортної діяльності

| Види транспорту | | Роки | |
|---|---|-----------|-----------|
| | | 2014 | 2015 |
| Наземний і трубопровідний транспорт | млн грн | 3 916 241 | 8 120 061 |
| | у % до загального обсягу капітальних інвестицій | 1,8 | 3,0 |
| Інший пасажирський наземний транспорт | млн грн | 1 045 246 | 1 509 828 |
| | у % до загального обсягу капітальних інвестицій | 0,5 | 0,6 |
| Вантажний автомобільний транспорт, надання послуг перевезення речей | млн грн | 1 470 473 | 3 378 796 |
| | у % до загального обсягу капітальних інвестицій | 0,7 | 1,2 |
| Трубопровідний транспорт | млн грн | 577 727 | 1 574 409 |
| | у % до загального обсягу капітальних інвестицій | 0,3 | 0,6 |
| Водний транспорт | млн грн | 204 769 | 302 527 |
| | у % до загального обсягу капітальних інвестицій | 0,1 | 0,1 |
| Вантажний морський транспорт | млн грн | 100 318 | 33 903 |
| | у % до загального обсягу капітальних інвестицій | 0,04 | 0,01 |
| Авіаційний транспорт | млн грн | 410 179 | 647 779 |
| | у % до загального обсягу капітальних інвестицій | 0,2 | 0,2 |
| Пасажирський авіаційний транспорт | млн грн | 280 395 | 465 082 |
| | у % до загального обсягу капітальних інвестицій | 0,1 | 0,2 |
| Вантажний авіаційний та космічний транспорт | млн грн | 129 784 | 182 697 |
| | у % до загального обсягу капітальних інвестицій | 0,1 | 0,1 |
| Допоміжна діяльність у сфері транспорту | млн грн | 9 084 342 | 8 111 509 |
| | у % до загального обсягу капітальних інвестицій | 4,1 | 3,0 |

Джерело: складено авторами за [9].

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) за видом економічної діяльності «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» на 31.12.2015 р. становило 1,20 млрд грн і зменшились на 160 млн грн, або 11,8 % у порівнянні з аналогічним періодом 2014 р.

Важливим показником інвестиційної активності підприємств є частка поточних фінансових інвестицій у оборотних активах, динаміка яких за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» наведена на рис. 1.24, з якого видно, що поточне фінансування інвестицій має тенденцію до зниження. Структура капітальних інвестицій у розвитку транспорту показана на рис. 1.25.

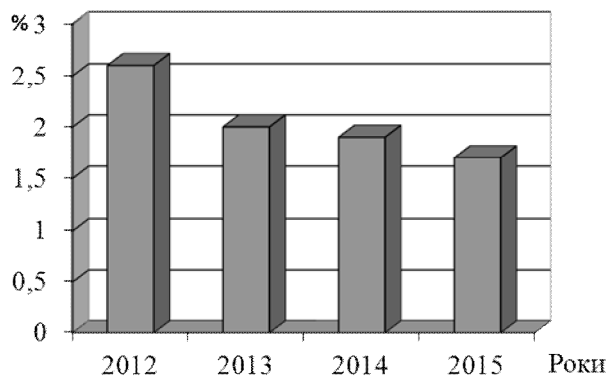


Рис. 1.24. Частка поточних фінансових інвестицій у оборотних активах підприємств за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність»

Джерело: складено авторами за [10].

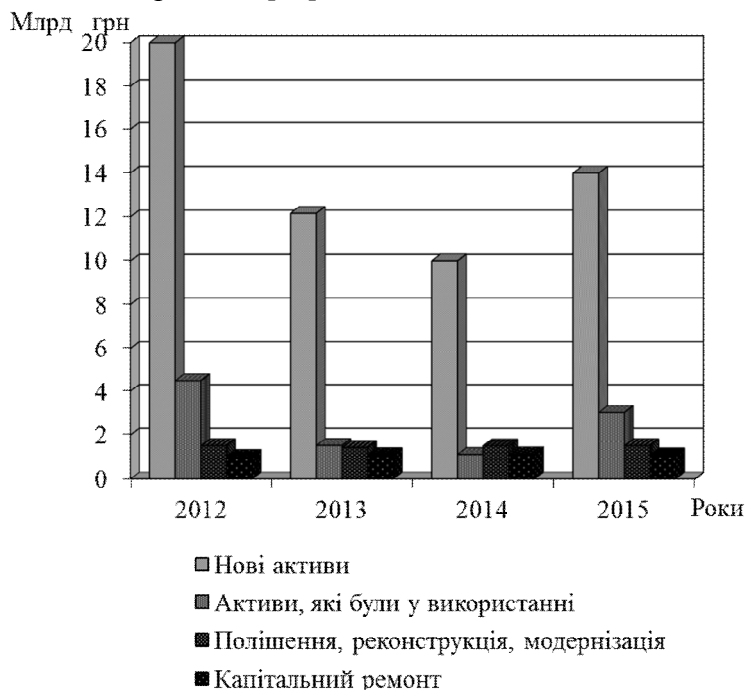


Рис. 1.25. Капітальні інвестиції за напрямками

Джерело: складено авторами за [10].

Значний обсяг інвестицій повинен вкладатися у розвиток інноваційної діяльності на транспорті, рівнем державного регулювання якої є наукова робота. Кількість виконавців наукових та науково-технічних робіт у сфері транспорту

за 2015 р. становила 915 осіб, з них 14 докторів наук, 75 кандидатів наук. Однак вікова структура науковців у цій сфері залишається незадовільною, особливо стосовно фахівців найвищої кваліфікації – докторів наук. Так, у вказаному напрямку працювали 5 докторів наук старше 70 років, 3 – віком 60–69 років та 4 – віком 50–59 років, 2 – віком 30–49 років. Отже, у цьому напрямку науки відносно молоді доктори наук або не працюють, або їх не вистачає. Такі структурні диспропорції виправляються саме відповідним державним регулюванням. Кількість кандидатів наук у цій сфері віком 60 років і старше та 35–59 років становить 32 особи, молодших 35 років – 11 осіб [10]. Наведені дані свідчать про значне «старіння» транспортної науки.

Важливою складовою розвитку транспортного сектору є фінансування науково-дослідних робіт. Джерела фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт в транспортному секторі України наведені на рис. 1.26.

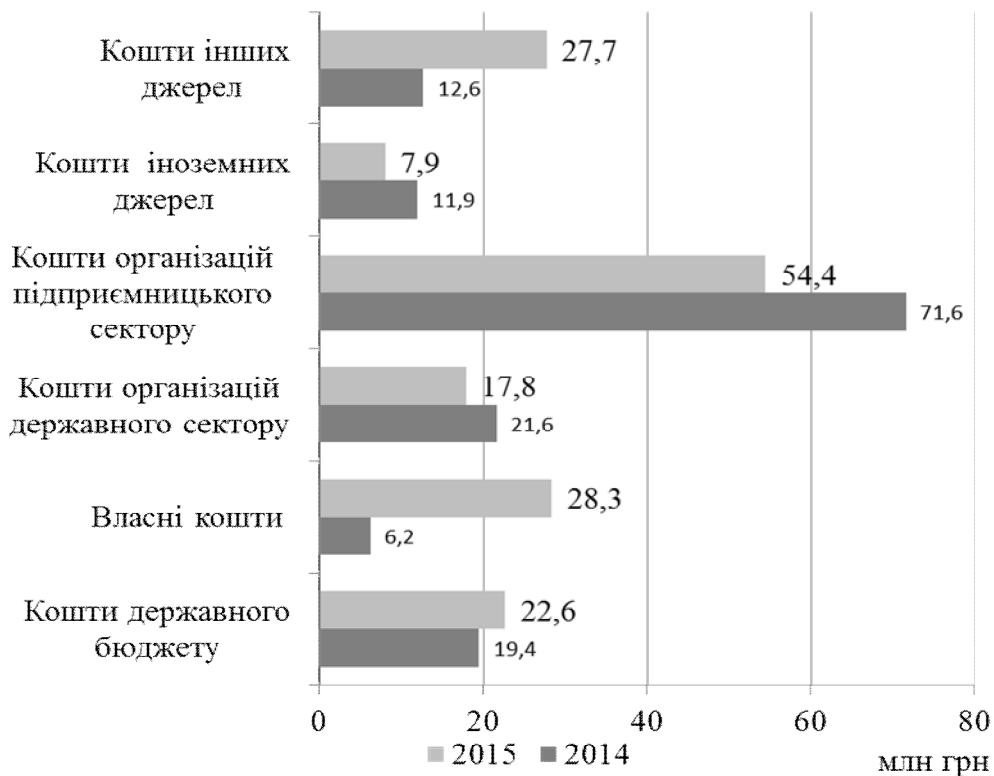


Рис. 1.26. Джерела фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у сфері транспорту

Джерело: складено авторами за [10].

Державна підтримка реалізації інвестиційних та інноваційних проектів надається в межах, визначених законом про Державний бюджет України на відповідний рік, і може бути під загрозою внаслідок скорочення або призупинення відповідного бюджетного фінансування. В основному фінансування інвестицій у транспортну сферу здійснюється з коштів Державного бюджету України на підтримку потенціалу, побудову об'єктів транспорту загальнодержавного значення (рис. 1.27). Як видно з наведених на рис. 1.27 даних, обсяг видатків державного бюджету на транспорт за роками періоду, що досліджується, має постійну тенденцію до збільшення. Проте в умовах девальвації гривні, рівень якої

у 2015 р. становив 52,2 %, та зростання рівня інфляції до 48,7 % виділених коштів на розвиток транспортного сектору, особливо на оновлення основних засобів, не вистачає.

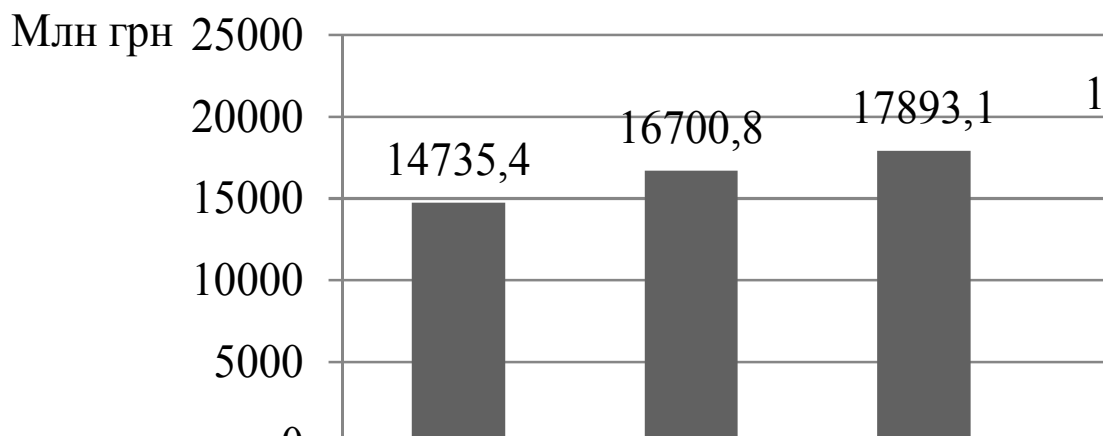


Рис. 1.27. Видатки Державного бюджету України на транспорт
Джерело: складено авторами на основі [10].

З вищенаведеного можна зробити висновок, що основною проблемою державного регулювання транспортного сектору залишається розгляд стратегічних і тактичних аспектів його інноваційно-інвестиційного розвитку в розрізі окремих видів транспорту. Виходячи з цього, на перший план постають питання вдосконалення законодавчо-нормативної бази регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності на транспорті, приведення її до вимог ЄС з відповідним реформуванням ключових державних інституцій, які безпосередньо розробляють стратегічні і тактичні напрямки транспортної політики [11; 12].

Метою державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності на транспорті є збільшення обсягу інвестицій відповідно до встановлених пріоритетів підвищення конкурентоспроможності національної економіки [13].

Значною перешкодою на шляху досягнення такої мети стає декларативний характер більшості законодавчо-нормативних актів, які потребують прийняття дієвих програм розвитку з чітким визначенням відповідних джерел фінансування. На практиці здійснення таких заходів гальмується недостатнім інформаційним забезпеченням здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності на транспорті. Потенційні інвестори повинні мати доступ до інформації стосовно актуальних інвестиційних і інноваційних транспортних проєктів, проведення тендерів як на державному, так і на місцевому рівнях. За даними Державної служби статистики України у 2015 р. за видом економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» мережу Інтернет для подання пропозицій у межах будь-якої тендерної системи використовували тільки 14,5 % підприємств [10]. Для розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності у транспортному секторі України необхідно застосовувати сучасні інформаційні технології та побудувати відповідну інформаційну інфраструктуру. Виходячи з цього, основними завданнями державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності у транспортному секторі повинні стати:

– забезпечення рівного доступу інвесторів до інформації щодо проведення тендерів, торгів, проєктів розвитку транспорту тощо;

- розробка та коригування діючих стратегій інноваційно-інвестиційного розвитку транспорту з урахуванням змін зовнішнього середовища;
- координація діяльності інвесторів при здійсненні масштабних інвестиційних транспортних проєктів;
- визначення пріоритетів вкладання капітальних інвестицій та недопущення диспропорцій у розвитку різних видів транспорту;
- сприяння розвитку вітчизняного транспортного машинобудування завдяки відновленню системи державних замовлень та наданню різних преференцій;
- державне кредитування й інвестування в енергозберігаючі технології на транспорті.

Для цього необхідна координація зусиль інститутів державного регулювання, права та фінансових інститутів у напрямку поширення інформаційного забезпечення транспортного сектору України, що дозволить активізувати інноваційно-інвестиційні процеси та підвищить його ефективність.

Список використаних джерел

1. Бакуменко В. Д. Теоретичні та організаційні засади державного управління / В. Д. Бакуменко, П. І. Надолішній. – К. : Вид-во НАДУ, 2003. – 210 с.
2. Про транспорт [Електронний ресурс] : Закон України від 10.11.1994 № 232/94-ВР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/232/94-вр>.
3. Про автомобільний транспорт [Електронний ресурс] : Закон України від 05.04.2001 № 2344-III. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>.
4. Про залізничний транспорт [Електронний ресурс]: Закон України від 04.07.1996 № 273/96-ВР. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/273/96-вр>.
5. Повітряний кодекс України від 19.05.2011 № 3393-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3393-17>.
6. Про розвиток літакобудівної промисловості [Електронний ресурс] : Закон України від 12.07.2001 № 2660-III. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2660-14>.
7. Про морські порти України [Електронний ресурс]: Закон України від 17.05.2012 № 4709-VI. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>.
8. Транспортна стратегія України на період до 2020 року [Електронний ресурс] : схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 № 2174-р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-р>.
9. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=311dfbfa-b31a-425f-8cff-428f450c7a0f&tag=SutnistDerzhavnoprivatnogoPartnerstva>.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Парубець О. М. Вдосконалення державного регулювання транспортного сектору економіки в умовах інституційних змін / О. М. Парубець // Економіка. Фінанси. Право. – 2016. – № 7 /1. – С. 22–25.
12. Ільчук В. П. Інноваційно-інвестиційний розвиток національних підприємств транспорту / В. П. Ільчук, О.М. Парубець // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2005. – № 23. – С. 35–41.
13. Парубець О. М. Методологічні основи розвитку мережевих об'єднань підприємств транспорту : монографія / О.М. Парубець. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2015. – 364 с.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

2.1. Формування фінансового потенціалу для інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняних підприємств

Закріплення інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання в Україні є необхідною умовою її подальшого динамічного розвитку та інтеграції у світовий економічний простір. Водночас останніми роками процеси залучення фінансових ресурсів у економіку країни суттєво загальмувались під впливом політичної та економічної криз, розгортання інфляційних процесів і погіршення стану публічних фінансів. Відчутно знизився інвестиційний потенціал державного бюджету та підприємств, зросли масштаби відпливу банківських депозитів, скоротились обсяги банківського кредитування підприємств, знизилась інвестиційна активність іноземних інвесторів. Вихід із сьогоденної кризи неможливий без забезпечення достатнього фінансування інвестицій, насамперед у модернізацію виробництва високотехнологічних і конкурентних товарів, та нарощування їх експорту, а також запровадження інноваційних і енергоощадних технологій.

Це потребує розроблення наукових засад з удосконалення фінансово-кредитних відносин в інвестиційно-інноваційній сфері, адекватним умовам глобального середовища та рекомендацій з вибору найбільш ефективних фінансово-кредитних важелів, що впливають на економічний розвиток країни в напрямі прискорення структурної перебудови економіки, підвищення її конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та забезпечення фінансової безпеки України в умовах глобальних викликів.

Значний внесок у розвиток теорії і практики фінансового забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств внесли такі науковці, як Т. Васильєва [1], Г. Возняк, О. Дубовик, А. Кузнєцова, Н. Тувакова [2], М. Крупка [3], Л. Нейкова, Д. Черваньов [4], С. Онишко [5], Б. Пшик [6] та ін.

Значення терміна «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*» й означає приховані можливості, здатності. У широкому розумінні його трактують: 1) *спец.* Енергетична характеристика певної точки силового поля (електричного, гравітаційного), яка визначає потенціальну енергію тіла з відповідним зарядом, що знаходиться в цій точці. 2) який, чого, *перен.* Сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил і т. ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері. || Запас чого-небудь; резерв. || Приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов [7].

Взагалі категорія «потенціал» як виразник інтегральних властивостей об'єктів сьогодні досить активно використовується в економічній науці в цілому та фінансовій зокрема, у тому числі: «фінансовий потенціал», «кредитний потенціал», «інвестиційний потенціал», «кредитно-інвестиційний потенціал банківської системи» та ін.

Пояснення цьому знаходимо у С. Онишко, яка зазначає, що потенціал потрібно віднести до ряду якісних показників, що характеризують функціонування економічної системи, оскільки традиційні кількісні показники, незважаючи на

всю їх значущість, у багатьох випадках не здатні описати можливості соціально-економічної системи до подальшого зростання» [5, с. 152]. Науковець також стверджує, що у дослідженні цієї дефініції варто використати методологічний принцип додатковості, який уможливорює комплексно виокремити, обґрунтувати та пояснити окремі властивості об'єкта, що досліджується.

Ми вважаємо, що *фінансовий потенціал для інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств* (ФПІ) – це сукупність усіх наявних фінансових ресурсів та майбутніх фінансових можливостей для реалізації суб'єктами господарювання інвестиційної діяльності. Формування такого потенціалу – це досить складний процес ідентифікації та створення множини поточних та майбутніх фінансових можливостей з метою реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності, який має враховувати таке:

- це складна система джерел фінансування, які можуть за різних обставин заміщувати один одного, тобто є альтернативними;

- складові такого потенціалу мають бути сформовані відповідно до інвестиційної стратегії суб'єкта інвестиційно-інноваційної діяльності;

- під час формування фінансового потенціалу діє закон синергії його елементів (ресурсів), який стверджує, що для системи фінансування інвестиційних заходів існує такий набір елементів (ресурсів), за якого її потенціал завжди буде або значно більшим, ніж проста сума потенціалів елементів, що до неї входять, або суттєво меншим. Наприклад, при збільшенні власного інвестиційного потенціалу у підприємства є можливість більше залучити кредитних ресурсів;

- фінансовий потенціал не можна сформувати на базі механічного додавання фінансових ресурсів, оскільки він є динамічною системою, яка постійно змінюється;

- фінансовий потенціал може вільно трансформуватися в інші види потенціалу – техніко-економічного, матеріального, інтелектуального та ін.;

- елементи фінансового потенціалу мають функціонувати (використовуватися в інвестиційному процесі) одночасно і в сукупності, що потребує досягнення збалансованого співвідношення між ними.

З урахуванням вищезазначеного, формування фінансового потенціалу – це формування системи джерел фінансування для інвестування, яка має володіти такими властивостями:

- *цілісність* усіх елементів системи – джерел фінансування інвестиційних проектів;

- *поліструктурність* – система складається з певної кількості елементів, достатніх для реалізації інвестицій;

- *нестационарність* – джерела фінансування можуть змінюватися, залучатися ззовні;

- *складність* – джерела фінансування визначаються неоднорідністю та складністю методів фінансування, особливо у процесі реалізації великомасштабних проектів;

- *унікальність* – за різних об'єктів інвестування система має притаманні тільки їй ресурсні та організаційні можливості;

– *адаптивність* – передбачає адаптацію параметрів системи (обсягів, структури, вартості та строку залучення джерел фінансування) до умов фінансування інвестицій, що постійно змінюються;

– *синергічність* – цілеспрямована дія елементів системи, а саме джерел фінансування, посилює ефективність їх використання в інвестиційному процесі;

– *мультиплікативність* – залежність позитивних та негативних ефектів від використання різних джерел фінансування інвестицій;

– *граничність* – джерела фінансування мають граничний (обмежений) характер у розмірі, часі та вартості, що обумовлює обсяг та форму системи фінансування інвестицій.

Отже, фінансовий потенціал для інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств – це підсумкова фінансова характеристика діяльності підприємств та одночасно стартова оцінка його інвестиційних можливостей у майбутньому. Фінансовий потенціал включає в себе як фінансові ресурси, створені й накопичені у процесі попередньої діяльності, так і нові залучені кошти та сформовані фінансові резерви.

Усі елементи фінансового потенціалу – інвестиційні ресурси прямо чи опосередковано залучаються суб'єктами господарювання на внутрішньому та міжнародних ринках капіталу.

Схематично процес формування фінансових ресурсів для реалізації інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств представлено на рис. 2.1 (вони можуть потрапити через ринок капіталу двома шляхами: безпосередньо підприємству або через фінансово-кредитну сферу).



Рис. 2.1. Канали формування інвестиційних ресурсів на ринках капіталів
Джерело: складено авторами.

У першому випадку формування може відбуватися шляхом:

- 1) купівлі вітчизняними та іноземними інвесторами корпоративних цінних паперів (акцій або облігацій) на первинному ринку;
- 2) надання державою суб'єктам господарювання дотацій, субсидій, пільгових кредитів та іншої фінансової допомоги на реалізацію інвестиційних проектів;
- 3) внесення вітчизняними та іноземними інвесторами коштів у статутний фонд підприємства на умовах участі у капіталі;
- 4) об'єднання капіталів підприємств тощо.

Другий шлях – заощадження потрапляють спочатку до фінансових посередників і набувають вигляду депозитів комерційних банків, внесків у пенсійні та інвестиційні фонди або у страхові компанії. Посередники, акумулюючи кошти домогосподарств та інших економічних суб'єктів, зобов'язані реінвестувати довірені їм заощадження з прибутком до моменту їх повернення власнику, тому вони виходять на інвестиційний ринок як інституційні інвестори та кредитори.

Фінансовий потенціал для інвестування дуже динамічна система, яка визначається: як підсумкова характеристика діяльності за певний період і одночасно як можливість подальшого розвитку. Динамічна оцінка величини такого потенціалу передбачає структурну конфігурацію, пов'язану з факторами реалізації інвестиційної стратегії. Моментні відображення процесу кругообігу факторів визначають розмір фінансового потенціалу на дату дослідження, у той же час динаміка фінансового потенціалу може бути оцінена за допомогою аналізу факторів і розміру отриманого приросту за період. Наведена на рис. 2.2 схема кругообігу факторів ФПП дозволяє визначити основні напрями з його ефективного управління.

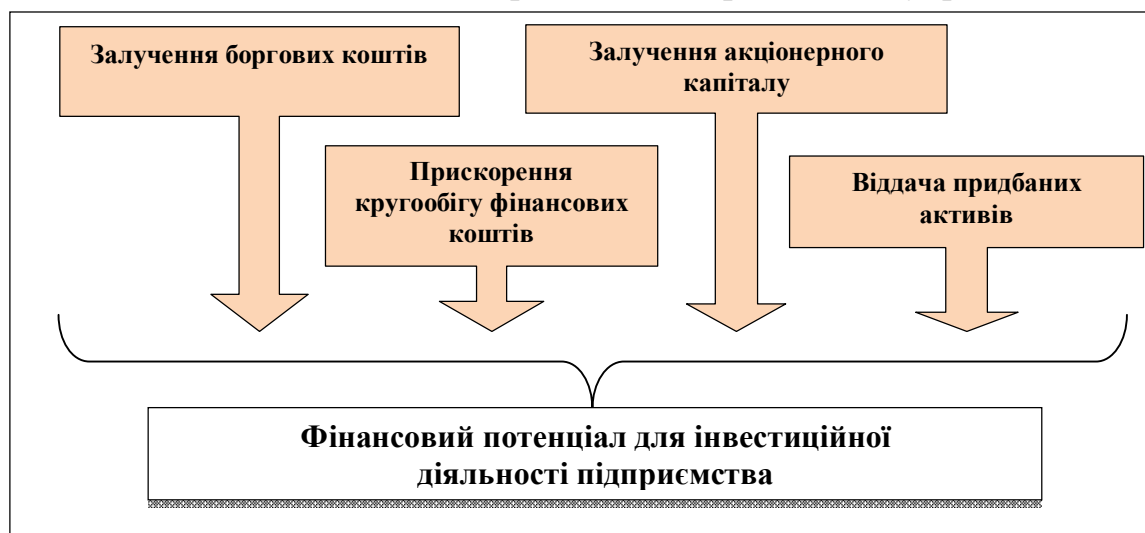


Рис. 2.2. Формування фінансового потенціалу для інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства

Джерело: складено авторами.

В основі формування фінансового потенціалу лежить цілеспрямований пошук сприятливих умов інвестиційної діяльності та організація роботи з нарощення фінансових можливостей із орієнтацією на майбутнє. Майстерність отримання доходів і прибутку в невизначеній інвестиційній ситуації пов'язане з наявністю ризиків. Вплив економічних і фінансових ризиків, характерних для інвестиційної сфери, призводить до зміни величини та динаміки фінансового потенціалу.

З позиції теорії фазової трансформації бізнесу на початковому і наступних етапах розвитку ФПІ підприємства завжди повинен мати певну мінімальну величину. Така вимога випливає із самої можливості виробничої діяльності. Мінімальною величиною власних джерел нового підприємства виступає розмір статутного капіталу. Для організацій, які здійснюють свою діяльність протягом тривалого часу, нижня межа фінансових можливостей регламентується величиною і динамікою чистих активів. Якщо величина чистих активів нижче статутного капіталу або навіть негативна, то фінансові можливості розвитку практично блокуються, бо підприємство близько до банкрутства. Звідси випливає важливий висновок про те, що мінімальне значення фінансового потенціалу для інвестиційної діяльності формується за рахунок чистих активів не нижче мінімально допустимого значення статутного капіталу.

Верхня межа ФПІ не регламентується, оскільки вона не скорочує, а розширює можливості підприємства з нарощення обсягів виробничо-господарської діяльності. На рис. 2.3 показано гіпотетичний варіант динаміки фінансового потенціалу з плином часу.

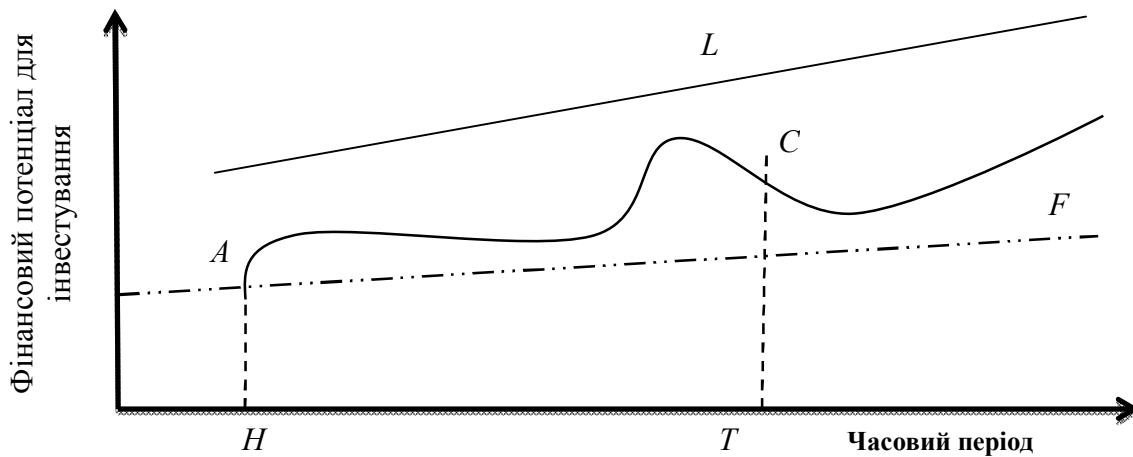


Рис. 2.3. Динаміка фінансового потенціалу для інвестування у часі

Джерело: складено авторами.

Точка *H* вказує на початковий період у діяльності підприємства. У цей період фірма має мінімальний фінансовий потенціал (точка *A*), який дорівнює оплаченій частині статутного капіталу. За період функціонування фінансовий потенціал кількісно змінюється. В окремі періоди він може зростати, в інші — скорочуватися. Зміна фінансового потенціалу знаходиться у кордонах: лінія *F* (мінімальна межа) — лінія *L* (максимальна межа, досягнення якої можливо з гіпотетичних позицій).

Якщо допустити, що фінансовий потенціал конкретного підприємства нижче мінімальної величини, характерної для цієї галузі, то її входження у галузь буде досить складним, а в окремих випадках — нереальним. Якщо фінансовий потенціал підприємства вище середньогалузевого рівня, то її розвиток може бути досить швидким і успішним.

Таким чином, можемо зробити висновок, що фінансовий потенціал підприємства як результативна характеристика фінансової діяльності означає, що він може бути визначений за певний період і служити відправною точкою у процесі оцінювання інвестиційної привабливості бізнесу.

При цьому важливий аспект має не тільки динаміка фінансових можливостей, але і їх структура. Найбільший ефект має приріст фінансового потенціалу за рахунок прискорення кругообігу вкладених інвестиційних коштів. Тому фінансовий потенціал може бути визнаний достатнім, якщо його величина потрапляє в межі, що дозволяють формувати стратегію інноваційного розвитку підприємства. Активно зростаючий фінансовий потенціал виходить за межі середньогалузевого рівня за рахунок як нарощування внутрішніх фінансових ресурсів, так і залучення позикових коштів і поповнення акціонерного капіталу, що і дозволяє забезпечувати стратегію інноваційної діяльності підприємства.

Оцінювання фінансового потенціалу для забезпечення інвестиційної діяльності вітчизняних підприємств розпочнемо із дослідження загального обсягу капітальних інвестицій у країні та їх структури (табл. 2.1, рис. 2.4).

Таблиця 2.1

Динаміка капітальних інвестицій та валового нагромадження основного капіталу в Україні у 2007–2015 рр.

| Показник | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 ¹ | 2015 ¹ |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------------|-------------------|
| 1. Капітальні інвестиції, млн грн | 222 679 | 272 074 | 192 878 | 189 061 | 259 932 | 293 692 | 267 728 | 219 420 | 273 116 |
| Темп приросту капітальних інвестицій у країні до попереднього періоду, % | 49,48 | 22,18 | -29,11 | -1,98 | 37,49 | 12,99 | -8,84 | -18,04 | 24,47 |
| Капітальні інвестиції, % до ВВП | 30,90 | 28,70 | 21,12 | 17,46 | 19,74 | 20,85 | 18,40 | 14,00 | 13,80 |
| 2. Валове нагромадження основного капіталу, млн грн | 198 348 | 250 158 | 167 644 | 183 867 | 229 403 | 266 795 | 247 054 | 219 337 | 262 917 |
| Темп приросту валового нагромадження основного капіталу до попереднього періоду, % | 0,48 | 0,26 | -0,33 | 0,10 | 0,25 | 0,16 | -0,07 | -0,11 | 0,20 |
| Валове нагромадження основного капіталу, % до ВВП | 27,52 | 26,39 | 18,35 | 19,24 | 19,03 | 18,83 | 18,17 | 14,00 | 13,28 |

Примітка: ¹ - без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя, а також без частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено авторами за даними [8].

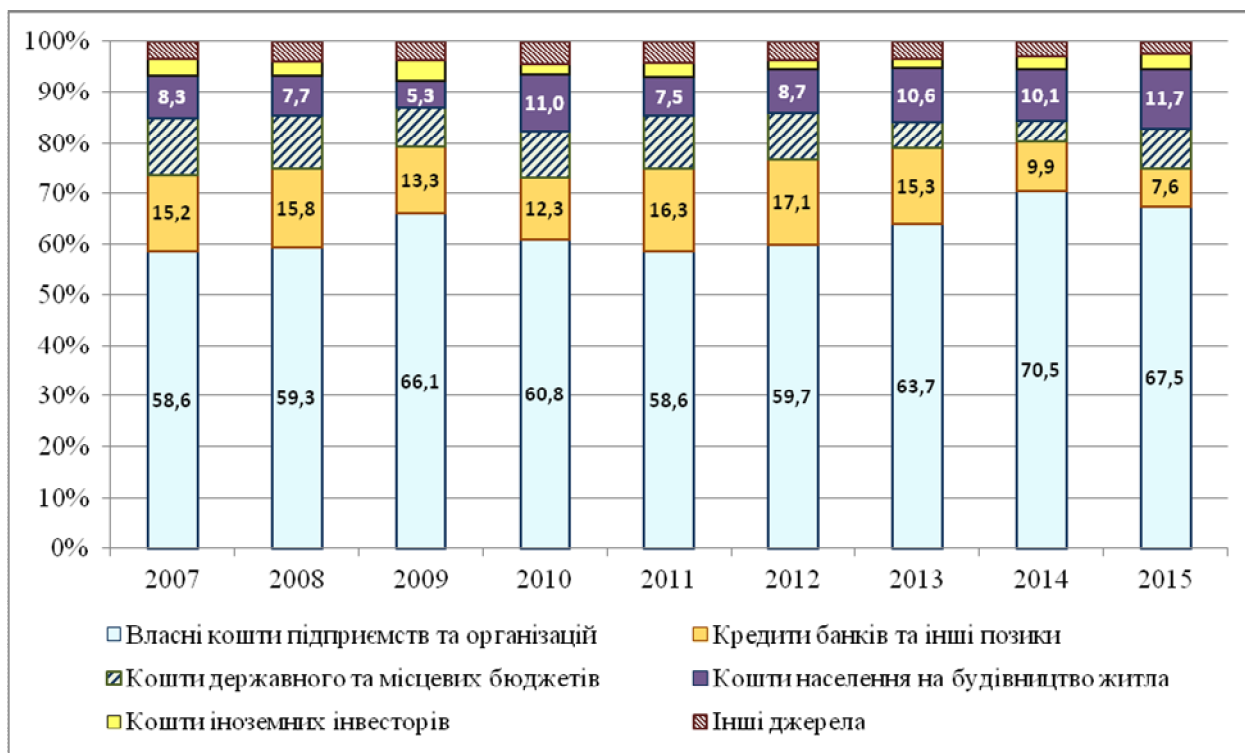


Рис. 2.4. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування в Україні у 2007–2015 рр., %
Джерело: складено авторами за даними [8].

Напрямок зміни обсягу капітальних інвестицій у країні щороку виявляє певну варіативність під впливом макроекономічних чинників. Фінансова криза кінця 2008–2010 рр. спричинила різке падіння цього показника з 272 074 млн грн у 2008 р. до 189 061 млн грн у 2010 р., або на 30,5 %. Надалі спостерігалось певне пожвавлення у секторі капітальних інвестицій, які у 2012 р. становили 293 691,9 млн грн (20,85 % до ВВП країни). Політична нестабільність, що мала місце в Україні наприкінці 2013 р., переросла у масштабну кризу та зумовила зниження обсягу капітальних інвестицій у 2013 р. на 8,84 % порівняно з 2012 р. Падіння продовжилось надалі у 2014 р. та становило -18,04 %. Основними чинниками такої несприятливої тенденції стало загострення ситуації на сході України, зокрема виведенням із господарського обороту великої кількості промислових підприємств, руйнування інфраструктури, скорочення діяльності підприємств малого і середнього бізнесу, а також взаємне запровадження обмежувальних заходів у торгівлі з Росією. Певні позитивні тенденції щодо збільшення обсягів капітальних вкладень спостерігались у 2015 р., водночас показник їх співвідношення до ВВП країни продовжив низхідний тренд.

Як видно з рис. 2.4 протягом 2007–2015 рр. у структурі капітальних інвестицій за усіма видами економічної діяльності значна частка належала власним коштам підприємств та організацій (70,5 % у 2014 р., що є максимальним значенням за аналізований період). Другу позицію посідають кредити банків та інші позики (у середньому за десять років – 13,7 %), третю – кошти населення на будівництво житла (у середньому за десять років – 8,5 %). Така структура пов'язана із недостатнім рівнем розвитку фінансового ринку, низькою інвестиційною привабливістю підприємств, високою вартістю залучення зовнішніх фінансових ресурсів, обмеженими можливостями державного та місцевих бюджетів.

Отже, головним чинником успішної господарської діяльності усіх без винятку суб'єктів господарювання є їх власний фінансовий капітал. Він утворює основну частину фінансової складової інвестиційних ресурсів підприємств, нарощування якої зміцнює його конкурентоспроможні позиції на ринку й сприяє стратегічному розвитку на інноваційних засадах. У сучасних умовах, коли в Україні відновлення і підтримка стійкого економічного росту є одним із найважливіших стратегічних пріоритетів, проблема розвитку і зміцнення власного капіталу підприємств є надзвичайно актуальною. Враховуючи це, вважаємо за необхідне приділити окрему увагу динаміці формування власного інвестиційного капіталу, у першу чергу, за рахунок чистого прибутку.

Якщо проаналізувати динаміку обсягів фінансового результату вітчизняних підприємств (табл. 2.2), то можемо побачити негативну тенденцію до формування прибутку підприємств. Так, у середньому кількість підприємств, які одержали прибуток, становила 64,5 %.

Таблиця 2.2

Фінансовий результат діяльності підприємств України (на кінець періоду)

| Роки | Фінансовий результат, млн. грн. | Підприємства, які одержали прибуток | | Підприємства, які одержали збиток | |
|------|---------------------------------|-------------------------------------|------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|
| | | у % до загальної кількості | фінансовий результат млн грн | у % до загальної кількості | фінансовий результат млн грн |
| 2008 | -41 025,1 | 61,3 | 144 460,1 | 38,7 | 185 485,2 |
| 2009 | -45 011,3 | 60,1 | 143 706,6 | 39,9 | 188 717,9 |
| 2010 | 58 334,0 | 59,0 | 212 008,6 | 41,0 | 153 674,6 |
| 2011 | 122 210,0 | 65,1 | 272 726,2 | 34,9 | 150 516,2 |
| 2012 | 101 884,7 | 64,5 | 277 938,5 | 35,5 | 176 053,8 |
| 2013 | 29 283,2 | 65,9 | 234 513,7 | 34,1 | 205 230,5 |
| 2014 | -523 587,0 | 66,3 | 334 517,3 | 33,7 | 858 104,3 |
| 2015 | -340 126,6 | 73,7 | 475 321,2 | 26,3 | 815 447,8 |

Джерело: складено авторами за даними [9].

Звичайно, протягом 2008–2010 рр. на фінансовий результат діяльності підприємств вплинула фінансова криза (кількість збиткових підприємств зросла з 38,7 % у 2008 р. до 41,0 % у 2010 р.). У 2011 р. ситуація покращилася, фінансовий результат зріс у 2,1 разу. Збільшилась також кількість прибуткових підприємств з 59,0 до 65,1 %. Проте уже у 2012 р. фінансовий стан вітчизняних підприємств знову погіршився. Так, на 0,5 п.п. збільшилась кількість підприємств, які отримали збитки, а також на 16,6 % скоротився фінансовий результат роботи підприємств. Ще гіршими стали фінансові показники роботи підприємств у 2013 р.: у загальному обсязі по країні фінансовий результат підприємств скоротився на 71,3 %, а прибуток ефективно функціонуючих підприємств – на 15,6 %.

Загальна політична та економічна нестабільність, геополітичний конфлікт із Росією мали негативний вплив на прибутковість підприємств у 2014 році. Так, цей рік характеризувався катастрофічним підвищенням рівня збитковості підприємств (фінансовий результат за усіма підприємствами знизився з 29 283,2 млн грн до -523 587,0 млн грн, або падіння на 1888 %). Від'ємне значення спостерігалось і у 2015 р., а саме -340 126,0 млн грн, водночас, позитивною тенденцією стало збільшення на 7,4 п.п. кількості підприємств, які мали прибуток.

Негативні тенденції у фінансових показниках діяльності значної частини вітчизняних підприємств протягом 2008–2015 рр. ускладнили формування достатніх обсягів ресурсів для майбутніх інвестицій, позаяк:

- чистий прибуток як основне джерело фінансування інвестиційної діяльності мають тільки дві третини підприємств;
- банки не надають кредити збитковим підприємствам;
- акції та облігації збиткових підприємств не є привабливими для нових інвесторів;
- збитковість підприємств унеможлиблює залучення іноземних інвестицій;
- державні асигнування на фінансування інвестиційних проектів надаються виключно рентабельним підприємствам.

У цьому контексті варто зазначити, що розширення інвестиційної діяльності за рахунок власних коштів можливе за умови зниження податкового навантаження; надання можливості суб'єктам господарювання використовувати як рівномірну, так і прискорену амортизацію відповідно до цілей діяльності; створення на підприємствах відповідно облікової політики фонду відновлення з метою цільового використання амортизаційних відрахувань на інвестиційні потреби.

Підкреслимо, що підприємства, використовуючи переважно власні фінансові ресурси, підвищують фінансову стійкість, а з іншого боку – вони обмежують темпи свого розвитку, оскільки не можуть забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів для розширення господарської діяльності за сприятливої кон'юнктури ринку.

З погляду економіки в цілому орієнтація підприємств переважно на власні фінансові ресурси має певні суттєві недоліки. По-перше, стримується мобільність капіталів, консервуються структурні пропорції, що склалися, і не здійснюється трансфер інвестиційних ресурсів у прогресивні види економічної діяльності; по-друге, несвоєчасно ухвалюються рішення щодо провадження нововведень, обов'язкових для підтримання конкурентоспроможності продукції в довгостроковій перспективі; по-третє, підприємство, що використовує переважно власний капітал, не виключено, є згасаючим підприємством, оскільки не використовує позиковий капітал для збільшення рівня фінансового левериджу, зростання доходності виробництва й рентабельності власного капіталу.

Отже, одним із стимулів для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності є підвищення ролі позикового капіталу, а саме банківського інвестиційного кредиту, як найбільш динамічного, зрозумілого для підприємств і суспільства фінансового інструменту, здатного значно прискорити відтворювальні процеси, підвищити їх якість.

Незважаючи на значний потенціал інвестиційного кредиту в соціально-економічному зростанні суспільства, вітчизняні суб'єкти господарювання його активно не використовують. Так, якщо проаналізувати дані рис. 2.5, то можемо побачити такі тенденції.

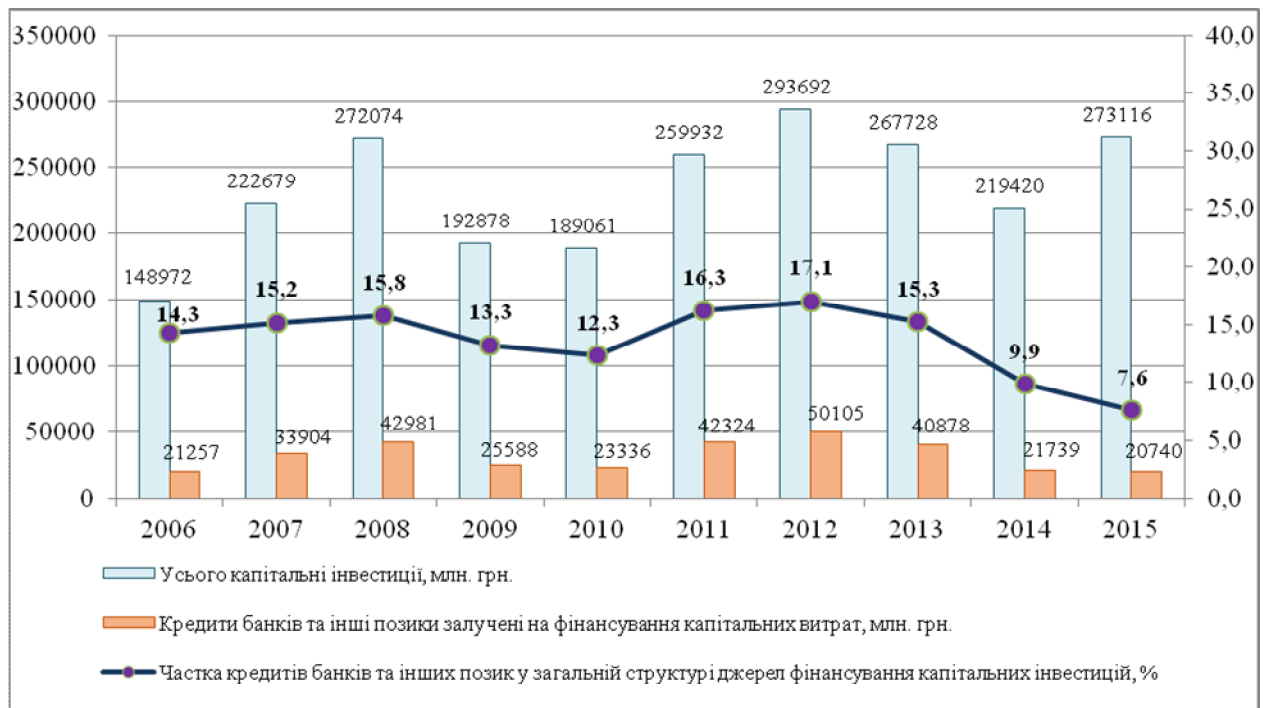


Рис. 2.5. Динаміка частки кредитів банків та інших позик у загальній структурі джерел фінансування капітальних інвестицій в Україні

Джерело: складено авторами за даними [8].

Майже за 10 років спостереження частка банківських кредитів та інших позик у структурі фінансування капітальних витрат не перевищувала 17,1 % (2012). Також в умовах фінансово-економічної нестабільності обсяги інвестиційних кредитів мали тенденцію до зниження, зокрема, із 15,8 % у 2008 р. до 12,3 % у 2010 р. та із 17,1 % у 2012 р. до 7,6 % у 2015 р. Отже, можемо зробити висновок, що в умовах кризи скорочення обсягів капітальних інвестицій також пов'язане зі зниженням можливостей суб'єктами господарювання отримати інвестиційний кредит.

У структурі інвестиційних кредитів лівову частку займають банківські кредити, що пов'язано з низьким рівнем розвитку ринку облігаційних позик і лізингових послуг, а також значним перевищенням активів банків над активами небанківських фінансових установ. Водночас аналіз сучасного стану банківського інвестиційного кредитування підприємств показав, що обсяг інвестиційних кредитів у 2015 р. становив 88 325 млн грн, а його питома вага у кредитах, наданих банками нефінансовим корпораціям – 11,2 % (рис. 2.6). У докризовий період (2006–2008) відбувалося зростання обсягу інвестиційних кредитів та їх питомої ваги, яка досягла максимуму у 2009 р. (19,14 %). З 2010 по 2015 рр. спостерігалася тенденція до зниження обсягу та питомої ваги кредитів, наданих підприємствам на інвестиційні потреби, і хоча у 2013 р. темп їх приросту становив 8,6 %, це було спричинено, насамперед, переоцінкою інвестиційних кредитів в іноземній валюті. Така тенденція останніх років свідчить про зниження попиту на інвестиційні ресурси з боку суб'єктів господарювання у результаті падіння їх ділових очікувань, підвищення ризикованості кредитних вкладень, а також зниження пропозиції довгострокових боргових ресурсів на ринку капіталу.

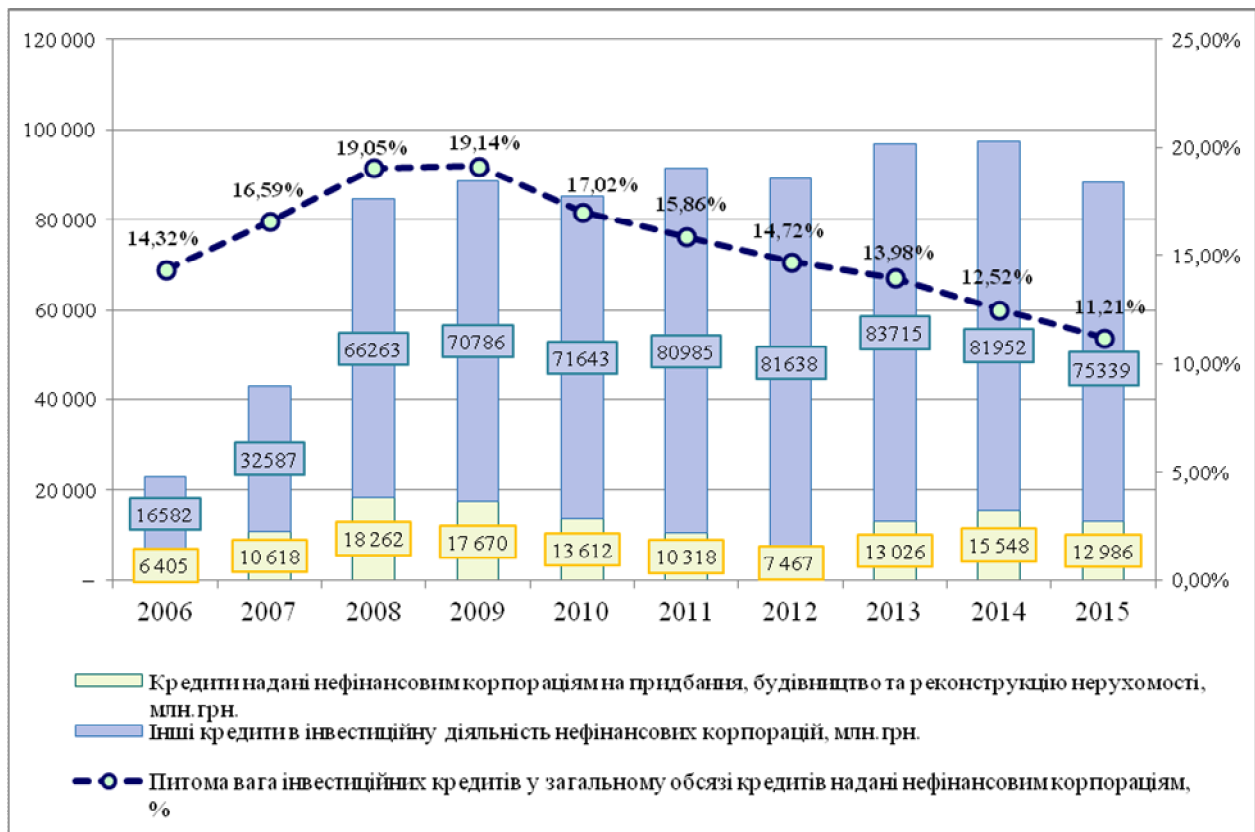


Рис. 2.6. Обсяг і питома вага банківських інвестиційних кредитів, наданих нефінансовим корпораціям у 2006–2015 рр.

Джерело: складено авторами за даними [10].

На жаль, в Україні ще не сформовані передумови для ефективного використання інвестиційних кредитів, і насамперед банківських. Основними перешкодами для подальшого розвитку інвестиційного кредитування є: відсутність продуманих довгострокових програм розвитку економіки; значні обсяги «тіньової» економіки (в якій перебуває в обігу половина грошових ресурсів, а не працює на розвиток реального сектору); штучне стримування розвитку банківської системи внаслідок адміністративного тиску з боку владних структур під час вирішення тактичних завдань; брак цивілізованого ринку землі, що звужує ефективне використання інвестиційних ресурсів, особливо під час реалізації спільних із нерезидентом вкладень; невисока культура супроводження інвестиційного процесу, відсутність розвиненої інфраструктури інвестиційного ринку, у т. ч. ринку інвестиційного кредиту; недосконалість механізмів трансформації заощаджень і нагромаджень суб'єктів господарювання в інвестиції.

Крім того, існують й інші проблеми, що стоять на заваді розвитку банківського інвестиційного кредитування, а саме: обмежені обсяги акумульованих довгострокових ресурсів; високі процентні ставки за кредитами; недостатня кількість платоспроможних позичальників і низька рентабельність інвестиційних проектів; відсутність необхідних технологій та досвіду організації ефективного проектного фінансування; відсутність надійної системи страхування кредитних ризиків.

Таким чином, проведений нами аналіз ринку банківського інвестиційного кредиту дає можливість зробити висновок щодо важливої ролі інвестиційного кредиту як фінансового важеля активізації інвестиційного процесу, а отже, і суспільного відтворення. Водночас, банківські установи в Україні надають креди-

ти переважно на фінансування поточної діяльності суб'єктів господарювання, отже для активізації роботи фінансових установ на інвестиційному ринку необхідним є реалізація таких заходів:

- удосконалення нормативно-правової бази через розроблення та прийняття Концепції розвитку системи інвестиційного кредитування в Україні, а також нормативних актів, які захищатимуть права кредиторів, а значить будуть знижувати ризики при інвестиційному кредитуванні;

- створення спеціалізованих інститутів розвитку, на кшталт Державного банку розвитку, з метою стимулювання й підтримки розвитку пріоритетних галузей економіки, реалізації інвестиційних та інноваційних проектів, залучення довгострокових зовнішніх інвестицій у національну економіку;

- повернення довіри до банківської системи завдяки посиленню контролю за діяльністю банків з боку НБУ, підвищенню ефективності діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, що сприятиме залученню до банківської системи довгострокових ресурсів для інвестиційного кредитування;

- формування у процесі структурування кредиту належно обґрунтованої процентної політики, реалізація якої дозволить оптимально врахувати вплив макро- і мікроекономічних факторів при формуванні ціни за банківськими кредитами;

- підвищення кредитної культури підприємств (інформованості суб'єктів бізнесу щодо умов інвестиційного кредитування й особливості організації кредитного процесу);

- з метою активізації банківського кредитування інноваційної сфери доречним є надання дозволу використовувати спільно з підприємством-позичальником результатів інноваційної діяльності, а також визначення можливостей встановлення банком прав власності на частину результатів інноваційної діяльності, що фінансується цим банком;

- заохочення участі іноземних банків до кредитування інвестиційних проектів, що сприятиме посиленню конкуренції та спрощенню умов отримання інвестиційних кредитів у вітчизняних банках.

Альтернативою банківському інвестиційному кредиту, як джерела формування фінансових ресурсів для інвестицій, можуть бути *корпоративні облигації* – це цінний папір, що посвідчує внесення його власником грошей, визначає відносини позики між власником облигації та емітентом, підтверджує зобов'язання емітента повернути власникові облигації її номінальну вартість у передбачений умовами розміщення облигацій строк та виплатити дохід за облигацією, якщо інше не передбачено умовами розміщення [11].

На відміну від банківського кредиту, емісія облигація у формуванні інвестиційних ресурсів має певні переваги, найважливішими із яких є те, що: 1) емісія облигацій не впливає на структуру власного капіталу і не призводить до втрати контролю над підприємством; 2) вартість емісії нижче банківського кредиту; 3) немає обмежень щодо строку обігу та обсягу емісії (підприємство самостійно визначає термін та суму емісії, виходячи зі строку окупності та вартості інвестиційного проекту); 4) відсутня обов'язкова вимога щодо забезпе-

чення зобов'язань; 5) підприємство самостійно визначає умови емісії облігацій і адаптує їх до вимог проекту; 6) надійна кредитна історія та високий рейтинг облігацій забезпечує зростання іміджу компанії та ін.

У той же час є певні негативні фактори, у тому числі: процедура реєстрації випуску облігацій є досить довготривалою; існує ризик недоотримання фінансування через неповне розміщення облігацій на ринку; необхідною є максимальна відкритість і прозорість діяльності емітента; фіксовані накладні витрати на підготовку до емісії та рекламу роблять невеликі випуски облігацій непривабливими; обов'язковою є потреба у використанні послуг професійного андеррайтера, від якого залежить швидкість та обсяги розміщення облігацій.

Підтвердженням зацікавленості підприємств у залученні ресурсів за рахунок емісії облігацій є зростання обсягів зареєстрованих їх випусків у період поживлення ринкової кон'юнктури (табл. 2.3). Водночас спад ділової активності на фінансовому ринку має негативний вплив на емісійну діяльність у країні. Так, у 2015 р. відбулося скорочення емісійної діяльності на ринку корпоративних облігацій, регулятор зареєстрував 147 випусків облігацій підприємств на суму 11,42 млрд грн, що на 60,63 % менше порівняно з 2014 р.

Таблиця 2.3

Обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств у 2008–2015 рр., млн грн

| Роки | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---------------------------------------|--------|--------|------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Обсяг зареєстрованих випусків, з них: | 31 346 | 10 107 | 9494 | 35 914 | 51 387 | 42 468 | 29 009 | 11 421 |
| банків | 7116 | 0 | 3150 | 13 894 | 11 770 | 8040 | 4800 | 0 |
| страхових компаній | 98 | 0 | 0 | 100 | 28 | 0 | 225 | 0 |
| інших підприємств | 24 133 | 10107 | 6344 | 21 921 | 39 588 | 34 428 | 23 984 | 11 421 |

Джерело: складено авторами за даними [12].

У 2015 році найбільші обсяги випусків облігацій підприємств були здійснені емітентами з такими основними видами економічної діяльності: будівництво (4,06 млрд грн, або 35,54 % від загального обсягу); добувна промисловість і розроблення кар'єрів (2,10 млрд грн, або 18,3 %); переробна промисловість (1,91 млрд грн, або 16,72 %); професійна, наукова та технічна діяльність (1,8 млрд грн, або 15,79 %).

Перелік підприємств, що зареєстрували у 2015 р. найбільші обсяги випусків облігацій, наведено в табл. 2.4. Обсяг емісії облігацій цих емітентів становив 53,5% від загального обсягу випусків облігацій, зареєстрованих НКЦПФР. Серед категорії «інші» найбільший обсяг зареєстрованих випусків облігацій належали підприємствам, основним видом економічної діяльності яких були оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів.

Таблиця 2.4

ТОП 10 емітентів, які зареєстрували найбільші випуски облігацій у 2015 році

| № з/п | Найменування емітента | Обсяг випуску, млн грн | Частка у загальному обсязі емісій, % |
|-------|-------------------------------------|------------------------|--------------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | ТОВ «ДТЕК ДОБРОПІЛЛЯВУГІЛЛЯ» | 2 100,00 | 18,39 |
| 2 | ПрАТ «ГАЗТЕК» | 1 710,00 | 14,97 |
| 3 | ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» | 1 000,00 | 8,76 |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----|--|---------|------|
| 4 | ТОВ «ТЕРИТОРІАЛЬНЕ МІЖГОСПОДАРЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ «ЛІКО-ХОЛДІНГ» | 700,00 | 6,13 |
| 5 | ТОВ «ТРЦ ЛАВИНА» | 600,00 | 5,25 |
| 6 | ТОВ «Будспецсервіс» | 560,94 | 4,91 |
| 7 | ТОВ «Фірма «Інтергал» | 530,00 | 4,64 |
| 8 | ПАТ «ТРЕСТ ЖИТЛОБУД-1» | 481,79 | 4,22 |
| 9 | ТОВ «Фармацевтична компанія «ЗДОРОВ'Я» | 400, 00 | 3,50 |
| 10 | ТОВ «ФІРМА ДІБРОВА» | 286,00 | 2,50 |

Джерело: Складено авторами за даними [12].

Ще одним інструментом формування боргового інвестиційних ресурсів є фінансовий лізинг – це вид цивільно-правових відносин, що виникають із договору фінансового лізингу, за яким лізингодавець зобов'язується набути у власність річ у продавця (постачальника) відповідно до встановлених лізингоодержувачем специфікацій та умов і передати її у користування лізингоодержувачу на визначений строк не менше одного року за встановлену плату (лізингові платежі) [13].

Зазначимо, що протягом останніх років кількість фінансових компаній, що надають послуги фінансового лізингу щороку збільшується (з 157 на початок 2014 р. до 362 на початок 2016 р.), це обумовлено зростанням попиту на лізингові послуги. Протягом 2015 р. фінансовими компаніями та юридичними особами, які не мають статусу фінансових установ, але можуть згідно із законодавством надавати фінансові послуги, укладено 4119 договорів фінансового лізингу на суму 6261,6 млн грн. Вартість об'єктів лізингу, що є предметом договорів, становила 4945,0 млн грн.

Послуги фінансового лізингу надаються переважно юридичними особами – суб'єктами господарювання, які не є фінансовими установами – 99,6 % (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Інформація щодо договорів фінансового лізингу, укладених юридичними особами та фінансовими компаніями за 2009–2015 рр.

| Роки | Вартість укладених договорів фінансового лізингу, млн грн | | Кількість укладених договорів фінансового лізингу, одиниць | |
|------|---|------------------------|--|------------------------|
| | юридичними особами | фінансовими компаніями | юридичними особами | фінансовими компаніями |
| 2009 | 2610,1 | 5,2 | 3008 | 4 |
| 2010 | 4965,0 | 7,6 | 5090 | 14 |
| 2011 | 11 327,7 | 9,7 | 10 906 | 14 |
| 2012 | 14 708,8 | 1,7 | 10 826 | 6 |
| 2013 | 31 536,6 | 16,5 | 11 051 | 32 |
| 2014 | 7181 | 257,4 | 8940 | 26 |
| 2015 | 6241,4 | 20,2 | 4098 | 21 |

Джерело: складено авторами за даними [14].

Позитивною вважаємо тенденцію до активізації лізингодавців на ринку фінансового лізингу протягом 2009–2013 рр. Найбільшою позитивною динамікою щодо кількості договорів фінансового лізингу, укладених юридичними особами

та фінансовими компаніями, була динаміка 2011 і 2013 років, коли кількість та вартість договорів фінансового лізингу збільшилася за рік майже вдвічі. У 2013 р. кількість укладених контрактів становила 11 083 од., а вартість – 31 553,1 млн грн, що більш ніж у 6 разів більше, ніж за весь 2010 рік.

За підсумками 2014, 2015 років спостерігається зменшення кількості договорів фінансового лізингу на 19,1 і 54,1 % відповідно; вартість договорів фінансового лізингу зменшилась на 76,4 і 15,8 % відповідно. Негативна тенденція зниження активності на ринку фінансових послуг пов'язана із суттєвим скороченням укладених угод нефінансовими юридичними особами.

Важливо зацентруватись на джерелах фінансування лізингових операцій. Так, за 2015 р. загальний обсяг джерел фінансування юридичних осіб – лізингодавців та фінансових компаній становить 4 943,0 млн. грн., що на 934,4 млн грн, або на 15,9 %, менше порівняно з відповідним періодом 2014 р. У структурі джерел фінансування лізингових операцій юридичних осіб – лізингодавців найбільшу питому вагу займають власний капітал 40,6 % (2 003,7 млн грн), авансові платежі 24,6 % (1215,4 млн грн) і кредити банків 11,2 % (552,6 млн грн). У структурі джерел фінансування лізингових операцій фінансових компаній найбільшу частку становить власний капітал – 94,3 % (10,7 млн грн).

Основними об'єктами фінансового лізингу за чинними договорами станом на 31.12.2015 були: транспортні засоби – 14 713,6 млн грн, або 55,8 % від загальної суми договорів; техніка, машини та устаткування для сільського господарства – 5 736,4 млн грн (21,8 %); будівельне обладнання та техніка – 1 553,8 млн грн, або 5,9 % від загальної суми договорів.

Як і в попередні роки найбільшими споживачами лізингових послуг у країні є: транспортна галузь (31,3 %); сільське господарство (25,2 %), добувна промисловість (6,6 %). Водночас слаборозвиненим залишається фінансовий лізинг у будівництві, харчовій, хімічній, легкій промисловості та машинобудуванні, які понад усе потребують оновлення основних фондів та здійснення капітальних інвестицій.

Крім того, активізацію лізингу як інструмента фінансуваного забезпечення модернізації економіки стримують такі фактори: обмеженість державної підтримки; нерегульованість питання міжнародного лізингу та оскарження неправомірних дій лізингодержувача; зростання ціни фінансового лізингу для суб'єктів малого підприємництва; проблеми з ліквідністю, фінансовою стійкістю лізингодавців та обмеженим доступом до рефінансування НБУ; обмеженість довгострокових джерел фінансування, у т.ч. кредитних; недостатність кваліфікованих кадрів у сфері лізингу. Та пропри це, враховуючи курс країни на реформування вітчизняної економіки, фінансовий лізинг можна розглядати як перспективний вид формування фінансового потенціалу підприємств.

У процесі розширеного суспільного відтворення виникає суперечність між необхідністю значних капіталовкладень для розвитку великих підприємств і обмеженістю індивідуальних фінансових капіталів. Така ситуація вирішується за допомогою акціонування. Розміщення акцій серед суб'єктів господарювання спонукає до перерозподілу між ними платоспроможного інвестиційного попиту, в тому числі й незабезпеченого товарами. Крім того, придбання акцій домо-

господарствами сприяє не лише трансформації споживчого попиту в інвестиційний, а й опосередковує відтік капіталу з фонду споживання у фонд накопичення, переміщаючи в такий спосіб тиск незабезпечених товарами грошей із ринку предметів споживання на ринок засобів виробництва.

Привабливість акціонерної форми фінансування інвестиційних проектів виявляється у тому, що основний обсяг необхідних ресурсів надходить на початку його реалізації, тобто дає можливість профінансувати нові підприємства, в яких немає ще прибутків, амортизації, майна, під яке можна одержати кредит у банку. Крім того, такий метод фінансування (емісія простих акцій) не зобов'язує підприємство повертати капітал і сплачувати дивіденди. Через акціонування може залучатися не тільки грошовий капітал, але й матеріальні та нематеріальні цінності.

Нині формування акціонерних товариств, незважаючи на певні відмінності, здійснюється переважно в руслі колективно-пайового підприємництва. Це дає змогу конкурувати та ефективніше вести виробництво в умовах ринку. Так, акціонування, що передбачає добровільне об'єднання власників, є основою присвоєння одержаного прибутку з наступним розподілом його серед акціонерів залежно від результатів кінцевої господарської діяльності та кінцевого паю, колективності та демократизації управління виробництвом, можливості виходу з підприємства зі своїм паєм. Основна ідея механізму акціонування полягає в тому, що, відчуваючи себе власником матеріально, працівник буде безпосередньо зацікавлений в ефективному використанні засобів виробництва.

Попри вагому роль у фінансуванні інвестиційної діяльності, акціонерна форма як організаційно-правова форма ведення бізнесу популярності в Україні не має. Як свідчать дані офіційного сайту Державної служби статистики України, на 1 січня 2016 р. частка акціонерних товариств у загальній кількості суб'єктів ЄДРПОУ становила лише 1,38 %, або 15 571 суб'єкт (табл. 2.6). У загальній кількості з 2008 р. акціонерних товариств зменшилося майже на третину з 21 157 до 15 571; а їх частка у загальній структурі скоротилася майже у двічі – з 2,7 до 1,39 %.

Таблиця 2.6

Структура суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовою формою господарювання станом на 1 січня відповідного року, одиниць

| Показник | Роки | | | | | | | | |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
| Усього, з них | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| фермерське господарство | 4,21 | 4,08 | 3,95 | 3,82 | 3,70 | 3,66 | 3,58 | 3,56 | 3,90 |
| приватне підприємство | 22,77 | 22,67 | 22,54 | 22,08 | 21,45 | 20,87 | 20,28 | 19,51 | 18,00 |
| державне підприємство | 0,61 | 0,57 | 0,54 | 0,51 | 0,49 | 0,45 | 0,43 | 0,42 | 0,36 |
| комунальне підприємство | 1,40 | 1,33 | 1,27 | 1,21 | 1,18 | 1,13 | 1,09 | 1,03 | 1,02 |
| дочірнє підприємство | 1,82 | 1,71 | 1,62 | 1,54 | 1,45 | 1,39 | 1,32 | 1,28 | 1,10 |
| акціонерне товариство | 2,70 | 2,53 | 2,40 | 2,22 | 2,01 | 1,90 | 1,81 | 1,74 | 1,39 |
| товариство з обмеженою відповідальністю | 32,11 | 32,92 | 33,23 | 34,24 | 35,34 | 36,43 | 37,56 | 39,03 | 43,54 |
| кооператив | 2,80 | 2,79 | 2,79 | 2,69 | 2,58 | 2,51 | 2,46 | 2,23 | 2,30 |
| організація | 8,58 | 8,46 | 8,63 | 8,50 | 8,42 | 8,57 | 8,31 | 8,23 | 9,12 |

Джерело: складено авторами за джерелом [15].

Найбільша частка акціонерних товариств у 2015 р. існувала у формі приватних – 4149 суб'єктів, або 26,6 % від загальної кількості зареєстрованих в Україні акціонерних товариств. Своєю чергою, частка публічних товариств становить лише 22,3 % (3486 суб'єктів).

За даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), на початок 2016 р. було зареєстровано випусків акцій на загальну суму 838,62 млрд грн (рис. 2.7).

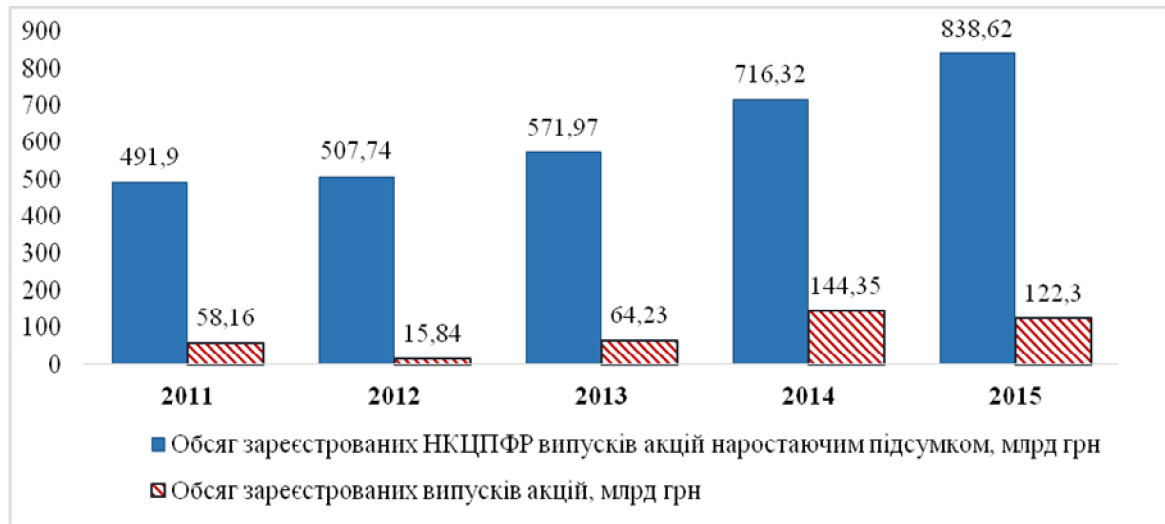


Рис. 2.7. Динаміка обсягу зареєстрованих НКЦПФР випусків акцій, млрд грн
Джерело: складено авторами за джерелом [12].

За період 2011–2015 рр. спостерігалася нерівномірна тенденція обсягу випуску акцій. Так, у 2012 р. обсяг емісії акцій зменшився у 3,5 рази порівняно з попереднім 2011 р. Наступні роки (2013–2014) демонстрували поживлення емісійної діяльності на ринку акцій. У 2015 р. обсяг випуску акцій становив 122,30 млрд грн, що на 22,05 млрд грн менше, ніж у 2014 р.

Найбільші обсяги випусків акцій, які зареєструвала НКЦПФР у 2015 р., належали емітентам, основними видами економічної діяльності яких були фінансова та страхова діяльність (88,28 млрд грн, або 72,18 % від загального обсягу), а також професійна, наукова та технічна діяльність (29,72 млрд грн, або 24,3 %). Серед категорії «інші» найбільший обсяг зареєстрованих випусків акцій належить підприємствам, основним видом економічної діяльності яких було сільське, лісове та рибне господарство.

Найбільшими емітентами у 2015 р. були Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України», ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» та ПАТ «ВТБ Банк», що становить 61,14 % від загального обсягу емісії акцій в Україні (табл. 2.7).

За результатами дослідження нами було встановлено, що акціонерна форма формування фінансового потенціалу для інноваційного розвитку підприємств реального сектору економіки не є привабливою. Ринок акцій в Україні залишається дуже фрагментарним з низькою капіталізацією через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності акціонерів і низький рівень корпоративного управління. Тому подальші перспективи застосування такої форми фінансування розвитку бізнесу в Україні залежать від багатьох фак-

торів, у тому числі і від самих підприємців. Акціонерне товариство, яке збирається фінансувати інвестиційний проект за рахунок додаткової емісії акцій, має виробити ефективну стратегію підвищення ліквідності і вартості акцій, що передбачає підвищення ступеня фінансової прозорості та інформаційної відкритості емітента, розширення та розвиток діяльності, зростання капіталізації, поліпшення фінансового стану й поліпшення іміджу.

Таблиця 2.7

ТОП 10 емітентів, які зареєстрували найбільші випуски акцій протягом 2015 року

| № з/п | Найменування емітента | Обсяг емісії, млн грн | Частка у загальному обсязі емісій, % |
|-------|---|-----------------------|--------------------------------------|
| 1 | ПАТ Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України» | 29 700,00 | 24,28 |
| 2 | ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк» | 26 377,73 | 21,57 |
| 3 | ПАТ «ВТБ Банк» | 18 700,00 | 15,29 |
| 4 | ПАТ «Укрсоцбанк» | 5271,51 | 4,31 |
| 5 | ПАТ «Державний експортно-імпорتنний банк України» | 5000,00 | 4,09 |
| 6 | ПАТ «СБЕРБАНК» | 4780,00 | 3,91 |
| 7 | ПАТ «УКРСИББАНК» | 4465,50 | 3,65 |
| 8 | ПАТ АБ «УКРГАЗБАНК» | 3837,00 | 3,14 |
| 9 | ПАТ «ОТП Банк» | 3384,99 | 2,77 |
| 10 | ПАТ «РАЙЗ-МАКСИМКО» | 3345,79 | 2,74 |

Джерело: складено авторами за джерелом [12].

З боку держави важливим є покращення ситуації є удосконалення правового забезпечення через прийняття законодавчих актів щодо:

- підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах;
- врегулювання питання участі акціонерів в управлінні акціонерним товариством;
- оптимізації процедур припинення акціонерних товариств у результаті реорганізації;
- корпоративного управління та ін.

Разом з тим доречним буде зауважити, що акціонерна форма організації бізнесу є досить привабливою для іноземних інвесторів, які вкладають кошти у вітчизняний бізнес. У процесі дослідження динаміки залучення іноземних інвестицій в економіку України, ми виявили щорічне збільшення частки прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) у загальній структурі сукупних іноземних інвестицій (рис. 2.8). З 2007 р. частка таких іноземних інвестицій зростає з 64,5 до 86,5 % у 2010 р. і на сьогодні становить 84,7 %.

Сумарні обсяги прямих іноземних інвестицій, що надійшли в економіку України, наведені на рис. 2.9. Звичайно, ПІІ є однією з найбільш затребуваною формою капіталовкладень для країн, що розвиваються, оскільки дозволяють реалізувати великі проекти, крім того, до країни надходять нові технології, практики управління тощо. Водночас для нашої країни залучення цього фінансового ресурсу не носило системний та закономірний характер.

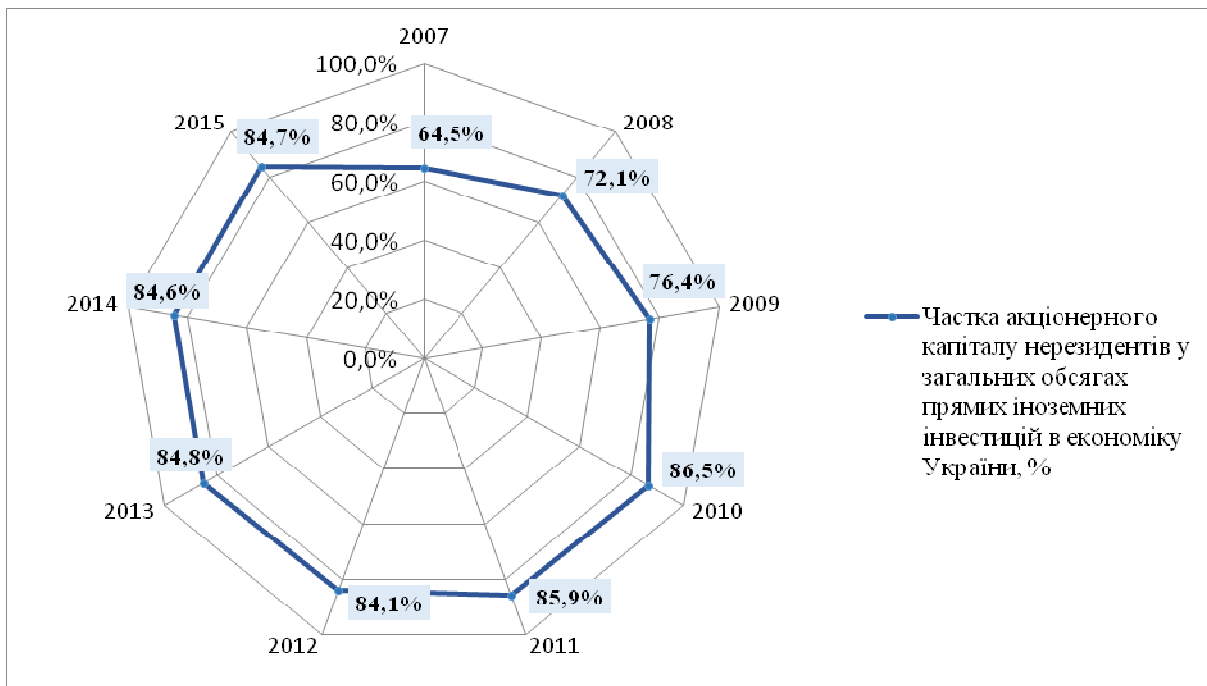


Рис. 2.8. Динаміка частки прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу нерезидентів) у загальній структурі сукупного іноземного капіталу в економіку України, на кінець періоду, %

Джерело: складено авторами за джерелом [16].

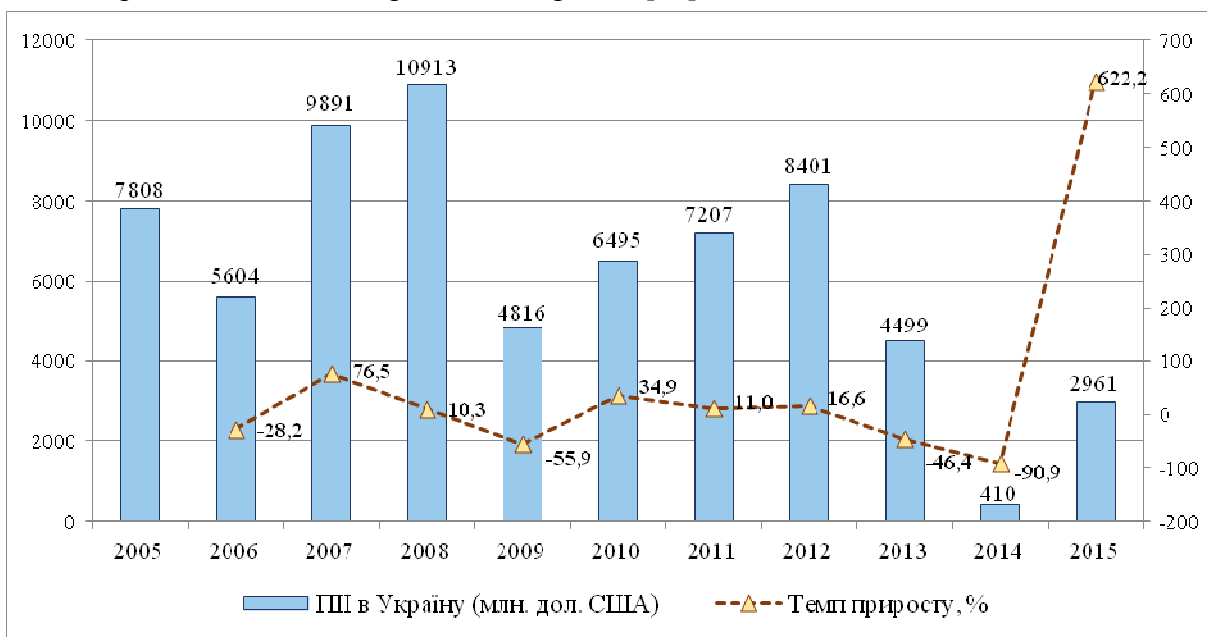


Рис. 2.9. Обсяги прямих іноземних інвестицій, що надійшли в економіку України у 2005–2015 рр.

Джерело: складено авторами за джерелом [17].

У період стабілізації політичної та економічної ситуації у країні (2007–2008, 2011–2012) відбувалось збільшення в абсолютному значенні прямих іноземних інвестицій. Негативною є динаміка іноземного інвестування в Україну в кризові періоди. Так, протягом 2014 р. надходження ПІ скоротились на 4089 млн дол. США, або -90,9 %; суттєвий вплив на ці процеси мали й зовнішні чинники, зокрема уповільнення зростання світової економіки і невизначеність у співпраці з МВФ із приводу продовження кредитування. Водночас, 2015 р. ха-

рактизувався збільшенням обсягів прямих іноземних інвестицій, хоча їх рівень навіть не досягнув показчику 2009 та 2013 рр.

За даними Державної служби статистики України, обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України на 31.12.2015 р. становив 43 371,4 млн дол. США.

У 2015 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 3763,7 млн дол. та вилучено 891,3 млн дол. прямих інвестицій (акціонерного капіталу); зменшення вартості акціонерного капіталу за рахунок переоцінки, утрат та перекласифікації становило 5245,8 млн дол.

Інвестиції надійшли зі 134 країн світу. Із країн ЄС із початку інвестування внесено 33 042,3 млн дол. інвестицій (76,2 % загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 10 329,1 млн дол. (23,8 %). До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає 83,0 % загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 11 744,9 млн дол., Нідерланди – 5610,7 млн дол., Німеччина – 5414,3 млн дол., Російська Федерація – 3392,1 млн дол., Австрія – 2402,4 млн дол., Велика Британія – 1852,5 млн дол., Віргінські Острови (Брит.) – 1798,9 млн дол., Франція – 1528,1 млн дол., Швейцарія – 1364,2 млн дол. та Італія – 972,4 млн дол.

Зазначимо, що на підприємствах промисловості зосереджено 13 280,1 млн дол. (30,6 %) прямих інвестицій, у т. ч. переробної – 11 331,7 млн дол., добувної промисловості і розроблення кар'єрів – 1243,6 млн дол., з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 629,6 млн дол. У підприємства металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів внесено 5309,7 млн дол. прямих інвестицій, виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 2426,0 млн дол., виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції – 1097,6 млн дол., машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування, – 808,8 млн дол., виробництва хімічних речовин і хімічної продукції – 747,9 млн дол.

В установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 11823,9 млн дол., або 27,3 % загального обсягу прямих інвестицій; на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 5659,5 млн дол. (13,0 %); в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, – 3482,8 млн дол. (8,0 %); у сфері інформації та телекомунікації – 2308,7 млн дол. (5,3 %); професійної, наукової та технічної діяльності – 2174,5 млн дол. (5,0 %).

Заборгованість українських підприємств за кредитами та позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями (борговими інструментами) перед прямими іноземними інвесторами на 31.12.2015 р. становила 7824,2 млн дол. Таким чином, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу та боргових інструментів) на 31.12.2015 р. становив 51 195,6 млн дол. [16].

Отже, підсумовуючи можемо зробити такі висновки:

1. Фінансовий потенціал для інвестування (ФП) – це сукупність усіх наявних фінансових ресурсів та майбутніх фінансових можливостей для реалізації суб'єктами господарювання інвестиційної діяльності. У цілому ФП – це підсу-

мкова фінансова характеристика діяльності підприємств та одночасно стартова оцінка його інвестиційних можливостей у майбутньому. Фінансовий потенціал включає в себе як фінансові ресурси, створені й накопичені у процесі попередньої діяльності, так і нові залучені кошти та сформовані фінансові резерви. Формування та зростання фінансового потенціалу за рахунок власних, залучених і позичених фінансових ресурсів є стрижнем формування інвестиційного потенціалу – основи для інноваційного та соціального розвитку й підвищення конкурентоспроможності усіх суб'єктів господарювання.

2. Провідним чинником успішної господарської діяльності усіх без винятку суб'єктів господарювання є їх власний фінансовий капітал. Він утворює основну частину фінансової складової інвестиційних ресурсів підприємств, нарощування якої зміцнює його конкурентоспроможні позиції на ринку та сприяє стратегічному розвитку на інноваційних засадах. За даними Державної служби статистики України власні кошти, є головним джерелом фінансування капітальних вкладень – 67,5 % на кінець 2015 р. Однак формування інвестиційного потенціалу за рахунок власних коштів має негативну тенденцію. Лише за 2014 р. катастрофічно підвищився рівень збитковості підприємств (фінансовий результат за усіма підприємствами знизився з 29 283,2 млн грн до - 523 587,0 млн грн, або падіння на 1888 %). Від'ємне значення спостерігалось і у 2015 р., а саме -340 126 млн грн, водночас, позитивною тенденцією стало збільшення на 7,4 п.п. кількості підприємств, які мали прибуток.

3. Закономірностями вітчизняного ринку інвестиційного кредиту є такі: а) питома вага інвестиційних кредитів у джерелах фінансування капітальних вкладень у країні знизилась із 17,1 % у 2012 р. до 7,6 % у 2015 р.; б) обсяг та питома вага банківських кредитів, наданих підприємствам на інвестиційні потреби, у період з 2010 по 2015 рр. також мали тенденцію до зниження, і хоча у 2013 р. темп їх приросту становив 8,6 %, це було спричинено, насамперед, переоцінкою інвестиційних кредитів в іноземній валюті; в) незначною є питома вага інвестиційних кредитів у кредитах, наданих банками нефінансовим корпораціям (у 2015 р. – 11,2 %, максимальний рівень спостерігався у 2009 р. – 19,14 %); г) досить непривабливою є ситуація із фінансовим лізингом, попри позитивну тенденцію до збільшення вартості договорів протягом 2009–2013 рр., 2014 і 2015 рр. характеризувались зменшенням вартості договорів фінансового лізингу на 76,4 і 15,8 % відповідно.

4. Попри вагому роль у фінансуванні інвестиційної діяльності, акціонерна форма як організаційно-правова форма ведення бізнесу популярності в Україні не має. Частка акціонерних товариств у загальній кількості суб'єктів ЄДРПОУ становить лише 1,38 %, або 15 571 суб'єкт. З 2008 р. частка акціонерних товариств зменшилося у двічі – з 2,7 до 1,39 %. Негативною є і тенденція щодо відкритих і публічних підприємств, які мають більше можливостей залучати ресурси на внутрішньому та зовнішніх ринках. Своєю чергою акціонерна форма організації бізнесу є досить привабливою для іноземних інвесторів, так, спостерігається збільшення частки акціонерного капіталу нерезидентів у загальній структурі сукупного іноземного капіталу із 64,5 % у 2007 р. до 86,5 % у 2010 р. і на сьогодні цей показник становить 84,7 %.

5. Основними факторами, що стримують зростання вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку країни й формують несприятливий інвестиційний клімат, є такі: низький рівень капіталізації прибутків підприємств і відсутність економічних (фіскальних, монетарних) стимулів для майбутнього інвестування; високий рівень корупції, урядової бюрократії; наявність проблем у корпоративному секторі та незахищеність прав інвесторів (особливо міноритарних акціонерів); низький рівень торговельної активності на вітчизняному ринку акцій; недостатнє висвітлення інформації про емітентів, професійних учасників ринку цінних паперів, що перешкоджає оцінюванню інвестором реальної вартості й потенціалу українських підприємств, прийняттю ним інвестиційних рішень; значні обсяги тіньового бізнесу як основного джерела нелегального накопичення й вивезення капіталу.

Список використаних джерел

1. Проблеми фінансового забезпечення інноваційного розвитку : монографія / [за заг. ред. Т. А. Васильєвої]. – Суми : Вид-во СумДУ, 2009. – 350 с.
2. Фінансове стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності малого і середнього бізнесу в Україні : монографія / [А. Я. Кузнєцова, Г. В. Возняк, О. В. Дубовик, Н. В. Тувакова]. – Львів : ЛБІ НБУ, 2006. – 367 с.
3. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційної моделі розвитку економіки України : [монографія] / М. І. Крупка. – Львів : Видавничий центр Львівського національного університету ім. І. Франка, 2001. – 608 с.
4. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України : [монографія] / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. – К. : Т-во «Знання», КОО, 1999. – 514 с.
5. Онишко С. В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку : [монографія] / С. В. Онишко. – Ірпінь : Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
6. Пшик Б. І. Теоретичні засади фінансово-кредитного стимулювання інноваційних процесів [Електронний ресурс] / Б. І. Пшик // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси» : зб. наук. праць. – 2009. – Вип. 6 (24), ч. 2. – С. 5. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En_oif/2009_6_2/29.pdf.
7. Академічний тлумачний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/potencial>.
8. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування / Інформаційні матеріали Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Фінансові результати підприємств до оподаткування/ Інформаційні матеріали Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
11. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс] : Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Річна звітність Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua/fund/analytics>.
13. Про фінансовий лізинг [Електронний ресурс] : Закон України від 16.12.1997 р. № 723/97-ВР. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

14. Інформація про стан і розвиток фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-finansovih.html>.

15. Кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

16. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

17. Прямі іноземні інвестиції. Статистична інформація Фінансового порталу Мініфіну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/fdi/>.

2.2. Інструментарій контролінгу як способу управління підприємствами в умовах кризи: інноваційний аспект

При огляді економічної літератури можна відзначити велику кількість трактувань поняття контролінгу. Значний внесок у вивчення і розвиток теорії та методології контролінгу як нової управлінської концепції внесли зарубіжні дослідники, серед яких І. Ансофф, Дж. Б'юкенен, Х. Дитхер, Е. Майер, Р. Манн, Г. Піч, Дж. Мун, Дж. Паллард та ін. Е. Майер визначає контролінг також як комплекс методів оперативного і стратегічного управління: обліку, планування, аналізу та контролю, що об'єднуються на якісно новому етапі розвитку ринкових відносин в єдину систему, функціонування якої підпорядковане певній меті, а також як керівну концепцію ефективного управління фірмою і забезпечення її довгострокового існування [2, с. 43].

Німецький дослідник Х. Дітгер називає контролінг інформаційною системою забезпечення, орієнтованою на результат управління компанією, основною функцією якої є підтримка керівництва підприємства [10, с. 18].

Відповідно до трактування Дж. Палларда контролінг являє собою систему управління компанією, спрямованої на поступальний ефективний, економічний і рентабельний її розвиток [5, с. 189].

Говорячи про особливості становлення контролінгу в Україні, можна констатувати, що ця категорія для української теорії і практики управління підприємством є відносно новим. Тільки з початку 90-х рр. ХХ століття в Україні з'являються дослідження у сфері контролінгу. При цьому впровадження цієї концепції у країні з переходом на ринкові рейки управління проходило досить критично, що було обумовлено тим, що контролінг значною мірою ототожнювався з традиційним контролем, а західний термін «контролінг» не приносить нічого якісно нового для української теорії та практики менеджменту сучасного етапу.

Слід відзначити значне розмаїття інструментів контролінгу. Більшість авторів, що займаються зазначеною проблемою, мають єдину думку про те, що інструменти контролінгу поділяються на інструменти стратегічного і оперативного контролінгу. Ця вимога очевидно впливає з призначення цих видів контролінгу (стратегічний контролінг спрямований на створення конкурентної переваги, а оперативний – на його утримання).

В економічній літературі зустрічається також інший поділ методів контролінгу. Зокрема, у роботі [12, с. 51] наведено поділ методів залежно від ступеня формалізації можливих залежностей: неформалізовані методи (експертних оцінок, сценаріїв, побудови систем показників та ін.); формалізовані (макро- і мікроекономічного аналізу, статистичні методи та ін.).

С. Г. Фалько виділяє такі базові інструменти, як: облік, планування і бюджетування, аналіз відхилень, система показників, звітність, інвестиційні розрахунки.

Незважаючи на наявність відмінностей у трактуваннях, інструменти контролінгу повинні задовольняти базову вимогу: забезпечувати виконання функцій контролінгу. На наш погляд, доцільно диференціювати інструменти контролінгу, крім поділу на інструменти стратегічного й оперативного контролінгу, ще на дві групи інструментів: економічного аналізу та управлінського обліку.

Таким чином, отримуємо матрицю, яка відобразить основні методичні прийоми контролінгу. Слід зазначити, що поділ інструментів для оперативного і стратегічного контролінгу певною мірою умовно, оскільки багато інструментів може успішно застосовуватися для реалізації як тактичних, так і стратегічних цілей (рис. 2.10).



Рис. 2.10. Інструменти контролінгу

Джерело: розроблено авторами.

Слід врахувати, що контролінг не є статичною структурою. Необхідний адекватний перерозподіл завдань, пов'язаних з процесами планування, контролю та інформаційного забезпечення, тобто реінжиніринг системи контролінгу. При цьому цей процес неминуче включає і підвищення ролі самоконтролінгу, вироблення контролінгової культури і реструктуризацію відділу контролінгу.

Важливим методичним прийомом, використовуваним у контролінгу, є портфельний аналіз. Портфелем компанії називається частка ринку, портфель продукції, портфель клієнтів, портфель напрямків діяльності. Портфельний аналіз дозволяє: виявляти стадії життєвого циклу і прибутковість окремих продуктивних груп; прогнозувати необхідність розробки нових продуктів і обсяги необхідних фінансових ресурсів.

Контролінг також може використовувати матрицю Бостонської консультативної групи, яка дозволяє визначити стратегічну позицію підприємства діленням всіх напрямків діяльності на чотири групи: «зірка», «дійна корова», «собака» і «дика кішка». Відносно кожної групи необхідна своя стратегія.

Стратегічна позиція підприємства визначає сильні і слабкі сторони організації в зовнішньому і внутрішньому середовищі. Для з'ясування можливостей організації і переліку загроз слід скористатися таким інструментом контролінгу, як SWOT-аналіз.

Після проведення SWOT-аналізу для більш глибокого вивчення внутрішнього середовища організації застосовують SNW-аналіз – це аналіз сильних, нейтральних і слабких сторін організації.

При вивченні сильних і слабких сторін організації доцільним є використання таких маркетингових інструментів, як:

1. PEST-аналіз (іноді позначають як STEP) – інструмент, призначений для виявлення політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів зовнішнього середовища, які впливають на бізнес компанії. Аналіз виконується за схемою «фактор – підприємство». Отримані результати оформляються у вигляді матриці.

2. PESTLE-аналіз (версія PEST-аналізу, розширена двома факторами: правовим і навколишнього середовища). Маємо приклади застосування та інші формати, наприклад, STEEPLE-аналіз: соціально-демографічні, технологічний, економічний, навколишнє середовище (природний), політичний, правовий і етнічні чинники. Може враховуватися і географічний фактор.

3. Аналіз п'яти сил Портера - методика для аналізу галузей і вироблення стратегії бізнесу, розроблена Майклом Портером. П'ять сил Портера включають у себе: аналіз загрози появи продуктів-замінників; аналіз загрози появи нових конкурентів; аналіз ринкової влади постачальників; аналіз ринкової влади споживачів; аналіз рівня конкурентної боротьби.

Оцінка сильних і слабких сторін підприємства в порівнянні з конкурентами і визначення на цій основі ринкових ніш відображає суть такого інструменту, як бенчмаркінг. Його можна трактувати, як порівняльний аналіз ефективності підприємств на основі взаємопов'язаних показників.

Завдання бенчмаркінгу полягають у такому: встановлення конкурентного становища підприємства і визначення щодо слабких його сторін; акумулювання

ідей про те, як домогтися великих проривів у здійсненні виробництва; визначення «кращих у своєму роді» прикладів з практики; розвиток творчих і новаторських підходів до реконструкції бізнес-процесів; розроблення нових методик підвищення якості, рівня обслуговування й ефективності виробництва; сприяння змінам у культурі управління підприємством.

Сучасні системи і методи аналізу витрат у комерційних організаціях, зокрема, включають:

1. Аналіз співвідношення кількості і якості продукції – визначення взаємозв'язку цих понять, тобто при поліпшенні яких властивостей продукції задоволення тих самих потреб досягається меншою кількістю.

2. Аналіз конкурентоспроможності продукції (робіт, послуг), тобто ступеня його переваги, з погляду споживачів, над іншими товарами аналогічного призначення.

3. Функціонально-вартісний аналіз.

Функціонально-вартісний аналіз – це системне дослідження, що передбачає виявлення, попередження, скорочення або ліквідацію зайвих витрат у процесі виконання різних процесів і процедур, у тому числі організаційних. Функціонально-вартісний аналіз: розподіляє накладні витрати відповідно до детального прорахунку використання ресурсів; покращує вартісні показники; дозволяє отримати більший обсяг інформації для розроблення і прийняття рішень; структурує бізнес-процеси; відображає довгострокові змінні витрати.

При функціонально-вартісному аналізі доцільно використовувати принцип Ейзенхауера – принцип АВС, тобто ділити функції аналізованого об'єкта за ступенем їх значущості.

4. Методика СVP-аналізу, заснованого на категоріях, застосовуваних у системі дірект-костинг (маржинальний дохід, точка безбитковості та ін.).

5. Методика стратегічного аналізу витрат (SCA) – формування ланцюга утворення вартості (тобто послідовності операцій зі створення вартості виробу), за якої реально отримана собівартість не перевищує цільову.

6. Аналіз життєвого циклу продукції (LCC) - концепція управління витратами життєвого циклу (тобто оцінка вартості виробу від проектування до зняття з виробництва).

Одним з найбільш ефективних механізмів оперативного контролінгу у сфері управління товарно-матеріальних цінностей організації є АВС-аналіз і XYZ-аналіз.

АВС-аналіз може застосовуватися при структуруванні ресурсів за величиною вартості і ступенем важливості для досягнення завдань економічного суб'єкта, а може бути використаний як загальний підхід під час виокремлення найбільш нагальних проблем (тобто визначення пріоритетів).

У сфері матеріального постачання використовуються методики XYZ-аналізу. Його суть докладно викладена в [7]. У спрощеному вигляді застосування методу дозволяє виділити три групи матеріалів, ранжируваних за ступенем регулярності їх застосування. Для визначення цінностей, що входять до кожної групи, може використовуватися розрахунок коефіцієнта варіації. Найбільший ефект дає одночасне застосування АВС і XYZ-аналізу.

Найважливішим інструментом контролінгу слід вважати системи і методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, слуг). Переваги основних систем наведено в табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Переваги основних систем обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг)

| Метод | Переваги |
|---|--|
| 1 | 2 |
| Облік по фактичній собівартості | Легкість розрахунків |
| Система стандарт-кост (нормативний метод) | <ol style="list-style-type: none"> 1. Контроль витрат шляхом складання нормативних (стандартів) калькуляцій і зіставлення фактичних значень витрат з нормативними (стандартними). 2. Виявлення та аналіз місць, причин і відповідальних за відхилення фактичних витрат від нормативних (стандартних). 3. Прийняття оперативних рішень у процесі виробництва, а не тільки в кінці звітного періоду. 4. Універсальність системи дає можливість поєднання з будь-яким методом обліку витрат і калькулювання собівартості та ін. |
| Система директ-костинг | <ol style="list-style-type: none"> 1. Можливість вирішення таких завдань управління витратами, як: <ul style="list-style-type: none"> - визначення нижньої межі ціни продукції або замовлення; - порівняльний аналіз прибутковості різних видів продукції та ін. 2. Спрощення обчислення собівартості продукції і можливість порівняння собівартості різних періодів за змінними витратами. 3. Можливість визначення порогу рентабельності, запасу фінансової стійкості, оптимальної програми випуску та ін. |
| Система таргет-костинг | <ol style="list-style-type: none"> 1. Поєднання досягнень маркетингу й управлінського обліку (орієнтація на випуск продукту, що має максимально відповідні споживачам характеристики і найбільш ймовірну ціну реалізації). 2. Можливість інтеграції у стратегічний управлінський облік. 3. Зниження витрат на стадії проектування продукту. 4. Акцент на зовнішніх (ринкових) факторах. 5. Мотивація орієнтованої на ринок поведінки співробітників |
| Система кайзен-костинг | <ol style="list-style-type: none"> 1. Забезпечення прийняттого рівня рентабельності продукції і підприємства в цілому. 2. Використання в межах системи значного переліку сучасних методик і систем управління. 3. Зниження витрат на стадіях виробництва, обслуговування і збуту |
| АВС-метод (функціональний облік витрат) | <ol style="list-style-type: none"> 1. Більш об'єктивний у порівнянні з іншими системами розподіл витрат і, отже, більш достовірне значення собівартості. 2. Велика можливість контролю і пошуку відповідальних осіб в умовах, коли підприємство розглядається як набір робочих операцій, що визначають його специфіку. 3. Можливість виявлення додаткових резервів для зниження витрат у ході раціоналізації структури бізнес-процесів. 4. Виявляє причинно-наслідкового зв'язок між величиною затрат і методами організації та ведення бізнесу. 5. Поліпшення інформаційної підтримки всього процесу прийняття управлінських рішень і якості керування підприємством |

| 1 | 2 |
|--------------|--|
| Система «ІТ» | 1. Організація безперервного предметного виробництва. 2. Жорстка орієнтація на попит. 3. Поліпшення якості виробництва. 4. Максимальне зниження обсягу товарно-матеріальних запасів, що зменшує витрати на утримання складських приміщень, а також ризик їх морального зношення. 5. Спрощення системи виробничого обліку, зменшення обсягу документації. 6. Спрощення методики обліку і розподілу непрямих витрат |

Джерело: розроблено авторами.

Зупинимося на деяких системах обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг).

Елементи системи «стандарт-кост» були впроваджені в радянський облік після міжнародного конгресу бухгалтерів у Нью-Йорку в 1929 р., на якому була присутня радянська делегація. В межах радянських економічних реалій урізана система отримала назву нормативного методу (основним прихильником цього способу слід вважати М. Х. Жебрака). А в 1934 р відбулася Перша Всесоюзна конференція з нормативного обліку.

Таким чином, нормативний метод орієнтований на потреби планового господарства. Багато його особливостей істотно знижує його інформаційну цінність в умовах ринкової економіки. Зокрема:

- не застосовується для оцінки запасів товарно-матеріальних цінностей, незавершеного виробництва і готової продукції на складі;
- може застосовуватися тільки рахунок «Випуск продукції», на якому виявляється сума відхилень фактичної виробничої собівартості фактичного випуску від його вартості за обліковими цінами;
- розраховуються лише чотири види відхилень за виробничими витратами.

Наступна система обліку витрат – «директ-костинг» – з погляду контролінгу має інтерес, оскільки в ній передбачена можливість вирішення таких завдань управління витратами, як: визначення нижньої межі ціни продукції або замовлення; порівняльний аналіз прибутковості різних видів продукції; визначення оптимальної програми випуску та реалізації продукції; вибір між власним виробництвом продукції або послуг і їх закупівлею на стороні (аутсорсингом); вибір оптимальної, з економічного погляду, технології виробництва; вибір асортиментної програми в умовах обмежуючого чинника; визначення точки беззбитковості і запасу фінансової міцності підприємства й ін.

Сучасний директ-костинг має кілька варіантів. Зокрема, В. Е. Керімов вказує на два основних:

- простий директ-костинг, заснований на використанні в обліку даних тільки про змінні (оперативні) витрати;
- розвинений директ-костинг (вериблкостинг), за якого в собівартість поряд зі змінними витратами включаються і прямі постійні витрати на виробництво і реалізацію продукції.

Одним з найцікавіших інструментів управлінського обліку, що використовується оперативним контролінгом, є система «таргет-костинг», яка передбачає зниження витрат на стадії проектування продукту. Тобто таргет-костинг – цілісна концепція управління, що підтримує стратегію зниження витрат і реалізує функцію планування виробництва нових продуктів, контролю витрат і калькулювання цільової собівартості відповідно до ринкових умов. Дещо інше визначення системи дає А. І. Шигаєв: «цільове калькулювання (таргет-костинг) – це структурний підхід до визначення собівартості, по якій виробництво і продаж певного продукту з заданими функціональними можливостями і якістю забезпечать бажаний рівень прибутку за передбачуваної продажною ціною [13, с. 198].

| | |
|----------------------------------|--------------------------------|
| Традиційна формула ціноутворення | Таргет-костинг |
| Ціна = Собівартість + Прибуток | Ціна – Прибуток = Собівартість |

Для забезпечення ефективного управління витратами і створення економічної вартості протягом усього життєвого циклу продукції підприємства таргет-костинг слід доповнювати калькулюванням безперервно удосконалюваної собівартості продукції (кайзен-костинг). Кайзен-костинг – інструмент управління витратами, який застосовується на стадії виробництва і збуту для забезпечення прийняттого рівня рентабельності продукції і підприємства в цілому [13, с. 206].

В українських умовах застосування таких систем не завжди має позитивні наслідки. Прагнення отримати певну величину собівартості найчастіше негативно відбивається на якості продукту.

У зв'язку з цим варто згадати про такий інструмент управління витратами, як кост-кілінг (costkilling), що являє собою механізм зменшення витрат. При цьому можна виділити два види: внутрішній; зовнішній.

Природно, що ця система робить акцент і на накладних витратах, оскільки методики їх розподілу досить умовні і спотворюють величину собівартості.

Згідно з дослідженнями Ж. Л. Шалунової, для внутрішнього і зовнішнього кост-кілінгу існує значний перелік прийомів (їх узагальнення представлено в табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Прийоми внутрішнього і зовнішнього кост-кілінгу

| Внутрішній кост-кілінг | Зовнішній кост-кілінг |
|--|--|
| 1. Виділення центрів відповідальності і формування системи управління з урахуванням їх повноважень та функцій. | 1. Примусовий перегляд умов контрактів з наявними постачальниками. |
| 2. Обґрунтована класифікація витрат. | 2. Проведення тендерів (психологічний прийом кост-кілінга). |
| 3. Вибір відповідної моделі розподілу постійних витрат і калькулювання собівартості. | 3. Пошук нових партнерів. |
| 4. Створення системи моніторингу витрат, відстеження відхилень і пошуку резервів зменшення затрат. | 4. Об'єднання «закупівельних» зусиль з іншою компанією та ін. |
| 5. Забезпечення інформаційної прозорості організації. | |
| 6. Створення ефективної системи закупівельної і транспортної логістики. | |
| 7. Впровадження ресурсозберігаючих технологій. | |
| 8. Розгляд можливості або необхідності вертикальної інтеграції. | |
| 9. Орієнтація на мінімізацію витрат корпоративної культури | |

Джерело: розроблено авторами.

Для подолання можливих негативних наслідків кост-кілінгу необхідно застосовувати концепцію загального (тотального) управління якістю – TQM. Ця концепція передбачає попередження виникнення проблем і дефектів, тобто усунення першопричини проблем з якістю продукції (наприклад, поліпшення обслуговування обладнання та якості використовуваних ресурсів).

Для підвищення ефективності управління якістю може бути впроваджена концепція 6 сігм, згідно з якою слід розраховувати додаткові нефінансові показники, що характеризують рівень якості: рівень дефектів; кінцевий вихід продукції; кількість дефектів на одиницю продукції; кількість дефектів на одну можливість; кількість дефектів на один мільйон можливостей; сигма (оптимум якості - 6 сигм, тобто не більше 3,4 дефектів на один мільйон можливостей); рівень продукції, виробленої без дефектів з першого разу, без доопрацювання [13, с. 210–211].

У доповненні до нефінансових показників розраховується вартість поганої якості (собівартість дефектів).

Одним із способів зниження витрат на утримання значних матеріальних запасів є впровадження елементів системи JIT (українська специфіка не дозволяє впровадити систему повністю). Ефективність системи обумовлена тим, що вона спрямована на знищення будь-яких зайвих витрат і ефективно використання виробничого потенціалу організації. Це дозволить заощадити фінансові ресурси, що позитивно відображається на маневреності та конкурентоспроможності підприємства.

Формування інформації в межах стратегічного й оперативного контролінгу неможливо без формування системи бюджетування та управлінської звітності (що неминуче включає розробку архітектури інформаційної системи управління).

Відповідно до думки Т. Г. Шешукова, бюджетна модель включає стандартний набір таких модулів: модуль закупівель / забезпечення; модуль продаж / поставок; модуль виробництва; модуль адміністрування / управління; модуль інвестицій; модуль фінансів; податковий модуль; довідково-інформаційний блок [12, с. 123].

А. І. Шигаєвим вироблено узагальнення проблемних областей у бюджетуванні: процедури бюджетного процесу надмірно бюрократичні; багато бюджетних показників і цифр ненадійні і піддаються частому перерахунку; бюджети орієнтовані на фінансові показники; установка на виконання бюджету не повною мірою відповідає вимогам ринкової економіки; процедури бюджетування перешкоджають проривним інноваціям внаслідок встановлення меж; виникнення негативних поведінкових проблем у силу специфіки формування механізмів мотивації [13, с. 293].

При формуванні системи бюджетів, а також системи управлінської звітності слід зазначити, що основною проблемою українських підприємств є слабкий рівень автоматизації існуючих процесів. Для формування ефективної облікової системи необхідне формування не тільки точок контролю (контроль початку і закінчення процесу), але і можливостей формування аналітичних розрізів, за якими буде збиратися й акумулюватися інформація.

Система бюджетування та управлінської звітності досить часто передбачає застосування графічних способів подання даних в умовах автоматизованого оброблення облікової інформації.

У зв'язку з цим слід згадати про такі інструменти контролінгу, як «фінансова павутина» і географічні інформаційні системи.

Фінансова павутина - інструмент, що дозволяє встановити зв'язок у графічному вигляді між різними цілями фінансового контролінгу.

Одним з найбільш сучасних інструментів контролінгу слід вважати географічні інформаційні системи (ГІС), поява яких обумовлена автоматизацією облікових процесів. ГІС – це інформаційні системи, в базі даних яких зберігається інформація про просторове місцезнаходження об'єктів на основі єдиної географічної системи координат. Система заснована на даних, прив'язаних до просторових координат, і дозволяє представити її у графічному вигляді для інтерпретації та прийняття рішень з управління (передбачає наявність класифікатора баз даних, які формуються контролінгом виходячи з вирішуваної проблеми).

Одним з найважливіших інструментів оперативного і стратегічного контролінгу є формування систем показників. Система показників – важливий інформаційний інструмент контролінгу, що відноситься до неформалізованих методів контролінгу, що базуються на інформації системи управлінського обліку і системи обліку в цілому. На думку В. В. Ковальова, система показників – сукупність взаємопов'язаних величин, що всебічно відображають стан і розвиток організації.

Системи показників у межах контролінгу представлені в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Системи показників у межах контролінгу

| Система | Напрямки деталізації | |
|---------|--|--|
| DuPont | Рентабельність обороту і оборотність капіталу | |
| | Плюс: простота застосування й орієнтація на підвищення рентабельності | Мінус: орієнтація на максимізацію прибутку в короткостроковій перспективі; модель не дозволяє оцінити за рахунок зміни чисельника чи знаменника, чи змінився показник рентабельності або оборотності |
| ZVEI0 | Аналіз розвитку (обсяг бізнесу, персонал, результативність) і структурний аналіз (рентабельність і ліквідність) | |
| | Плюс: наявність каталогу показників з поясненням порядку їх розрахунку та особливостей застосування | Мінус: наявність близько 200 показників (частина з яких – допоміжні) ускладнює практичне застосування |
| RL | Показники річної звітності, корпоративного контролінгу, стратегічного контролінгу | |
| | Плюс: менша громіздкість у порівнянні з ZVEI | Мінус: ключові показники - рентабельність і ліквідність; недостатня увага приділена немонетарним показникам |
| BSC | BSC Фінанси, ринок / клієнти, внутрішні процеси і виробництво, співробітники / інфраструктура | |
| | Плюс: система охоплює основні аспекти діяльності організації; орієнтована на наявність зворотного зв'язку між рівнями управління (ринок) | Мінус: отримана інформація може бути викривлена в силу певних обмежень і умовностей у процесі прогнозування; впровадження системи повинно проводитися паралельно з додатковими управлінськими впливами |

Джерело: розроблено авторами.

Зупинимося докладніше на такому інструменті контролінгу, як збалансована система показників. З цією системою пов'язано формування стратегічних

карт. Відповідно до думки Роберта Каплана і Дейвіда Нортон, стратегічна карта – це наочна модель інтеграції цілей організації у чотирьох складових збалансованої системи показників. Вона є ілюстрацією причинно-наслідкових відносин між бажаними результатами клієнтської і фінансової складових, з одного боку, і результатами, отриманими в основних внутрішніх процесах – виробничому менеджменті, управлінні клієнтами, інноваціях і законодавчих і соціальних процесах. Тобто стратегічні карти - це графічне відображення стратегічних і бізнес-планів.

Таким чином, вище були викладені основні інструменти контролінгу. Але в сучасних умовах зростає значення непроєктивного (непроективного) підходу до вирішення поставлених завдань, тобто створення таких умов навколо проблеми, в яких вона вирішиться без серйозного цілеспрямованого впливу. Непроективний метод – це інтуїтивні, інноваційні рішення, з частими коректуваннями в реальному масштабі часу (що передбачає гнучкість). Використання системи контролінгу дозволяє мати підприємству конкурентну перевагу, що виражається в забезпеченні довгострокового існування підприємства, максимально скоординувати дії всіх підрозділів підприємства для досягнення основних цілей.

Список використаних джерел

1. Григораш І. О. Контролінг як сучасна система управління підприємством / І. О. Григораш // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11 (113). – С. 96–107.
2. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: пер. с нем. / Э. Майер ; под ред. С. А. Николаевой. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 92 с.
3. Остапенко Т. М. Класифікація інструментів (методів) контролінгу витрат / Т. М. Остапенко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 5 (10). – С. 125–130.
4. Островська О. А. Інноваційний ресурс контролінгу в антикризовому управлінні фінансами підприємств / О. А. Островська // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 100-113.
5. Паллард Дж. Справочник по вычислительным методам статистики / Дж. Паллард. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 344 с.
6. Папп В. В. Фінансовий контролінг як основа ефективного управління фінансами підприємства / В. В. Папп, Н. В. Бошота // Молодий вчений. – 2014. – № 11 (14). – С. 90–92.
7. Попченко Є. Л. Бізнесконтролінг / Є. Л. Попченко, Н. Б. Ермасова. – М. : АльфаПрес, 2006. – 288 с.
8. Ржавчина Ю. Б. Особенности и этапы развития управленческого учета / Ю. Б. Ржавчина // Экономические науки. – 2010. – С. 247–250.
9. Управлінський облік : навч. посіб. / А. В. Череп, Н. М. Шмиголь, Л. Г. Олейнікова, О. М. Рибалко. – Запоріжжя : ЗНУ, 2015. – 324 с.
10. Хан Дитгер. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Хан Дитгер ; пер. с нем. ; под ред. и с предисл. А. А. Турчака. – М. : Финансы и статистика, 1997. — 800 с
11. Хорнгрен Ч. Управленческий учет/ Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар. – СПб. : Питер, 2008. – 1008 с.
12. Шешукова Т. Г. Теорія та практика контролінгу : навч. посіб. / Т. Г. Шешукова, Е. Л. Гуляєва. – М. : Фінанси і статистика ; ІНФРАМ, 2008. – 176 с.
13. Шигаев А. И. Контроллинг стратегии развития предприятия : учеб. пособие / А. И. Шигаев. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 352 с.

РОЗДІЛ 3

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ РОЗВИТКУ БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

3.1. Теоретико-прикладні аспекти управління інноваційно-інвестиційними ризиками суб'єктів підприємництва

Результативність трансформаційних процесів у політико-правовій, соціально-економічній, фінансовій та інших сферах українського суспільства значним чином визначаються економічним потенціалом суб'єктів економіки на макро-, мезо- і макрорівні. Аналіз наслідків структурної перебудови вітчизняної економіки, яка відбувалась протягом останньої чверті століття, дозволяє констатувати недостатній рівень ефективності реформ.

Причини незадовільного становища суб'єктів підприємництва були закладені протягом десятків років існування колишнього СРСР, економічна система якого за означений період набула специфічних характеристик, зокрема:

- орієнтація на великі промислові підприємства, майже кожне з яких посідало монополієне положення на ринку, несло значне навантаження у вигляді утримання інфраструктурних і соціальних об'єктів й характеризувалось низькою гнучкістю, великою енергоємністю і матеріалоемністю та значною залежністю від транспортної мережі;

- містоутворюючий та монопрофільний характер численних підприємств універсального та малосерійного характеру, діяльність яких була орієнтована на виробництво окремих деталей і вузлів;

- вилучення і перерозподіл державою доходів підприємств між всіма економічними суб'єктами, які незалежно від результатів своєї роботи отримували певні грошові кошти на поточний період, але часто без прив'язки до реальних потреб у капіталовкладеннях, що обумовлювало відсутність мотивації до отримання прибутку;

- недостатність виробничих потужностей для виготовлення товарів народного споживання, що обумовлювало наявність гострого дефіциту продукції тощо [15].

З набуттям незалежності економіка України потребувала суттєвої структурної перебудови господарського комплексу і розбудови ринкової інфраструктури. Однак зміна кон'юнктури ринку, розпад економічних зв'язків (внаслідок перепрофілювання, банкрутства і ліквідації традиційних постачальників сировини, матеріалів та комплектуючих), втрата ринків збуту спричинили занепад більшості підприємств, у тому числі монопрофільних, які через недостатній рівень диверсифікації діяльності, низьку гнучкість, мобільності і захищеність капіталу від рейдерських атак виявились нездатними забезпечити ефективне функціонування і розвиток. До того ж вказані фактори сприяли формуванню специфічного менталітету населення і суб'єктів підприємництва та обумовили їхню неспроможність сформулювати ефективну інноваційну стратегію і тактику власного розвитку, швидко адаптуватись до потреб ринку, залучати інвестиції, що у комплексі обумовило затяжний характер реформування національної економіки.

Нині, в умовах децентралізації економіки, загострюються проблеми соціально-економічного розвитку малих і середніх міст, які значним чином залежать від життєздатності існуючих містоутворюючих підприємств та від можливості залучення і спрямування інвестиційних ресурсів на створення нових інноваційних суб'єктів підприємництва та модернізації існуючих виробничих потужностей.

Містоутворюючі підприємства визначають монопрофільність малих і середніх міст і забезпечують реалізацію їхнього функціонального призначення. Монопрофільні підприємства, з одного боку, складають основу національної економіки, сприяють підтримці економічної безпеки держави, концентруючи при цьому значну матеріально-технічну, транспортну й інфраструктурну базу, а з іншого – характеризуються низькою гнучкістю та маневреністю, нездатністю адаптуватись до ринкових умов господарювання.

Основним фактором, що визначає успішність реалізації проектів реформування монопрофільних підприємств, є створення системи управління інноваційно-інвестиційними ризиками, здатної забезпечити ефективну їх реалізацію з оптимальними витратами наявних матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових та інших ресурсів. Зазначене свідчить про актуальність теми цього наукового дослідження.

Аналіз опублікованих наукових праць свідчить про те, що проблема управління ризиками підприємства в тому або іншому ступені отримала віддзеркалення у достатньо великій кількості публікацій.

Основа цих досліджень становлять фундаментальні роботи в галузі теорії ризику, представлені такими видатними вченими, як: А. Альгін, Дж. М. Кейнс, А. Маршалл, О. Моргенштейн, Ф. Найт, Дж. Нейман, Б. Райзберг, В. Черкасов та ін. Наукова і прикладна проблематика управління ризиками в сучасних умовах господарювання розробляється іноземними і вітчизняними науковцями: І. А. Бланком [1], І. Т. Балабановим, Ю. Брігхемом [2], В. В. Вітлінським [3], Г. І. Великоіваненко [3], А. М. Дубровим [4], М. Г. Лапустою [5], О. А. Лобановим, Г. Б. Клейнером [6], В. П. Савчуком [7], О. В. Чугуновим та ін. Доробки цих та інших науковців є стимулом для побудови системи управління ризиками суб'єктів господарювання різних організаційно-правових форм.

Питання інноваційної та інвестиційної діяльності досліджували багато вітчизняних і зарубіжних учених, такі як А. І. Амоша, Л. К. Безчасний, І. А. Бланк, Т. А. Васильєва, О. Н. Диденко, Н. Н. Молчанов, Д. Норткотт, А. А. Пересада, Г. Ю. Попова, Д. М. Черваньов та ін., проте опрацювання наукових доробок у цих сферах свідчить про те, що проблема управління ризиками, які виникають під час здійснення зазначених видів діяльності, отримала віддзеркалення в порівняно невеликій кількості наукових праць. Недостатня теоретична і практична дослідженість цих питань обумовили мету і цілі дослідження, які є продовженням і поглибленням раніше отриманих наукових результатів [8–16].

Метою цієї наукової роботи є дослідження теоретико-прикладних аспектів формування системи управління ризиками, у тому числі інноваційно-інвестиційними, монопрофільних структур ринку.

На будь-якому етапі життєвого циклу монопрофільне підприємство стикається із сукупністю загальних і специфічних ризиків, які обумовлені як особли-

востями його операційної, фінансової, інвестиційної діяльності, так і територіальними й галузевими аспектами. Необхідно зважати, що організаційній та управлінській системам підприємства властиві певні риси, які обумовлюють унікальність системи ризик-менеджменту і специфіку її запровадження. Одночасно існують загальні стандарти [17; 18], які диктують спільні риси в розробленні і впровадженні системи управління ризиками для підприємств різних сфер і видів діяльності.

Зокрема, процес формування і запровадження системи ризик-менеджменту будь-якого підприємства, у тому числі монопрофільного, буде містити такі складові:

- опис мети і необхідності запровадження системи ризик-менеджменту;
- розроблення політики управління ризиками;
- визначення толерантності до ризику і ризик-апетиту;
- ідентифікація, оцінювання і побудова карти ризиків;
- створення і запровадження стандартів управління ризиками;
- формування функціональної структури системи ризик-менеджменту;
- просування культури ризик-менеджменту.

Постановка цілей розробки та реалізації системи ризик-менеджменту повинна відповідати стратегічним і тактичним планам розвитку підприємства, враховувати рівень толерантності ризику і ступінь ризик-апетиту та передувати виявленню ризикоутворюючих факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Зовнішні фактори підприємство не здатне самостійно змінювати, але повинно враховувати при розробці тактичних і стратегічних цілей і програм розвитку. До таких факторів відносять: циклічність економічного розвитку (спад, депресія), нестабільність політико-правових умов ведення бізнесу; зміна макроекономічних умов інвестування, падіння обсягів валового внутрішнього і валового національного продукту, зростання явного і прихованого безробіття та темпів інфляції, уповільнення платіжного обороту тощо. Внутрішні фактори ризику визначаються видами діяльності підприємства та його специфікою й поділяються на: загальні (пов'язані з операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю; з виробничим, інноваційним, інвестиційним транспортним, кадровим потенціалом; з некваліфікованим фінансовим менеджментом, неефективною структурою активів і капіталу тощо) і специфічні (обумовлені галузевими, територіальними особливостями функціонування підприємства, форс-мажорними обставинами, помилковістю прийняття рішень, економічними порушеннями і злочинами тощо) [9; 10; 13; 14; 16].

Важливою складовою управління ризиками є виявлення ризикоутворюючих факторів, які здатні індивідуально та / або комплексно, прямо та / або опосередковано впливати на життєдіяльність суб'єкта підприємництва та спричинювати втрату прибутку (доходу, капіталу).

Встановлення ризикоутворюючих факторів і оцінювання ступеня їх впливу доцільно проводити на макро-, мезо- і макрорівні з виокремленням загальних і специфічних властивостей і галузево-територіальних особливостей такого впливу (рис. 3.1, 3.2, 3.3) [15].

| | | | |
|--|---|---|--|
| МАКРОРІВЕНЬ (світовий, національний) | групи ризикоутворюючих факторів | | ймовірні ризики |
| | обумовлені глобалізаційними та інтеграційними процесами | <ul style="list-style-type: none"> - світова фінансово-економічна криза; - створення офшорних і вільних-економічних зон; - переміщення виробництва у напрямку дешевих ресурсів (трудових, енергетичних та ін.), територій пільгового оподаткування тощо; - незадовільний стан інвестиційної привабливості; - виникнення і розгортання військових конфліктів тощо | <ul style="list-style-type: none"> фінансовий; інформаційний; інвестиційний; фондовий; товарний; ціновий; процентний; кредитний, форс-мажорний тощо |
| | політико-правові | <ul style="list-style-type: none"> - політична стабільність або наявність політичних конфліктів; - форми власності, розподілу та перерозподілу ВВП; - ефективність законів і підзаконних актів; - відповідальність за порушення державних стандартів; - нестабільність податкової і митної системи; - невідповідність інтересів впливових груп населення інтересам суспільства тощо | <ul style="list-style-type: none"> політичний, юридичний, діловий; інформаційний; податковий, митний; процентний, валютний, інвестиційний та ін. |
| | фінансово-економічні | <ul style="list-style-type: none"> - неефективна фіскальна і грошово-кредитна політика; - зростання дефіциту державного бюджету; - від'ємне сальдо експортно-імпортних операцій; - зниження обсягів національного доходу, ВВП і ВНП на душу населення; - падіння економіки, депресія (відповідно до циклічного розвитку економіки); - збільшення темпів інфляції, зменшення рівня зайнятості та зростання безробіття; - знецінення національної валюти; - неефективний розвиток ринкової інфраструктури; - рівень тінізації національної економіки; - зниження платоспроможного попиту і т. ін. | <ul style="list-style-type: none"> Інфляційний; валютний; процентний, ліквідності; борговий, бюджетний, кредитний; ціновий; товарний; втрати прибутку; банкротства; інвестиційний; інноваційний; криміногенний та ін. |
| | техніко-технологічні | <ul style="list-style-type: none"> - розвиток освіти і науки, зниження рівня професійної підготовки кадрів; - недостатній рівень оновлення і модернізації виробничих потужностей стратегічних й інших підприємств; - недостатній рівень інвестиційної привабливості національної економіки і як наслідок - низький рівень впровадження інновацій тощо | <ul style="list-style-type: none"> Інноваційний; інвестиційний; процентний; валютний; ціновий; товарний та ін. |
| | соціально-культурні і демографічні | <ul style="list-style-type: none"> - чисельність, склад населення і щільність розселення; - зниження рівня народжуваності і зростання смертності, скорочення тривалості життя; - недостатня ефективність соціального захисту вразливих верств суспільства; - рівень доходів населення і динаміка процесів міграції; - встановлення певних соціальних параметрів: межі бідності, мінімальних обсягів зарплати, пенсій, стипендій, допомог; - невідповідність індексації доходів темпам інфляції і т. ін. | <ul style="list-style-type: none"> ризик зниження купівельної спроможності, зростання соціальної напруги; криміногенний; ціновий; товарний; соціально-психологічний та ін. |

Рис. 3.1. Макроекономічні групи ризикоутворюючих факторів впливу на діяльність монопрофільних підприємств та притаманні їм ймовірні ризики
Джерело: складено авторами.

| | | | |
|--|---|---|---|
| МЕЗОРІВЕНЬ (регіональний, галузевий) | групи ризикоутворюючих факторів | ймовірні ризики | |
| | природно-географічні | - клімат, рельєф, геологічна будова, географічне положення регіону можуть стимулююче або стримуюче впливати на регіональну економіку; - природні ресурси, сировинні, енергетичні та інші умови визначають галузеву спрямованість господарського комплексу регіону, його спеціалізацію, розмір підприємств, можливість стійкого отримання доходу | інвестиційний; інноваційний; фінансовий; товарний; ціновий; форс-мажорний та ін. |
| | політико-правові | - неефективність розподілу та перерозподілу бюджетних ресурсів; - нестабільність законодавчої бази та ступеня її впливу на економічну і юридичну самостійність регіонального розвитку; - ефективність законів і підзаконних актів; - невідповідність інтересів впливових груп регіонального населення інтересам суспільства тощо | політичний, юридичний; інформаційний; податковий; митний; процентний, валютний, інвестиційний та ін. |
| | фінансово-економічні | - проблеми взаємодії держави і регіону; - неефективність перерозподілу коштів між державним і місцевими бюджетами; - недостатня бюджетна самостійність регіону і, як наслідок, втрата самостійності під час прийняття соціально-економічних і фінансових рішень; - погіршення рівня фінансово-економічної безпеки регіону; - відсутність або недостатність позитивних тенденцій регіонального розвитку; - низький рівень інвестиційної привабливості регіону; - відсутність можливості диференціації джерел надходження фінансових ресурсів (за рахунок транзиту вантажів, доходів митниці тощо); - неефективність зовнішньоекономічних зв'язків регіону, недостатність взаємовигідного співробітництва, руху капіталів, товарів, послуг у межах регіонального, національного та світового ринків; - зниження місткості внутрішнього ринку; - скорочення платіжного обороту; - високі процентні ставки на кредитні ресурси; - неефективність розвитку інфраструктури (ринкової, транспортної, туристичної тощо) та ін. | бюджетний; інфляційний; податковий інвестиційний; інноваційний; валютний; процентний, ліквідності; борговий, бюджетний, кредитний; ціновий; товарний; втрати прибутку; банкрутства; криміногенний та ін. |
| | техніко-технологічні | - недостатня відповідність виробничих потужностей вимогам і тенденціям науково-технічного прогресу; - неефективність форми суспільної організації виробництва; - співвідношення досягнутого і можливого рівнів техніки і технологій; - недостатність наявних техніко-технологічних можливостей для створення умови рівномірного й прискореного розвитку продуктивних сил та послаблення дії природно-географічних і демографічних факторів | Інноваційний; інвестиційний; процентний; валютний; ціновий; товарний; ризик персоналу, криміногенний, форс-мажорний та ін. |
| | соціально-культурні і демографічно-трудова | - чисельність, склад і структура населення і трудових ресурсів; - нерівномірна щільність розселення населення і недостатній рівень забезпечення галузевих і територіальних утворень робочою силою; - рівень доходів населення і динаміка процесів міграції; - зниження рівня народжуваності і зростання смертності, скорочення тривалості життя, зниження питомої ваги населення працездатного віку; - нерівномірність розміру доходів по регіонах і галузях, що позначається на платоспроможному попиті і здатне посилити рівень соціальної напруги | ризик зниження купівельної спроможності, зростання соціальної напруги; демографічний; кадровий; інфляційний; криміногенний; соціально-психологічний та ін. |

Рис. 3.2. Мезоекономічні групи ризикоутворюючих факторів впливу на діяльність монопрофільних підприємств та притаманні їм ймовірні ризики

Джерело: складено авторами.

| МІКРОРІВЕНЬ (промислове підприємство) | групи ризикоутворюючих факторів | | ймовірні ризики |
|--|---------------------------------|---|---|
| | організаційно-управлінські | <ul style="list-style-type: none"> - оптимальність організаційної та управлінської структури; - наявність дублюючих ланок, що підвищує рівень бюрократизації структури управління та обумовлює зростання накладних витрат; - недостатній рівень організації системи контролю за виконанням рішень; - незбалансованість стратегічних і тактичних цілей розвитку; - переважання особистих інтересів над інтересами підприємства | ризик незбалансованої структури; управлінський; фінансовий; криміногенний та ін. |
| | фінансово-економічні | <ul style="list-style-type: none"> - недостатній рівень обґрунтування фінансово-інвестиційних рішень та відсутність дієвих інвестиційних проєктів; - недостатній рівень інвестиційної привабливості підприємства; - недостатній рівень диференціації діяльності; - монопрофільність підприємства і, як наслідок, недоотримання фінансових ресурсів унаслідок недостатнього рівня диференціації діяльності; - незбалансованість притоків та відтоків грошових коштів за термінами й обсягами; - недостатня адаптивність до потреб ринку тощо | інвестиційний; інноваційний; валютний; процентний, ліквідності; фінансової стійкості; кредитний; цінний; товарний; втрати прибутку; достатності капіталу; банкрутства; криміногенний та ін. |
| | техніко-технологічні | <ul style="list-style-type: none"> - недостатня відповідність виробничих потужностей підприємства вимогам і тенденціям науково-технічного прогресу; - незабезпечена потреба в оновленні основних фондів; - відсутність науково-дослідної і дослідно-конструкторської роботи знижує техніко-технологічний потенціал підприємства та можливість його захисту від рейдерських атак; - зниження рівня безпеки виробництва тощо | Інноваційний; інвестиційний; процентний; валютний; ризик персоналу, форс-мажорний та ін. |
| | соціально-трудові | <ul style="list-style-type: none"> - незбалансована структура трудових ресурсів; - високий рівень бюрократизації; - низький рівень доходів; - наявність прихованого безробіття; - суттєва різниця у рівні доходів промислового персоналу, службовців і керівництва підприємства, що спричинює різницю в доходах і зростання соціальної напруги тощо | ризик зниження доходів, зростання соціальної напруги; кадровий; соціально-психологічний та ін. |

Рис. 3.3. Мікроекономічні групи ризикоутворюючих факторів впливу на діяльність моно профільних підприємств та притаманні їм ймовірні ризики

Джерело: складено авторами.

З огляду на виявлені ризикоутворюючі фактори зазначимо, що більшість з них здатні спричинити появу інноваційних та інвестиційних ризиків, які є центральним об'єктом цього наукового дослідження.

У сукупності ризикоутворюючих факторів ті чи інші фактори можуть ставати домінуючими, здатні підсилити вплив певного ризику на діяльність підприємства, що негативно відобразиться на результативних показниках діяльності. Інші фактори мінливого зовнішнього середовища здатні вносити додаткові зміни у процеси розвитку та посилювати або знижувати вплив домінуючого фактора. З огляду на це врахування ієрархічності впливу ризикоутворюючих факторів та їх регіонально-галузевої специфіки є важливим елементом системи управління фінансовими і ринковими ризиками загалом і інноваційно-інвестиційними ризиками зокрема.

Політика управління ризиками являє собою частину загальної стратегії підприємства, яка полягає в розробці системи заходів щодо нейтралізації можливих негативних наслідків ризиків, пов'язаних із здійсненням різних аспектів фінансово-господарської діяльності.

Рівень толерантності до ризику відображає мінімальний прийнятний для підприємства результат (як кількісний, так і якісний), який має бути досягнутий засобами, спрямованими на зниження ризику. *Ризик-апетит* визначається ступенем ризику, який підприємство вважає припустимим в процесі створення даної вартості.

Ідентифікація ризиків – це виявлення та документування усіх видів можливих ризиків, що загрожують підприємству, пов’язаних з кожною конкретною операцією і діяльністю підприємства загалом [9; 10].

Оскільки діяльність суб’єктів підприємництва відбувається в умовах ризику і невизначеності навколишнього середовища, у структурі методів ідентифікації домінуючу роль відіграють експертні методи. Незважаючи на існування значного різноманіття експертних методів, основні з яких наведені в табл. 3.1, та властивість кожному з них переваг і недоліків, доцільно відмітити єдину спільну рису: в результаті роботи експертна група повинна чітко сформулювати перелік найбільш важливих для підприємства ризиків і загроз.

Таблиця 3.1

Експертні методи ідентифікації ризиків

| Методи | Сутність методу | Переваги | Недоліки |
|---------------------------|---|--|---|
| Метод «мозкового штурму» | Метод ґрунтується на генеруванні експертною групою будь-яких ідей, які фіксуються, структуруються, оцінюються | Ретельний розгляд кожної ідеї; неупередженість оцінки; швидкість отримання результату | труднощі оцінки пов’язані з незліченою кількістю ідей, що потребують структуру і оцінювання |
| Метод карток Кроуфорда | ґрунтується на визначенні кожним учасником експертної групи (7–10 осіб) найбільш важливого ризику (загрози) з коротким коментарем та з подальшим групуванням ризиків за ступенем важливості і проведенням спільного аналізу всіх виділених ризиків. При цьому пропозиції від кожного експерта висуваються анонімно, остаточне рішення вважається груповим | Анонімність методу, який дозволяє ідентифікувати і ранжувати ризики в порядку їх важливості | Результативність методу (висока ймовірність ідентифікації більшості значущих ризиків) залежить від грамотного підбору експертів; незначна ступінь взаємодії експертів |
| Метод Дельфі | Базується на численних анонімних групових інтерв’ю які дозволяють врахувати незалежну точку зору всіх експертів шляхом послідовного об’єднання ідей, узгодження висновків і пропозицій | Метод дозволяє неодноразово аналізувати і систематизувати ризики, автоматично відсуюваючи незначні і малоімовірні на другий план | Метод є витратним за часом, оскільки виконується в кілька операцій; керівник має найвищий рівень робочого завантаження |
| Метод номінальної групи | Полягає у від’єднанні ідей, що висуваються від авторів. Тобто всі ідеї, що висуваються, є автономними, а прийняті рішення – груповими | Метод дозволяє визначити і порівняти індивідуальні ідеї | Результативність методу залежить від професіоналізму залучених експертів |
| Метод контрольних списків | полягає наданні послідовних відповідей на певний перелік питань, що стосуються певних проблем функціонування і розвитку промислових підприємств. Контрольні питання в списку складаються на основі досвіду вирішення подібних завдань | Метод є конкретним і упорядкованим, легким у використанні. А спеціально підібрані питання вимагають таких відповідей, які дозволяють краще усвідомити проблему та умови її вирішення | Контрольні питання «підказують» можливі шляхи вирішення, допомагають долати психологічну інерцію, що може мати негативні наслідки з причин упередженості експертів |

Джерело: [9].

Крім експертних, у процесі ідентифікації ризиків застосовують аналогові методи, які використовують нагромадженні знання і плани з мінімізації загроз і управління ризиками інших аналогічних суб'єктів економіки. Безумовними перевагами аналогових методів є можливість використання минулого досвіду для попередження подібних проблем у майбутньому. Недоліками є можливість отримання некоректних аналогій і значні часові витрати.

Вибір методів ідентифікації ризиків залежить від рішення фінансового менеджера, при цьому можливо обирати як окремі методи, так і комбінувати їх.

Застосування зазначених методів вимагає залучення кваліфікованих спеціалістів. При цьому результативність залучення спеціалістів і формування експертних груп залежить від повноти, достовірності й актуальності оперативно-тактичної і стратегічної інформації та відомостей про незмінні або малозмінювані об'єкти. Ці групи інформації з часом втрачають свою актуальність, але динаміка втрат суттєво відрізняється. Так, за оцінками експертів, втрати актуальності оперативно-тактичної інформації (коливання валютного курсу, зміна пропозицій партнерів, рішення короткострокових цілей і завдань) становить 10 % на день; стратегічної (політика і стратегія розвитку підприємства тощо) – близько 10 % на місяць; інформації щодо незмінних і малозмінних об'єктів (виробнича інфраструктура, транспортна мережа, природні ресурси) – 15 % на рік [9].

Ідентифіковані ризики доцільно систематизувати за допомогою *картографування*, яке дозволяє розташувати за пріоритетами і оцінити кількісно ризики промислового підприємства. Карта ризику є графічним і, одночасно, текстовим описом обмеженої кількості ризиків підприємства, в якому за допомогою градації ризику за силою впливу (рівнем значущості) та частотою його виникнення (ймовірністю) визначається межа терпимості, яка відділяє некеровані ризики від керованих, визначаються суттєві, граничні, критичні та катастрофічні ризики. При розробці стратегії розвитку підприємства, наприклад, за виявленими некерованими ризиками, до прийняття цієї стратегії потрібно зрозуміти, як зменшити або передати такі ризики, що дозволить знизити фінансові втрати і підвищити результативні показники діяльності суб'єкта підприємництва. Побудова ефективної системи управління ризиками, яка базується на ідентифікації, оцінці, документуванні і нейтралізації ризиків, дозволить обмежити їх вплив на ефективність функціонування і розвиток підприємства.

Оцінювання ризиків передбачає аналіз виявлених ризиків з погляду загального й остаточного ризику з урахуванням ймовірності їх виникнення та ступеня впливу на результати діяльності підприємства. Застосування інструментарію управління ризиками дозволяє вирішувати пов'язані з ним конкретні завдання щодо ефективного управління функціонуванням і розвитком будь-якого суб'єкта підприємництва.

Найбільш відомими і розповсюдженими методами оцінювання ризику є: економіко-статистичні, експертні, аналогові, дерева рішень, сценаріїв та інші [10; 14]. Сутність, переваги, недоліки і обмеження застосування цих методів зведемо у табл. 3.2.

Використання наведених методів залежно від професіоналізму експертів-аналітиків, ситуації, що склалася в зовнішньому і внутрішньому середовищі пі-

дприємства, дозволить визначити розмір ризику і своєчасно застосувати заходи щодо їх нейтралізації.

Таблиця 3.2

Сутність, переваги, недоліки й обмеження методів оцінювання ризику

| Методи оцінювання ризику (назва і сутність) | Переваги застосування методів | Недоліки застосування методів | Обмеження використання |
|--|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| <i>Економіко-статистичний метод</i> є основою проведення оцінювання рівня фінансового ризику й базується на принципі екстраполяції на майбутні тенденції зміни певного досліджуваного показника за певний проміжок часу в минулому | 1. Найбільш точний й обґрунтований метод за умови наявності статистичної інформації за значний проміжок часу. 2. Порівняно низькі витрати на проведення оцінювання ризику | 1. Значна трудомісткість робіт з оцінки ризику. 2. Метод спрямований на оцінку існуючого, а не прогнозованого стану ризику. 3. Відсутність єдиного підходу до оцінки коефіцієнта ризику. 4. При аналізі даних за короткостроковий період існує ризик отримання помилкових даних. 5. Метод не дозволяє врахувати всі фактори ризику | 1. Метод не використовується в умовах різних різновекторних коливань внутрішнього і зовнішнього середовища. 2. Метод доцільно використовувати тільки за наявності значної кількості достовірних даних не менш ніж за 5 попередніх років |
| <i>Експертний метод</i> (у тому числі <i>метод балових оцінок, рейтинговий метод, метод ранжування</i>) базується на свідченнях експертів (кваліфікованих фахівців страхових, фінансових, інвестиційних менеджерів відповідних спеціалізованих організацій) з подальшою математичною обробкою результатів цього опитування й застосовуються за умови, що на підприємстві відсутні необхідні інформативні дані для здійснення розрахунків економіко-статистичними методами | 1. Використання в умовах дефіциту (відсутності) достовірної інформації та статистичних даних. 2. Можливість індивідуального підбору коефіцієнтів залежно від цілей аналізу. 3. Можливість врахування специфічних особливостей конкретної ситуації. 4. Відсутність необхідності аналізувати великі обсяги даних. 5. Простота і доступність для широкого спектра користувачів | 1. Недостатній рівень професіоналізму експертів. 2. Робота висококваліфікованих експертів вимагає високої оплати праці. 3. Отримані результати носять суб'єктивний характер. 4. Високий рівень залежності результатів оцінювання від кваліфікації експертів і незалежності їхніх суджень. 5. Відсутність детального обліку ключових і супроводжуючих факторів ризику | 1. Використання методів для попередньої оцінки ризиків |
| <i>Метод аналогій</i> дозволяє визначити рівень ризиків за окремими, наймасовішими фінансовими операціями підприємства. При цьому для порівняння може бути використаний як власний, так і зовнішній досвід здійснення таких операцій, що має свої переваги, недоліки й обмеження використання | 1. Простота використання. 2. Можливість використання як засобу попередньої оцінки доходності проектів. 3. Незначні витрати на проведення оцінювання. 4. Доступність сприйняття для широкого кола споживачів | 1. Неврахування факторів розвитку будь-якого виду і напрямку діяльності. 2. Обов'язкова умова – наявність аналогів. 3. Невисока точність оцінювання | 1. Неможливо використовувати для проектів, які не мають аналогів (для новацій тощо) |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|---|
| <p><i>Метод сценаріїв</i> дозволяє перейти від деталізованого опису стратегічних і оперативних ризиків, характерних для кожного виду діяльності підприємства, до опрацювання найбільш вірогідного, песимістичного і оптимістичного варіантів розвитку</p> | <p>1. Дозволяє отримати достатньо реальну картину для різних варіантів розвитку. 2. Можливість розглянути максимально можливої кількості сценаріїв та вводити додаткові змінні, що дозволить підвищити ефективність оцінювання ризику. 3. Дає можливість отримати більш чітке уявлення про можливі варіанти розвитку суб'єкта економіки, виявити його сильні і слабкі сторони, можливості і загрози</p> | <p>1. Виникає необхідність побудови декількох моделей, які відповідають кожному сценарію, що ґрунтується на трудовітких і затратних підготовчих роботах. 2. За умови використання основних і додаткових змінних необхідно встановити всі існуючі між ними зв'язки. 3. Кожен сценарій повинен давати можливість точного прогнозування, що на практиці є малоїмовірним. 4. Наявність невизначеності меж сценаріїв</p> | <p>1. Проект розвитку слід відхилити, якщо він є неефективним хоча б за одним малоїмовірним сценарієм. 2. Неможливість застосування програмних продуктів обмежує кількість можливих сценаріїв і кількість застосованих змінних. 3. Правильність побудови сценарію визначається якістю моделі і обсягом вихідної інформації, що мінімізує можливість його використання для прогнозування</p> |
| <p><i>Метод дерева рішень</i> – передбачає оцінку найбільш ймовірних значень результатів залежно від варіантів розвитку: оптимістичного, песимістичного, нормального. Метод базується на побудові мережевих графіків, які відображають послідовність прийняття рішень, моменти настання подій, оцінку проміжних даних і вірогідність отримання фінансових результатів</p> | <p>1. Дозволяє розглядати різні сценарії розвитку подій, обумовлені впливом багатьох факторів ризику. 2. Контролює виконання попередніх рішень і визначає сценарії подальшого розвитку підприємства. 3. Висока точність оцінювання і наочність отриманих результатів. 4. Дозволяє детально врахувати всі фактори ризику</p> | <p>1. Вимагає значних витрат часу на проведення дослідження. 2. Характеризується складністю виділення факторів ризику і оцінки їхнього впливу на зростання або зменшення загального ризику</p> | <p>1. Проект розвитку підприємства в умовах ризику не повинен мати велику кількість варіантів реалізації, оскільки витрати часу і грошові витрати на проведення оцінки будуть надмірними</p> |
| <p><i>Аналітичний метод</i> дозволяє оцінити показник ризикової вартості, який дозволяє дати єдину, оперативну і загальнозрозумілу оцінку можливих втрат вартості портфеля активів на певний період; виступає повноцінним стандартом інформації про ризик фірми, який використовується усередині самого підприємства компанії, а також указуватися у звітах для інвесторів і регулюючих органів</p> | <p>Метод розрахунку VaR має на увазі аналітичне отримання необхідної оцінки ризику на основі статистичної моделі фінансового результату по портфелю</p> | <p>1. Відносна простота реалізації. 2. Висока швидкість обчислень. 3. Дозволяє використовувати різні варіанти значень волатильностей і кореляцій</p> | <p>1. Неможливість використання інших розподілів, крім нормального, через що не враховуються «важкі хвости». 2. Неможливість коректного обліку ризиків нелінійних інструментів. 3. Складність для розуміння топ-менеджментом. 4. Вірогідність значущих помилок у використовуваних моделях</p> |

Закінчення табл. 3.2

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---|---|---|--|
| <i>Метод історичного моделювання</i> дозволяє також оцінити ризикову вартість (VaR), яка відображає максимально можливі збитки від зміни вартості фінансового інструменту, портфеля активів, компанії і т. ін., які можуть відбутися за цей період із заданою вірогідністю прояву | Ідея методу історичного моделювання полягає у використуванні історичних змін цін на фінансові інструменти, що складають портфель, для побудови розподілу майбутніх змін цін і потенційних прибутків і збитків портфеля загалом | 1. Відносна простота реалізації. 2. Швидкість обчислень. 3. Можливість позбавитися погрішностей моделювання. 4. Можливість коректного обліку ризиків нелінійних інструментів. 5. Легко пояснити суть методу топ-менеджменту. 6. Стійкість оцінок | 1. Некоректність результатів у випадку, якщо базовий період не був репрезентативним. 2. Неможливість використання прогнозових значень волатильностей і кореляцій. 3. Непридатність при значній зміні положення на ринках |
| <i>Метод статистичних випробувань</i> (імітаційного моделювання Монте-Карло) також дозволяє оцінити ризикову вартість компанії й дати єдину, оперативну і загальнозрозумілу оцінку можливих втрат вартості портфеля активів на певний період | Метод Монте-Карло має на увазі здійснення великої кількості випробувань – разових моделювань розвитку ситуації на ринках з розрахунком фінансового результату по портфелю. У результаті проведення таких випробувань буде одержаний розподіл можливих фінансових результатів, на основі якого за допомогою відсікання найгірших згідно з вибраною довірчою вірогідністю може бути одержана VaR-оцінка | 1. Можливість розрахунку ризиків для нелінійних інструментів. 2. Можливість використання будь-яких розподілів. 3. Моделювання складної поведінки ринків – трендів, кластерів високої або низької волатильності, змінних кореляцій між чинниками ризику, сценаріїв «якщо – то» тощо. 4. Можливість дослідження подальшого, практично нічим не обмеженого розвитку моделей | 1. Складність реалізації. 2. Вимагає могутніх обчислювальних ресурсів. 3. Складність для розуміння топ-менеджментом. 4. При простих реалізаціях може виявитися близький або до історичного або до аналітичного VaR, що призведе до спадкоємства всіх їх недоліків. 5. Вірогідність значущих помилок у використуваних моделях |

Джерело: складено авторами.

Суб'єкти підприємництва в ринкових умовах господарювання змушені самостійно відповідати за результати своєї діяльності, тобто за наслідки дії ризиків. Негативний вплив ризиків на життєдіяльність суб'єктів підприємництва відображається на рівні їх дохідності, конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості, що потребує застосування комплексних заходів у сфері управління ризиками.

Необхідність і доцільність вирішення цих завдань обумовили створення загальних стандартів ризик-менеджменту, які стали результатом спільних зусиль Інституту ризик-менеджменту (IRM), Асоціації ризик-менеджменту і страхування (AIRMIC), Національного форуму ризик-менеджменту в суспільному секторі [17; 18]. Зазначені стандарти всебічно розглядають сутність ризиків, складові елементи системи управління ризиками та організаційні аспекти ризик-менеджменту на підприємстві, але не враховують специфічних умов господарювання. Цей факт обумовлює доцільність розроблення і впровадження *стандартів управління ризиками* на конкретному підприємстві.

У *функціональній структурі системи ризик-менеджменту* відображаються всі провідні учасники системи управління ризиками, встановлюються їхні

функції і повноваження, визначається порядок взаємодії. При цьому важливо визначити, чи буде створено відділ ризик-менеджменту на підприємстві, або система буде організована без створення подібного відділу, або буде використаний аутсорсинг. У кожного із зазначених варіантів, безумовно, є свої плюси і мінуси.

Створення відділу з управління ризиками підприємства є більш ефективним (оскільки мінімізація негативного впливу ризиків на діяльність підприємства є його головним завданням), але й більш витратним (створення відділу: потребує підвищення професійного рівня залучених до відділу робітників та / або найму додаткового персоналу, вимагає виділення приміщень тощо, а отже, додаткового фінансування і реорганізації організаційної структури підприємства).

Система управління ризиками без створення окремого відділу характеризується порівняльною дешевизною, простотою реалізації і не потребує переформування організаційної структури підприємства. Однак ефективність такої системи управління ризиками буде на порядок нижчою варіанта системи зі створенням відділу.

Ситуація, коли систему управління ризиком або її окремі функції (наприклад, оцінку ризику або управління ризиками окремої операції) передають стороннім організаціям (страховим компаніям, брокерам, банкам тощо), тобто «у субпідряд», називають аутсорсингом управління [16]. За цих умов підприємство зменшує витрати на управління ризиками (за рахунок не постійного, а тимчасового залучення високооплачуваних професіоналів); забезпечує можливість менеджерів, у тому числі фінансових, зосередитися на основних аспектах функціонування підприємства; отримує переваги від комплексного обслуговування, що включає як систему управління ризиком, так і інші послуги у сфері аутсорсингу та ін. Ці переваги можуть нівелюватись недоліками, пов'язаними із зовнішнім характером. Зокрема, запропоновані заходи можуть сприйматись як такі, що не відповідають потребам підприємства на певному етапі розвитку (при виконанні певної діяльності тощо), а ризик-менеджмент у такому випадку не буде ефективним.

Культура ризик-менеджменту розглядає зниження ризику як джерело майбутнього прибутку підприємства. Саме тому просування культури ризик-менеджменту забезпечує ефективне управління ризиками.

Зазначимо, що при формуванні системи управління ризик-менеджментом, монопрофільне підприємство повинно керуватись принципами забезпечення безпеки функціонування і розвитку, раціонального використання наявних ресурсів, розробки і впровадження інновацій, пошуку оптимальних шляхів залучення інвестиційних ресурсів, мінімізації сукупних ризиків. Сформована система має відповідати сформованій стратегії і тактиці розвитку суб'єкта підприємництва, галузево-територіальним особливостям монопрофільного підприємства, особливостям його організаційної структури та специфіці процесу прийняття рішень її менеджментом.

Залучення інвестицій і активне впровадження інновацій, за умов мінімізації ризику, дозволить монопрофільному підприємству забезпечити приріст прибутку, а отже, стійкий розвиток підприємства в ринкових умовах господарю-

вання. З огляду на це питання створення ефективної системи ризик-менеджменту, у тому числі управління інноваційними й інвестиційними ризиками, потребують подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
2. Бригхем Ю. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Ю. Бригхем ; пер с англ. – М. : РАГС, Экономика, 1998. – 368 с.
3. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві : монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
4. Дубров А. М. Моделирование рисков ситуаций в экономике и бизнесе / А. М. Дубров, Б. А. Лагоша, Е. Ю. Хрусталева. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 224 с.
5. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М. : ИНФРА, 1988. – 135 с.
6. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Г. Б. Клейнер [и др] ; РАН. – М. : Экономика, 1997. – 288 с.
7. Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проектов : учебное пособие / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – К. : Абсолют-В, Эльга. – К. : Абсолют-В, Эльга, 1999. – 304 с.
8. Сич Є. М. Розвиток монопрофільних виробничих структур ринку: транспортно-економічний аспект : монографія / Є. М. Сич, О. В. Бойко, О. В. Шишкіна. – К. : Логос, 2011. – 220 с.
9. Шишкіна О. В. Ідентифікація ризиків і загроз стійкого функціонування і розвитку промислових підприємств / О. В. Шишкіна // Ukraine - EU. Modern technology, business and law : collection of international scientific papers : in 2 parts. Part 2. Modern engineering. Sustainable development. Innovations in social work: philosophy, psychology, sociology. Current problems of legal science and practice (March 30-April 2, 2015, Košice, Slovakia). – Chernihiv : CNUT, 2015. – P. 128–130.
10. Шишкіна О. В. Ідентифікація та експрес-оцінка фінансових ризиків промислових підприємств [Електронний ресурс] / О. В. Шишкіна // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – 2014. – № 4. – С. 238–246. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vcndtue_2014_4_37.pdf.
11. Шишкіна О. В. Інноваційні ризики монопрофільних підприємств / О. В. Шишкіна // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Комплексне забезпечення якості технологічних процесів та систем» (м. Чернігів, 23–25 травня 2012 р.). – Чернігів : ЧДТУ, 2012. – С. 163–164.
12. Шишкіна О. В. Ризики фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств / О. В. Шишкіна // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції присвяченої 70-річчю Буковинського державного фінансово-економічного університету «Інноваційні виміри розвитку економіки в умовах глобалізації» (Чернівці, 15 жовтня, 2014 р.). – Чернівці : Технодрук, 2014. – С. 233–236.
13. Шишкіна О. В. Ризик-менеджмент інвестиційних проектів / О. В. Шишкіна // Перспективи розвитку регіонів України в умовах інтеграційних викликів»: матер. міжнар. наук.-практ конф., 6–7 жовтня 2016 р. – Луцьк, 2016. – С. 31–32.
14. Шишкіна О. В. Теоретико-методичні основи оцінки фінансових ризиків промислових підприємств / О. В. Шишкіна / Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія. Економічні науки. – 2010. – № 44. – С. 267–275.

15. Шишкіна О. В. Фінансово-інвестиційні і ринкові ризики промислових підприємств: галузево-регіональний аспект / О. В. Шишкіна, О. І. Панченко // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Регіональні проблеми розвитку територіальних систем: теорія, практика, перспективи» (м. Ужгород, 15–16 квітня 2016 р.). – Ужгород : ФОП Сабов А.М., 2016. – Ч. 3. – С. 191–195.

16. Шишкіна О. В. Формування системи ризик-менеджменту монопрофільних підприємств / О. В. Шишкіна, О. І. Панченко, О. М. Кальченко // Матеріали XII Міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічні напрями розвитку міжнародних відносин у забезпеченні ефектів інтеграції України до ЄС» (м. Хмельницький-Львів, 25–27 вересня 2015 р.). – Хмельницький : ХНУ, 2015. – С. 135–139.

17. AIRMIC, ALARM, IRM: Стандарти управління ризиками. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ferma.eu/app/uploads/2011/11/a-risk-management-standard-russian-version.pdf>.

18. Risk management standards of The Institute of Risk Management [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.theirm.org/knowledge-and-resources/risk-management-standards/>.

3.2. Особливості ризик-менеджменту інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту

Технологічне оновлення основних засобів залізниць в умовах трансформаційних зрушень в економіці країни потребує формування теоретичних і практичних засад активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту. Тільки інноваційно-орієнтований залізничний транспорт забезпечить реалізацію стратегічних програм, довгостроковий розвиток галузі та її конкурентоспроможність на вітчизняному та зарубіжному ринку транспортних послуг. Фізичний та моральний знос залізничних транспортних засобів компенсується зростанням сукупних витрат праці та обсягів використання енергоносіїв, що призводить до суттєвого зниження ефективності залізнично-транспортного виробництва.

Виходячи з цього, необхідно прискорити процеси технічного оновлення рухомого складу та залізничної інфраструктури, що пов'язані з ризиками пошкодження або знищення об'єктів реалізації інновацій, а також ймовірністю втрат значних обсягів інвестиційних ресурсів. Тому тільки за умови впевненості в існуючому механізмі захисту фінансових ресурсів буде розвиватись інноваційно-інвестиційна діяльність у залізничній сфері. Інвестори, інноватори та підприємства залізничного транспорту зацікавлені не тільки у відшкодуванні нанесених збитків, а і в попередженні, подоланні виникаючих ризикових ситуацій, тобто в комплексному захисті своїх майнових інтересів від можливих негативних наслідків випадкових подій.

Страховання відноситься до базових складових захисту майнових інтересів суб'єктів інноваційно-інвестиційних процесів на залізничному транспорті та повинно активно використовуватись для убезпечення інвестицій, спрямованих на оновлення та модернізацію основних засобів і поповнення оборотних коштів залізниць, а також удосконалення системи безпечного переміщення транзитних вантажів і пасажирів по території України.

При формуванні надійного механізму страхового захисту інноваційно-інвестиційної діяльності на залізничному транспорті у процесі наближення його фінансового планування до стандартів приватного сектору повинні враховуватись не тільки особливості інновацій та інвестицій, а і мінливість економічної та політичної ситуації у країні, коливання кон'юнктури ринків, поява нових видів інноваційних продуктів і форм їх інвестування в залізничній сфері.

Проте, в першу чергу, необхідно ідентифікувати наявні загрози та чинники, що впливають на реалізацію інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті, оскільки визначення ризиків і їх особливих проявів дозволить встановити об'єкти страхування, події, на випадок настання яких необхідно здійснювати страховий захист, а також сформулювати умови та параметри договору страхування для забезпечення можливості відновлення діяльності, у випадку нанесення непередбаченими подіями шкоди базовим активам підприємств залізничного транспорту.

Дослідженню особливостей та проблем інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту присвячені численні праці вітчизняних і зарубіжних учених. Проте у процесі реформування залізничного транспорту та необхідності створення сприятливих умов для активного залучення інвестицій з метою сучасного оновлення рухомого складу та залізничної інфраструктури, існує потреба в дослідженні інноваційно-інвестиційних ризиків на залізничному транспорті та виокремленні їх специфіки, а також в усвідомленні суб'єктами інноваційно-інвестиційних відносин можливих наслідків їх прояву.

Головною метою цього дослідження є розкриття особливостей інноваційно-інвестиційних ризиків та визначення негативних наслідків їх прояву на залізничному транспорті, а також дослідження сучасних тенденцій в управлінні інноваційно-інвестиційними ризиками для формування системи комплексного захисту майнових інтересів залізничних підприємств в умовах модернізації та реформування їх діяльності.

Інноваційно-інвестиційні ризики підприємств залізничного транспорту – це ймовірність виникнення непередбачених фінансових втрат унаслідок здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності на залізничному транспорті.

Інноваційно-інвестиційні ризики в залізничній сфері мають суттєву специфіку, яку необхідно враховувати на всіх етапах ризик-менеджменту, а особливо у процесі їх страхового захисту (рис. 3.4). При цьому необхідно брати до уваги те, що такі ризики мають як об'єктивний, так і суб'єктивний характер і є невід'ємною характеристикою умов реалізації всіх залізничних проектів. До об'єктивних чинників відносяться умови навколишнього середовища, місцезнаходження об'єкта, розгалуженість інфраструктури, кон'юнктура ринку, зміни в законодавстві, тому механізм захисту від їх прояву повинен бути надійним і гарантувати безпеку.

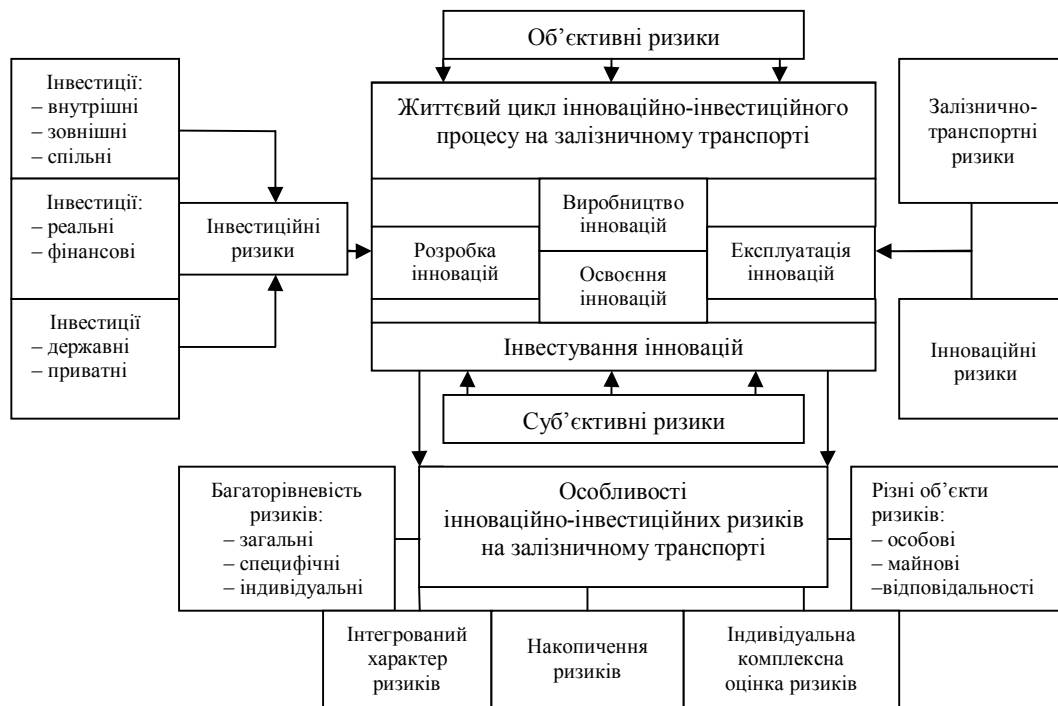


Рис. 3.4. Особливості інноваційно-інвестиційних ризиків на залізничному транспорті
Джерело: складено авторами.

Суб'єктивні чинники проявляються під час прийняття інноваційно-інвестиційних рішень у процесі розроблення науково-технічної документації та у процесі реалізації проектів на рівні підприємств залізничного транспорту і залежать від об'єкта інноваційно-інвестиційної діяльності, етапу транспортного процесу, рівня професійно-кваліфікаційної підготовки спеціалістів і їх досвіду, а також усвідомлення носієм ризиків всіх наслідків їх прояву.

Управління інноваційно-інвестиційними ризиками на залізничному транспорті відрізняється складністю, оскільки вони мають *інтегрований характер* і поєднують у собі не тільки велику кількість взаємопов'язаних та взаємообумовлених ризиків впровадження інновацій та вкладення інвестицій, а і загроз, пов'язаних з функціонуванням підприємств залізничного транспорту.

Носіями інноваційних ризиків є установи, які займаються науково-технічними розробками, або підприємства залізничного транспорту, які впроваджують інноваційні ідеї. Особливістю інноваційних ризиків є те, що вони мають комплексний характер і стосуються різних суб'єктів, об'єктів інноваційної діяльності та проявляються на всіх етапах реалізації інноваційного проекту. До найбільш розповсюджених відносяться ризики, що пов'язані з розробкою проектно-технічної документації та впровадженням інновацій в основні засоби залізниць, технологічний процес перевезень і стосуватись як осіб, які задіяні в цьому процесі, так і його технічних і технологічних складових.

Інвестиційні ризики входять до складу фінансово-кредитних ризиків, оскільки інвестиціям властивий кредитний характер і вони здійснюються на умовах повернення через соціально-економічний ефект.

Також підприємства залізничного транспорту можуть реалізувати інноваційно-інвестиційні проекти повністю або частково за рахунок позикових коштів, внаслідок чого виникають кредитні ризики.

Отже, кредитний характер інвестицій та безпосереднє залучення фінансових ресурсів через отримання кредиту чи емісію цінних паперів, призводить до того, що інноваційно-інвестиційні ризики підприємств залізничного транспорту включають у себе і кредитні ризики.

До того ж на рівень інноваційно-інвестиційних ризиків залізничних підприємств значний вплив здійснюють і фінансові ризики, які виникають у процесі отримання доходу від основної діяльності залізничного транспорту, а саме: ризик недоотримання доходу (прибутку), ризик зменшення рівня рентабельності, ризик невиконання договірних зобов'язань контрагентом та інші.

У процесі оцінювання інноваційно-інвестиційних ризиків необхідно враховувати, що для залізничного транспорту є характерним постійна небезпека втрат і збитків у наслідок пожеж, вибухів, аварій (зіткнення, сходи залізничного рухомого складу), травм, опіків, отруєння, ураження електричним струмом тощо. На результати діяльності залізничного транспорту також впливають виробничі, господарські та соціально-економічні процеси, які несуть загрозу втрати доходів, що в кінцевому рахунку впливає на економічну безпеку залізничної галузі [6].

Таким чином, тільки на основі ідентифікації всіх ризиків та їх сукупної оцінки можна визначити загальний рівень ризиковості інноваційно-інвестиційних проектів підприємств залізничного транспорту. При цьому необхідно враховувати, що ризики інвестиційної діяльності суттєво посилюються за рахунок інноваційних ризиків у транспортній сфері та ускладнюють їх кількісне оцінювання.

Ризики залізничних проектів залежать від стадії інноваційно-інвестиційного процесу, який включає фінансування розробки інноваційного продукту, його виготовлення, освоєння та використання (експлуатацію). Стадії генерування інформації та створення інновації більш характерні суб'єктивні ризики, які залежать від рівня кваліфікації спеціалістів і можливості допущення ними помилки під час розроблення технічної документації. Стадії освоєння інноваційного продукту властиві ризики, пов'язані з використання певних видів техніки і матеріалів, з невідповідністю розробки необхідним вимогам і можливістю його подальшого застосування та нанесення шкоди життю, здоров'ю або майну третіх осіб у результаті проведення випробувань. На стадії використання інноваційного об'єкта проявляються ризики, пов'язані з його впровадженням і подальшою експлуатацією. Необхідно також враховувати, що всі стадії інноваційно-інвестиційного процесу супроводжуються ризиками втрати вкладених інвестиційних ресурсів або їх частини.

Таким чином, кожний етап життєвого циклу інноваційно-інвестиційного проекту на залізничному транспорті має різний термін реалізації та неоднакові за видами і кількістю ризики, що здійснюють вплив на кінцевий результат. З огляду на це на загальну ризикованість інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту істотно впливає такий специфічний параметр, як *тривалість життєвого циклу проекту*. При реалізації короткострокових інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті можна з більшою точністю визначити наявні загрози та прийняти відповідні управлінські рішення щодо контролю над ними. У довгостроковому періоді складніше встановити вплив багатьох чинників і, відповідно, невизначеність результатів реалізації проектів зростає.

Таким чином, впровадження короткострокових і середньострокових інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті стикається з найменшим рівнем ризику, а довгострокові, навпаки, нагромаджують негативні результати, тому пов'язані з більшими ризиками. Для інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті характерні великі та катастрофічні ризики, оскільки в кожному конкретному випадку залізничні аварії супроводжують масштабні негативні наслідки та значні матеріальні втрати.

Інноваційно-інвестиційні проекти, які реалізуються на залізничному транспорті переважно мають довгостроковий характер, а значить акумулюють значні ризики та вимагають особливого ставлення до управління ними, особливо на етапі фінансування ризиків. Тому для ризик-менеджменту інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту характерними є ще й *додаткові витрати часу та фінансових ресурсів*, оскільки кожний залізничний проект потребує індивідуальної оцінки рівня ризиків у конкретних умовах його реалізації.

Вважається, що навіть для однотипних інноваційно-інвестиційних проектів, які реалізуються у схожих умовах, властива постійна динаміка ризиків під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників. До того ж унікальність параметрів кожного інвестиційного проекту на залізничному транспорті, спрямованого на впровадження інновацій, ускладнює оцінку інноваційно-інвестиційних ризиків і вимагає проведення комплексної їх діагностики, яка передбачає не тільки ідентифікацію всіх ризиків, а і встановлення взаємного їх впливу та можливого мультиплікативного ефекту. Тому в процесі інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства залізничного транспорту повинні використовувати найрізноманітніші сучасні джерела інформації та багатофакторні методи та моделі для аналізу та оцінювання ризиків, що суттєво збільшує їх вартість.

Ризикованість інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті суттєво залежить від того, *за рахунок яких інвестиційних ресурсів* здійснюється фінансування. У першу чергу, необхідно зважати на те, що впровадження інновацій на залізничному транспорті може здійснюватись за рахунок *внутрішніх, іноземних або спільних джерел фінансування*, і в кожному конкретному випадку їх супроводжують різні ризики. Найбільш ризикованими вважаються іноземні вкладення в інноваційний розвиток залізничного транспорту.

Іноземні залізничні інноваційно-інвестиційні проекти – це прояв міжнародного руху капіталу, який є однією з найважливіших складових міжнародної економіки. Іноземні інвестиції в інноваційний розвиток залізничного транспорту пов'язані зі значними ризиками, оскільки мають глобальний характер і кошти інвесторів вкладаються в інноваційні об'єкти, які розташовані на території іншої держави. Це збільшує ймовірність виникнення непередбачуваних подій, що призводять до втрат, збитків і нанесення шкоди інвесторам.

Отже, якщо джерело фінансування інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті має іноземне походження, процес інвестування суттєво ускладнюється існуванням не тільки майнових (комерційних і фінансово-кредитних) ризиків, а і політичних ризиків, пов'язаних з особливостями геополітичної ситуації, та включають:

- зміну валютного регулювання та встановлення обмежень конвертованості валюти країни іноземного партнера;
- позбавлення права власності на об'єкти вкладених інвестицій у залізничний транспорт (конфіскація або націоналізація);
- воєнні дії, громадські заворушення, загальнонаціональний страйк або безладдя, що виникли у країні вкладення інвестицій;
- інші дії або рішення уряду країни, що унеможливають безпечну інноваційно-інвестиційну діяльність на залізничному транспорті.

Для забезпечення іноземних інвестицій в інноваційний розвиток залізничного транспорту спрямований як міжнародний нормативно-правовий механізм регулювання руху інвестиційного капіталу, так і національний нормативно-правовий механізм регулювання інвестицій. Але вирішення проблем і захист своїх майнових інтересів на міжнародному рівні вимагає часу та значних грошових витрат і може обернутись для інвестора додатковими збитками, а держава не може повністю гарантувати захист інтересів інвестора і за певних обставин може відмовитись від виконання своїх зобов'язань. Тому інвестори вважають, що їх майнові інтереси можуть бути повністю забезпечені тільки у випадку страхування інноваційно-інвестиційних ризиків на залізничному транспорті і віддають перевагу комплексному страховому захисту.

Також на залізничному транспорті можуть реалізуватись інноваційно-інвестиційні проекти *як за рахунок державних, так і за рахунок приватних (корпоративних) фінансових ресурсів*, що суттєво впливає на ризики їх розробки та впровадження.

Ризикованість інноваційно-інвестиційних проектів залежить також від *виду інвестицій*. Інноваційно-інвестиційні проекти, які реалізуються за рахунок *фінансових інвестицій*, супроводжують ризики можливих втрат, пов'язані зі змінами вартості цінних паперів і забезпечуються за допомогою хеджування.

Будь-який *реальний інноваційно-інвестиційний проект* на залізничному транспорті ризики супроводжують на різних етапах його реалізації: від створення та функціонування нового залізничного підприємства до реалізації транспортних послуг з перевезення вантажів чи пасажирів.

Ризикованість прямих інвестицій, у першу чергу, пов'язана з об'єктами їх вкладення, тому на залізничному транспорті розрізняють випадки пошкодження, знищення рухомого та нерухомого майна або викрадення товарно-матеріальні цінностей внаслідок настання ризиків, які поділяються на:

- 1) ризики вибухів, пожеж, які можуть бути викликані різними причинами як природного, так і техногенного характеру;
- 2) ризики стихійних лих: ураган, шторм, землетрус, повінь, сильні морози, град та інші події природного характеру;
- 3) ризики, пов'язані з *цілеспрямованими* протиправними діями третіх осіб: крадіжка з незаконним проникненням, грабіж або розбій, навмисне пошкодження або знищення об'єктів вкладення інвестицій.

Під знищенням об'єкта залізничного транспорту слід розуміти повну непридатність його щодо цільового використання або внаслідок чого він перестає існувати та повністю втрачає свою цінність. Пошкодженням є погіршення якос-

ті та зменшення його цінності, що суттєво позначається на можливостях цільового використання у процесі організації залізничних перевезень.

Інноваційний характер реального інвестування на залізничному транспорті впливає на збільшення ризиків технічного характеру, які можуть бути пов'язані з будівництвом залізничної інфраструктури, монтажем, пробним пуском і експлуатацією рухомого складу та інших інвестиційних об'єктів.

Також у процесі реалізації реальних інноваційно-інвестиційних проектів існують ризики знецінення складових залізничного транспорту, втрати права власності на об'єкти капіталовкладень, нанесення шкоди майну або життю третіх осіб внаслідок експлуатації об'єкта інвестування, а також допущення помилок і неточностей партнерів залізничних підприємств щодо реалізації інвестиційних проектів.

Основними ризиками інноваційно-інвестиційної діяльності є майнові ризики, а похідними є ризики недоотримання доходу, втрат від зупинки залізничного транспортного процесу, ризики зниження рівня рентабельності транспортного виробництва.

У результаті пуску та експлуатації об'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту може бути нанесена шкода особам, які задіяні у транспортному процесі. Це означає, що ризики втрати життя, здоров'я, працездатності теж присутні при реалізації інноваційно-інвестиційних проектів. Також необхідно враховувати, що інноваційно-інвестиційні ризики реальних проектів суттєво відрізняються залежно від напрямку інвестування коштів.

Отже, для організації страхового захисту реальних інноваційно-інвестиційних проектів ризики поділяються на:

- ризики, які супроводжують осіб, причетних до реалізації інноваційно-інвестиційних проектів;
- ризики, які загрожують майну залізничних підприємств, що є об'єктом інноваційно-інвестиційної діяльності;
- ризики, які загрожують майну або життю третіх осіб, при впровадженні інноваційно-інвестиційних проектів на залізниці.

Таким чином, існує значний потенційний ринок страхування ризиків, які пов'язані з реалізацією інноваційно-інвестиційних проектів у залізничній сфері, оскільки з розвитком вітчизняної економіки та реформуванням залізничного транспорту поступово підвищується інтерес до модернізації та переоснащення рухомого складу, а також оновлення залізничної інфраструктури, а значить і до організації їх страхового захисту. Подальший розвиток та вдосконалення страхування інноваційно-інвестиційних проектів підприємств залізничного транспорту пов'язаний з необхідністю усвідомлення сукупності ризиків, які їх супроводжують, та виявленням особливостей у системі управління зазначеними ризиками.

У процесі реалізації інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті та організації їх страхового захисту необхідно враховувати велику кількість ризиків та чинників, які на них впливають. Це пов'язано як з визначеними особливостями інноваційно-інвестиційних ризиків, так і з різними видами інновацій, інвестицій та умовами їх реалізації. Тому для оптимізації страхового захисту необхідно використовувати багаторівневу класифікацію ризиків для

врахування їх на трьох рівнях: загальні ризики; специфічні ризики для кожного виду проектів; індивідуальні ризики для кожного проекту.

Таким чином, у процесі страхування інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті необхідно використовувати індивідуальну класифікацію властивих йому ризиків, оскільки кожний проект має окрему систему ризиків, які впливають на кінцеві результати його реалізації. Тому під час підготовки до страхового захисту конкретного інноваційно-інвестиційного проекту необхідно дослідити реально існуючу систему ризиків і сформулювати карту ризиків, яка може бути додатком до договору страхування. У використанні такого підходу зацікавлені як страховики, так і страхувальники, оскільки в такому випадку забезпечується укладання договору страхування реально існуючих ризиків і раціональне використання коштів інвестора, а також формується основа для розподілу збитків і вирішення спірних питань.

Список використаних джерел

1. Богомоллова Н. І. Особливості управління фінансово-економічною діяльністю залізничного транспорту / Н. І. Богомоллова, О. О. Кравченко // Інвестиції: практика і досвід. – 2012. – № 24. – С. 12–14.

2. Кальченко О. М. Інноваційно-інвестиційний механізм підвищення ефективності підприємств туристичної сфери / О. М. Кальченко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 6 (51). – С. 58–67.

3. Ільчук В. П. Проблеми фінансового забезпечення інноваційного оновлення вантажного вагонного парку / В. П. Ільчук, Є. В. Талавіра // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 2 (58). – С. 78–87.

4. Кравченко О. О. Оцінка економічної доцільності заміни діючих основних виробничих фондів залізничного транспорту України / О.О. Кравченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 51–54.

5. Кравченко О. О. Аналіз ризиків фінансового планування на залізничному транспорті / О. О. Кравченко // Схід. – 2012. – № 1 (115). – С. 57–61.

6. Кот Л. Л. Ризики інноваційної діяльності підприємств / Л. Л. Кот // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Вип. 28, т. 1. – С. 410–418.

7. Никифоров А. Є. Класифікація інноваційно-інвестиційних ризиків у системі прийняття управлінських рішень / А. Є. Никифоров // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 8–14.

8. Панченко О. І. Класифікація ризиків на залізничному транспорті як основа формування системи економічної безпеки його функціонування / О.І. Панченко // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка та управління». – 2012. – № 19. – С. 84–92.

9. Панченко О. І. Особливості інноваційно-інвестиційних ризиків як основа страхового захисту інвесторів / О. І. Панченко // Створення правових і фінансових передумов децентралізації регіонів : збірник матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції. – Чернігів : Чернігівський інститут ім. Героїв Крут ПрАТ «ВНЗ «МАУП», 2014 – С. 45–49.

10. Цуркан, І. М. Страхування ризиків інноваційної діяльності / І. М. Цуркан // Економічний вісник НГУ. – 2010. – № 4. – С. 54–61.

3.3. Страхування інноваційно-інвестиційних ризиків залізничного транспорту в умовах необхідності технічного оновлення та модернізації

В умовах поступового перетворення залізничних підприємств у нові ринкові структури та формування конкурентних переваг на ринку транспортних послуг особливого змісту набуває удосконалення управління інноваційно-інвестиційними процесами на залізничному транспорті та активізація його технічного оновлення і переоснащення. Стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності залізничного транспорту є важливим завданням розвитку вітчизняної економіки, оскільки цей вид транспорту здійснює суттєвий вплив на всі сфери економічної діяльності, а також сприяє інтенсивному розвитку інших суб'єктів господарювання та збільшенню їх економічного потенціалу.

Залізнично-транспортні перевезення завжди здійснюються в умовах невизначеності та підвищеного ризику, а зростання техногенних аварій, катастроф та інших надзвичайних подій на залізничних шляхах сполучення, значно збільшує зацікавленість підприємств залізничного транспорту в забезпеченні своїх майнових інтересів при здійсненні капіталовкладень в інноваційні технології. З огляду на це страхування повинно стати складовою звичайної практики діяльності залізничних підприємств та сприяти прояву їх інноваційно-інвестиційної активності.

Проте нормативно-правова база, яка створює інвестиційний клімат у країні та впливає на ймовірність втрати інвестором вкладеного капіталу та прибутку, – недосконала, а страхування інноваційно-інвестиційних ризиків на залізничному транспорті не здійснюється, оскільки відсутня надійна система ubezpieчення інвесторів, що значно стримує процес його модернізації. Тому проблема формування механізму страхового захисту інноваційно-інвестиційної діяльності залізничних підприємств є актуальною та потребує вирішення.

Дослідженню механізму страхового захисту ризиків діяльності підприємств залізничного транспорту присвячені численні праці вітчизняних і зарубіжних учених. Однак у процесі створення умов для активного розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності залізничного транспорту, існує потреба в дослідженні страхування інноваційно-інвестиційних ризиків залізничних підприємств та виокремленні особливостей його проведення, а також в усвідомленні важливості формування страхового механізму фінансування зазначених ризиків для стимулювання переоснащення рухомого складу та залізничної інфраструктури.

Наукові дослідження та розробки у сфері страхового захисту суб'єктів господарювання свідчать, що праці, присвячені формуванню механізму ubezpieчення інноваційно-інвестиційної діяльності транспортних підприємств, відсутні. Отже, не досліджена специфіка страхових послуг, які використовуються для захисту інноваційно-інвестиційного процесу на залізничному транспорті та не визначені напрямки формування ефективного механізму страхування інноваційно-інвестиційних проектів залізничних підприємств.

Головним завданням дослідження є розкриття сутності та особливостей страхового захисту інноваційно-інвестиційних ризиків підприємств залізнично-

го транспорту, а також формування механізму забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності залізничних підприємств для активізації процесу їх оновлення.

У процесі формування інноваційно-інвестиційної політики розвитку залізничного транспорту та планування реалізації проектів з його модернізації, необхідно формувати систему забезпечення інвестицій, яка включає обов'язкові організаційні, економічні та фінансові механізми, що впливають на підвищення якості реалізації проекту та посилення контролю за фінансовими потоками, а також заходи попередження, подолання виникаючих ризикових ситуацій та відшкодування збитків від виникнення несприятливих подій.

Страховання посідає важливе місце в системі управління інноваційно-інвестиційними ризиками підприємств залізничного транспорту і є універсальним механізмом забезпечення інновацій та інвестицій, який враховує специфіку кожного етапу їх реалізації та дозволяє розподілити можливі масштабні втрати у часі та просторі між зацікавленими у страхуванні суб'єктами залізничних перевезень.

Тому залученню інвестиційних ресурсів в інноваційний розвиток залізничного транспорту сприятиме створення контрольованої та керованої системи страхового захисту зазначених процесів. Для цього необхідно чітко визначити всі можливі ризики, які супроводжують окремі об'єкти страхування інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті та врахувати їх під час укладання договорів страхування, що буде певною гарантією для інвестора та інноватора.

Організація забезпечення таких проектів вимагає комплексного підходу, оскільки механізм страхування інноваційно-інвестиційних процесів на залізничному транспорті має інтегрований характер і поєднує в собі страхові послуги, які використовуються при забезпеченні інновацій, інвестицій та залізничних перевезень на кожній стадії життєвого циклу проекту. Тому для організації ефективного та надійного страхування інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту, необхідно дослідити всю сукупність послуг, які використовуються для її забезпечення, визначити основні чинники, що впливають на вибір страхових послуг, та сформувати механізм оптимального їх поєднання у кожному конкретному випадку.

Підприємницька діяльність здійснюється в об'єктивно існуючій системі ризиків, і умови договорів, що укладаються, не завжди передбачають розподіл цих ризиків між сторонами, а характер прийнятих зобов'язань може збільшувати або зменшувати ризики їх учасників.

При організації страхового захисту інноваційно-інвестиційних процесів використовуються різні підходи: страхування ризиків у страховиків, що передбачає вибір страхової компанії (страхового агента, брокера) або перенесення забезпечення на партнерів по інноваційно-інвестиційному проекту, через вимогу їх страхування. Але у будь-якому випадку, страхування інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті відрізняється складністю, оскільки забезпечення пов'язане не тільки зі значними обсягами фінансових ресурсів, спрямованих на їх реалізацію, а й з великою кількістю учасників і заці-

кавлених сторін, які беруть участь в укладанні угод, що надає їм певні права та накладає на них відповідні зобов'язання.

Суб'єктами інноваційно-інвестиційно-страхових відносин є інвестори, інноватори, посередники, проектувальники, підрядчики, субпідрядники, підприємства залізничного транспорту, акціонери підприємств, постачальники тощо. Це ускладнює організацію страхового захисту, оскільки кожний має свій інтерес і не всі учасники інвестиційно-страхових відносин несуть відповідальність за кінцевий результат реалізації проекту.

Проте забезпечення недостатнього рівня страхового захисту може істотно позначитися на фінансовому стані залізничного підприємства та інших зацікавлених сторін, і тому в міжнародній практиці найчастіше використовується укладання єдиного страхового полісу в інтересах усіх учасників реалізації інноваційно-інвестиційного проекту та встановлюються чіткі правила поділу відповідальності між ними. Отже, крім визначення об'єктів інноваційно-інвестиційного страхування на залізничному транспорті та засобів їх убезпечення, встановлюються обсяги страхового покриття та обґрунтування його розподілу між зацікавленими сторонами.

Відповідно до законодавства страхування інвестицій – вид страхування майнових інтересів, що пов'язані з інвестиційною діяльністю страхувальника або іншої особи, визначеної страхувальником у договорі страхування. Цей вид страхування передбачає обов'язок страховика за встановлену договором страхування плату здійснити виплату страхового відшкодування страхувальнику, збитку, понесеного ними під час здійснення інвестиційної діяльності внаслідок втрати інвестицій або їх частини, неотримання інвестиційного доходу з причин, визначених у правилах та договорі страхування [6].

Отже, убезпечення фінансових ресурсів, залучених в оновлення та переоснащення залізничного транспорту, у широкому розумінні – це захист майнових інтересів суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності від ризиків знецінення, втрати та знищення об'єктів вкладення інвестицій.

Залежно від виду інвестицій об'єктами страхування інноваційно-інвестиційних ризиків на залізничному транспорті можуть бути:

- реальні (прямі) інвестиції, пов'язані з модернізацією та переоснащенням транспортного процесу (основні засоби та інші реальні активи підприємств залізничного транспорту, включаючи рухомий і тяговий склад, будівлі та споруди, об'єкти інфраструктури, обладнання та ін.);
- фінансові інвестиції (акції та інші цінні папери).

Реальні інвестиції спрямовані на створення, розширення та підтримку функціонування активів підприємств залізничного транспорту, тому при убезпеченні реальних інноваційно-інвестиційних проектів можна виділити страхування прямих і непрямих збитків. До страхування прямих збитків відносяться втрати від нанесення шкоди інноваційним об'єктам, в які вкладені інвестиційні кошти, а до страхування непрямих втрат відноситься страхування ризику недоотримання доходу (прибутку) від реалізації інноваційно-інвестиційного проекту.

Тобто ризики інвестування коштів в інноваційний розвиток залізничного транспорту є похідним від ризику настання майнових збитків і незначна шкода

завдана інноваційним об'єктам на залізничному транспорті здатна призвести до зупинки транспортного процесу та до втрати прибутку інвестором. Тому комплексна програма страхування реальних інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті включає:

– *страхування майна залізничного підприємства* розраховано на компенсацію збитків у разі нанесення шкоди майну підприємства залізничного транспорту як об'єкта інноваційно-інвестиційної діяльності в результаті впливу стихійних сил природи (повені, пожежі, удару блискавки, землетрусу, урагану, зливи, затоплення підґрунтовими водами тощо) або факторів прямої дії – технічних аварій на залізничних шляхах сполучення, дорожньо-транспортних пригод, вибухів машин і апаратів, наїзду інших транспортних засобів, протиправних дій третіх осіб тощо. У сучасних умовах існує потреба запровадження у страхуванні таких опцій, як ризики громадських заворушень та тероризму.

При страхуванні інноваційно-інвестиційних ризиків, пов'язаних з експлуатацією майна підприємств залізничного транспорту, необхідно враховувати його поділ на нерухомі та рухомі об'єкти, які є засобом транспортного виробництва, та окремо виділяти страхування рухомого складу та залізничної інфраструктури;

– *страхування ризику втрати права власності (титульне страхування)* – це страхування ризику втрати або обмеження права власності страхувальника на нерухоме майно. Таке страхування розраховано на компенсацію збитків у випадку втрати права власності інвестора на майновий об'єкт у результаті зміни законодавства чи рейдерського захоплення. Як внутрішній, так і іноземний інвестор може зазнати матеріальних втрат також у результаті дії впливу політичних чинників, а саме: націоналізації, конфіскації в результаті революції, громадських заворушень, воєнних дій, зміни режиму вивозу капіталу та прибутку. У процесі убезпечення інноваційно-інвестиційних ризиків до титульного також відноситься страхування на випадок втрати прав на об'єкти інтелектуальної власності;

– *страхування технічних ризиків* передбачає страхування засобів залізничного транспорту від поломок, помилок у процесі проектування, монтажу та експлуатації, а також страхування будівельних ризиків (будівельно-монтажних робіт);

– *страхування втрати інвестиційного доходу (прибутку)* підприємств залізничного транспорту в результаті зупинки транспортного процесу, яка була спричинена вищезазначеними причинами;

– *страхування професійної відповідальності осіб*, які беруть безпосередню участь у реалізації інноваційно-інвестиційного проекту або відповідають за інноваційно-інвестиційний процес на залізничному транспорті, за нанесення шкоди життю, здоров'ю або майну третіх осіб і навколишньому середовищу в результаті впровадження проекту. Відшкодування збитків здійснюється у випадку необачних, помилкових або навмисних дій (бездіяльності) персоналу залізничного підприємства. У разі відсутності страхування відповідальності учасників реалізації інноваційно-інвестиційного проекту на залізничному транспорті, інвестор бере на себе всі ризики, які його супроводжують, тому існує загроза великих збитків;

– *страхування кредитних ризиків* здійснюється у випадку інвестування кредитних коштів у переоснащення та оновлення залізничного транспорту та

неповернення їх у результаті неплатоспроможності позичальника, а також у випадку невиконання договірних зобов'язань контрагентом.

Таким чином, при комплексному убезпеченні реальних інноваційно-інвестиційних проектів використовується майнове страхування та страхування відповідальності, що впливає на характер і умови страхових договорів, а саме: перелік страхових ризиків і випадків, розмір страхової суми та страхової премії, обмеження тощо.

Для забезпечення ефективності страхового захисту інноваційно-інвестиційних ризиків підприємств залізничного транспорту формується оптимальне страхове забезпечення, яке визначається основними параметрами:

- об'єктом страхування;
- страховими ризиками;
- страховою сумою або лімітом відповідальності;
- розміром франшизи;
- терміном страхування;
- порядком виплати страхового відшкодування.

Складові об'єкти страхування інноваційно-інвестиційних ризиків на залізничному транспорті можуть розподілятися на великій площі, а їх вартість знаходиться у широкому діапазоні. Нижня межа може бути менше франшизи і тому деякі елементи об'єктів страхового захисту не підпадають під страхове покриття, але при цьому враховуються у страховій вартості об'єкта інвестиційної діяльності. Тому на умови договору страхування залізничних інноваційно-інвестиційних проектів впливає:

- вид залізничних перевезень (вантажні чи пасажирські);
- географічне розміщення впровадження інноваційно-інвестиційного проекту;
- особливості інновацій (мають мережевий характер чи зосереджені в одному місці);
- характеристика виконавця робіт;
- сировина, матеріали та комплектуючі, які використовуються у процесі реалізації проекту та ін.

Перелік страхових ризиків визначається залежно від особливостей інноваційно-інвестиційного проекту та встановлюється на основі оцінки ризиків, які його супроводжують. До чинників, які впливають на включення ризиків до страхового захисту, відносяться такі:

- потенціальна можливість страхування;
- можливість кількісного вираження;
- економічна ефективність страхового забезпечення;
- історія збитків;
- кон'юнктура страхового ринку;
- кон'юнктура перестраховального ринку тощо.

Страхування інноваційно-інвестиційних ризиків на залізничному транспорті відрізняється великими розмірами страхових тарифів, але рентабельність реалізації проектів, як правило, на багато перевищує витрати на придбання страхового полісу. Вартість страхового захисту пов'язана з великими обсягами фінансових ресурсів, які спрямовуються інноваційно-інвестиційну діяльність

залізничних підприємств, значними ризиками реалізації проектів, а також і з різноманітністю об'єктів, що убезпечуються.

У процесі актуарних розрахунків переважно використовується загальноприйнята методологія та практика їх проведення, але особливістю інноваційно-інвестиційного страхування залізничних підприємств є те, що розрахунок тарифів ґрунтується не тільки на раніше накопичених статистичних спостереженнях, а і на експертних оцінках.

Страхові суми та ліміти відповідальності в договорі страхування встановлюють на основі оцінки інноваційно-інвестиційного ризику та в розмірі максимально можливого збитку.

У разі настання страхового випадку у процесі здійснення залізничних перевезень можуть виникнути додаткові витрати, спрямовані на зменшення шкоди, врегулювання збитку тощо, які повинні бути враховані при встановленні лімітів відповідальності. Зазначені особливості встановлення страхових сум і лімітів відповідальності вимагають спеціального аналізу кваліфікованих фахівців і можуть значно вплинути на вартість страхування.

Важливою особливістю страхування інноваційно-інвестиційної діяльності залізничних підприємств є складність реальної оцінки ризиків реалізації проектів. Так, масштабні інноваційно-інвестиційні проекти, особливо які реалізуються за ініціативи держави, можуть і не закінчуватись позитивним результатом. Завжди існує загроза призупинення реалізації проекту або його замороження без вирішення фінансових претензій. У випадку убезпечення ризиків таких проектів страховикам загрожують збитки та суттєве погіршення фінансової стійкості.

Кваліфікований аналіз реалізації інноваційно-інвестиційного проекту на залізничному транспорті може виявити проблеми та ризики, які його супроводжують, і відповідним чином забезпечити формування ефективного страхового захисту. Тому страхові компанії, які здійснюють страхування інноваційно-інвестиційних ризиків, повинні мати висококваліфікованих спеціалістів (експертів), які з високим ступенем ймовірності можуть ідентифікувати їх та запропонувати систему протидії.

Отже, для розвитку страхового бізнесу у сфері фінансування та реалізації інвестиційних проектів залізничних підприємств першочергове значення має кваліфікація спеціалістів страхової компанії, які повинні проводити індивідуальний аналіз інноваційно-інвестиційних проектів, ідентифікувати та оцінювати наявні ризики. Першочерговою вимогою є проведення аналізу досвіду та умов реалізації відповідних проектів у попередні періоди, і чим за більш тривалий час буде проведено дослідження, тим більша ймовірність виявлення можливих ризиків.

Особливістю страхування інноваційно-інвестиційних ризиків підприємств залізничного транспорту є те, що його реалізацією повинні займатись страхові компанії, які мають:

- 1) розгалужену мережу представництв, наближених до залізничних підприємств у різних регіонах;
- 2) спеціалістів у сфері організації страхового захисту інновацій та інвестицій;
- 3) фахівців, які володіють знаннями щодо особливостей організації залізничного транспортного процесу.

З розвитком страхування інноваційно-інвестиційних ризиків на залізничному транспорті зростає роль та значення страхових брокерів. Перевага використання страхового брокера полягає в тому, що він представляє інтереси страхувальника, а це важливо при виборі комплексних програм страхування інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті, які відрізняються різноманіттям ризиків і методів організації їх страхового захисту.

Брокери, усвідомлюючи індивідуальні ризикові профілі інноваційно-інвестиційних проектів і маючи вичерпну інформацію про страховий ринок, можуть оптимізувати страховий захист інвесторів і забезпечити відповідність між вартістю страхування та рівнем захищеності інвестора. До того ж брокер несе певну професійну відповідальність за посередництво та можуть надавати додаткові послуги.

Основними проблемами формування механізму страхового захисту інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті є:

- недосконала та нерозвинута законодавча база реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності залізничних підприємств та її страхового захисту;
- відсутність державної політики, спрямованої на підтримку страхування інноваційно-інвестиційних ризиків залізничного транспорту;
- відсутність реально існуючої практики страхування реалізації інноваційно-інвестиційних проектів на залізничному транспорті, тому немає систематизованої статистичної бази даних для розрахунку тарифів і страхових резервів;
- відсутність відповідної методичної бази для проведення андеррайтингу ризиків реалізації інноваційно-інвестиційних проектів та здійснення актуарних розрахунків при формуванні системи страхових тарифів;
- недостатнє опрацювання видів страхових послуг, які доцільно використовувати при забезпеченні зазначених ризиків у сфері оновлення та переоснащення залізничних перевезень;
- недостатнє опрацювання умов страхових полісів для врахування інтересів суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності на залізничному транспорті;
- недостатні обсяги страхових резервів страховиків для забезпечення захисту великих інноваційно-інвестиційних ризиків на залізничному транспорті, відсутність досвіду та кваліфікованих фахівців страхових компаній щодо забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності залізничних підприємств;
- низький рівень репутації вітчизняних страховиків, у результаті активної їх участі у формуванні «сірих схем», спрямованих на податкову оптимізацію для суб'єктів господарювання, переведення коштів у готівку та використання страхування для «вимивання» коштів за кордон;
- нерозвинута інфраструктура, яка забезпечує якісну експертизу інноваційно-інвестиційних проектів перед прийняттям рішення про страховий захист.

До того ж страхові компанії не проявляють інтерес до складних видів бізнесу, пов'язаних з фінансуванням і впровадженням інновацій, оскільки немає відповідного досвіду та методичної бази. При страхуванні фінансових ресурсів, які вкладуються в інноваційно-інвестиційні проекти, страхові суми не регламентуються і страховики завищують тарифні ставки та встановлюють їх у широкому діапазоні.

Сучасний етап реформування залізничного транспорту характеризується відсутністю економічного обґрунтування необхідності страхового захисту інноваційно-інвестиційних ризиків залізничних підприємств і державної підтримки його суспільного значення для забезпечення соціальної відповідальності інвесторів. Міжнародні транснаціональні корпорації та інвестиційні інститути, які можуть здійснювати капітальні вкладення в інноваційний розвиток залізничного транспорту для страхового супроводження своїх інвестицій, як правило, віддають перевагу відповідним за капіталом і досвідом страховим компаніям.

Тому важливою складовою забезпечення інноваційно-інвестиційних проєктів є вдосконалення нормативно-правового регулювання їх розробки та реалізації, а також запровадження активної підтримки таких проєктів за рахунок застосування податкових пільг на державному рівні. Але такі заходи прямої дії не завжди відповідають нормам міжнародного права, тому державна підтримка інноваційно-інвестиційних проєктів національного значення може включати часткову або повну сплату страхових внесків, спрямованих на забезпечення інвестора.

Для формування ефективного страхового захисту інноваційно-інвестиційних ризиків необхідно:

- забезпечити спеціалізацію страхових компаній зі страхування інноваційно-інвестиційних проєктів на залізничному транспорті;
- підібрати висококваліфікованих і досвідчених спеціалістів у галузі інноваційно-інвестиційної діяльності залізничних підприємств;
- створити спеціалізовані підрозділи страхової компанії зі страхування інноваційно-інвестиційних ризиків на залізничному транспорті;
- розробити методичне та нормативне забезпечення для оцінки ризиків і прогнозування кінцевих результатів реалізації проєктів;
- залучити експертів і консультантів для роботи з найбільш складними та специфічними інноваційно-інвестиційними проєктами;
- організувати поточну підготовку спеціалістів і підвищення їх кваліфікації на основі реального практичного досвіду залізничних підприємств.

Удосконалення страхування інноваційно-інвестиційних ризиків на залізничному транспорті повинно спрямовуватись на створення страхового пулу для об'єднання зусиль у захисті інтересів страховиків і розподілу ризиків при забезпеченні великих інноваційно-інвестиційних проєктів, а також на активне використання перестраховування.

Таким чином, соціально-економічна політика держави в сучасних умовах спрямована на активізацію інноваційно-інвестиційного процесу в реальному секторі економіки, тому існує необхідність удосконалення системи забезпечення інноваційно-інвестиційних проєктів на залізничному транспорті.

При формуванні сприятливого інвестиційного клімату для масштабного притоку інвестиційних ресурсів для модернізації залізничного транспорту не можна не приділяти увагу ризикам, які супроводжують фінансування та реалізацію інноваційно-інвестиційних проєктів. Необхідно адекватно реагувати на прояв усіх надзвичайних і непередбачуваних подій та створювати ефективні системи управління цими ризиками на основі страхування. Вважається, що чим більше і

якісніше будуть розроблені умови інноваційно-інвестиційного страхування, тим більшу активність будуть проявляти вітчизняні та іноземні інвестори.

Основою формування системи забезпечення реалізації інноваційно-інвестиційних проектів залізничних підприємств необхідно розглядати страхування, але на вітчизняному страховому ринку цей вид страхування не розвинутий і учасникам таких проектів складно захистити свої ризики на прийнятних засадах.

При формуванні надійного механізму забезпечення інноваційно-інвестиційних процесів на залізничному транспорті для зниження загрози непередбачених подій, які можуть негативно вплинути на інвестора та результати його діяльності, необхідно створити захисний «страховий супровід» кожного інноваційно-інвестиційного проекту. При цьому забезпеченню повинен підлягати не тільки об'єкт вкладення коштів, а і прибуток, заради якого цей проект реалізується.

Використання страхового захисту для забезпечення інноваційно-інвестиційних ризиків підприємств залізничного транспорту суттєво зменшує втрати фінансових ресурсів інвесторів та збільшує можливості активного застосування сучасної техніки та технологій. Тому розвиток страхової інфраструктури та удосконалення механізму страхування інноваційно-інвестиційних ризиків є обов'язковою умовою для забезпечення притоку як внутрішнього, так і іноземного інвестиційного капіталу в інноваційний розвиток вітчизняного залізничного транспорту та виходу його на новий рівень технічного оснащення та функціонування.

Список використаних джерел

1. Ільчук В. П. Проблеми фінансового забезпечення інноваційного оновлення вантажного вагонного парку / В. П. Ільчук, Є. В. Талавіра // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 2 (58). – С. 78–87.

2. Кравченко О. О. Оцінка економічної доцільності заміни діючих основних виробничих фондів залізничного транспорту України / О. О. Кравченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 33. – С. 51–54.

3. Никифоров А. Є. Класифікація інноваційно-інвестиційних ризиків у системі прийняття управлінських рішень / А. Є. Никифоров // Бізнес Інформ. – 2015. – № 1. – С. 8–14.

4. Панченко О. І. Особливості інноваційно-інвестиційних ризиків як основа страхового захисту інвесторів / О. І. Панченко // Створення правових і фінансових передумов децентралізації регіонів : збірник матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції. – Чернігів : Чернігівський інститут ім. Героїв Крут ПрАТ «ВНЗ «МАУП», 2014 – С. 45–49.

5. Панченко О. І. Забезпечення інноваційного розвитку залізничного транспорту / О. І. Панченко // Формування сучасних механізмів розвитку інноваційної сфери економіки : колективна монографія / під ред. І. Ю. Швець. – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2013. – С. 107–116.

6. Про затвердження та класифікаційних ознак Характеристики видів добровільного страхування [Електронний ресурс] : Розпорядження Нацкомфінпослуг № 565 від 09.07.2010. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1119-10>.

7. Про інвестиційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 18.09.1991 № 1560-XII. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.

8. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 04.07.2002 № 40-IV. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.

РОЗДІЛ 4

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА Й АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙ У БАЗОВИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ

4.1. Інноваційна модель розвитку як пріоритет забезпечення конкурентоспроможності країни у глобалізованому світі

Активне входження України у глобалізований економічний простір, бажання посісти достойне місце в ЄС актуалізують питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Тенденції розвитку світової економіки свідчать, що конкурентні переваги в економічній, політичній, соціальній сферах досягаються завдяки активному використанню інноваційних продуктів, які є результатом функціонування національних інноваційних систем. Йдеться не про окремі науково-технічні досягнення в різних сферах життєдіяльності країни, а про формування інноваційної моделі економіки, джерелом розвитку якої є матеріалізація досягнень науково-технічного прогресу, постійне підвищення якості людського капіталу, збереження навколишнього природного середовища. В цьому контексті Україна повинна визначитись з пріоритетами свого розвитку.

Необхідні передумови для інноваційної моделі розвитку економіки виникають у процесі функціонування національних інноваційних систем (НІС). Оскільки всяка система структурована і включає сукупність певних підсистем, то НІС можна розглядати як поєднання підсистеми державного управління і підтримки інноваційної діяльності; інституційної підсистеми, яка охоплює «науку – освоєння – виробництво», підготовку кадрів; підсистему фінансово-кредитних інституцій, які забезпечують інноваційно-інвестиційну діяльність фінансовими ресурсами; підсистему маркетингових інституцій, які виконують роль просування інноваційної продукції до споживачів, визначають майбутні потреби і попит.

Таким чином, НІС – це комплекс інституційних структур, цілеспрямований на ефективне використання наукового, виробничого, інноваційно-інвестиційного потенціалу країни, об'єднаних механізмами державної підтримки, сприяння підприємницьким ініціативам з метою розгортання інноваційних процесів у всіх сферах суспільства [5, с. 10].

Слід зазначити, що на вищому рівні керівництва країною є розуміння важливості створення засад для інноваційної моделі розвитку економіки, розбудови національної інноваційної системи. Ще в 2003 році у прийнятому Законі України «Про основи національної безпеки України» вказувалось, що хронічне технологічне відставання України від розвинених країн, стримування розвитку внутрішнього ринку високотехнологічної продукції становить загрозу національним інтересам і національній безпеці України у науково-технологічній сфері. Однак серйозних кроків у цьому напрямку не здійснювалось. Навіть законодавчі акти у частині фінансової підтримки інноваційної діяльності не спрацювали.

За роки незалежності рівень розвитку інноваційної діяльності в Україні суттєво знизився і продовжує погіршуватися. Інноваційна активність підприємств у три-два рази нижча ніж у країнах Європейського Союзу. Україна прак-

тично перетворюється в постачальника на зовнішні ринки сировинних ресурсів та виробів з незначною доданою вартістю. Вона втрачає свої позиції у виробництві наукоємної продукції. Про це свідчать статистичні показники розвитку країни. Валове нагромадження основного капіталу в Україні в 2015 році зменшило ся до 20 %. Стрімко зростає імпорт засобів виробництва, який досяг понад 60% валового нагромадження основного капіталу. Це у двічі вище, ніж у розвинених країнах. Індикатор інноваційної модернізації України – частка доданої вартості переробної промисловості у ВВП – за підсумками 2015 році вона знизилась до 14 %, що відповідає показнику Республіки Корея шістдесятих років минулого століття [10].

Згідно з даними табл. 4.1 спостерігається тенденція зниження показників, які характеризують інноваційну діяльність. Особливу увагу необхідно звернути на скорочення питомої ваги НДР у ВВП з 1,24 до 0,68 %, оскільки це звужує перспективні можливості галузей промисловості щодо освоєння виробництва нових зразків продукції, конкурентоспроможних на зовнішніх ринках. Як наслідок, у 2015 році спостерігається найнижче значення показника питомої ваги інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції – 2,3 %. У 2015 році інноваційною діяльністю в промисловості 15,8 % обстежених підприємств.

Таблиця 4.1

Динаміка основних показників інноваційного розвитку промисловості України

| Рік | Питома вага виконаних наукових і науково-дослідних робіт у ВВП, % | Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, % | Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, % | Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі пром. прод., % |
|------|---|--|--|---|
| 2000 | 1,16 | 18,0 | 14,8 | 9,4 |
| 2001 | 1,11 | 16,5 | 14,3 | 6,8 |
| 2002 | 1,11 | 18,0 | 14,6 | 7,0 |
| 2003 | 1,24 | 15,1 | 11,5 | 5,6 |
| 2004 | 1,19 | 13,7 | 10,0 | 5,8 |
| 2005 | 1,09 | 11,9 | 8,2 | 6,5 |
| 2006 | 0,98 | 11,2 | 10,0 | 6,7 |
| 2007 | 0,93 | 14,2 | 11,5 | 6,7 |
| 2008 | 0,90 | 13,0 | 10,8 | 5,9 |
| 2009 | 0,95 | 12,8 | 10,7 | 4,8 |
| 2010 | 0,90 | 13,8 | 11,5 | 3,8 |
| 2011 | 0,79 | 16,2 | 12,8 | 3,8 |
| 2012 | 0,80 | 17,4 | 13,6 | 3,3 |
| 2013 | 0,81 | 16,8 | 13,6 | 3,3 |
| 2014 | 0,70 | 16,1 | 12,1 | 2,5 |
| 2015 | 0,68 | 15,8 | 11,8 | 2,3 |

Джерело: складено та розраховано на основі даних Державної служби статистики України.

У 2015 році на інновації було витрачено 13,8 млрд грн. Реалізовано інноваційної продукції на суму 23,1 млрд грн. У 2014 році на впровадження інновацій було витрачено 7,7 млрд грн, реалізовано інноваційної продукції на 25,7 млрд грн. А отже, варто говорити про поступове скорочення основних показників інноваційного розвитку промисловості України. Якщо у 2014 році на

кожну вкладену в інновації гривну отримано 3 гривні від реалізації продукції, то у 2015 році – майже 2 гривні [12].

На жаль, основним джерелом фінансування витрат на інновації залишаються кошти підприємств – 13,4 млрд гривень, або 97,2 % загального обсягу витрат [8]. Держава практично відійшла від фінансового та стимулюючого впливу на ці процеси. Як наслідок, втрачається галузевий сектор науки. Виробництво не зацікавлено у нових досягненнях. Відсутнє базове фінансування вузівської науки.

Разом з тим Україна входить до вісімки країн світу, які спроможні забезпечити повний цикл проектування та виробництва авіакосмічної техніки, входить до п'ятірки країн світу з повним циклом виробництва танків та до десятки найбільших суднобудівних країн світу. У нашій країні розвинуті високотехнологічні галузі промисловості, зокрема виробництво важкого машинобудування, енергетичного устаткування, приладобудування та медичної техніки, за якими подається найбільша кількість заявок на патенти.

Україна поки що зберігає інтелектуальний потенціал, який здатний до генерації наукових ідей світового рівня, має визнані у світі наукові школи з математики, інформатики, фізики, хімії, медицини, ядерної фізики, радіоелектроніки, біотехнології, розробки нових матеріалів, інформаційних технологій, засобів зв'язку та телекомунікацій тощо. Отже, Україна має реальні потенційні можливості (ресурсні, кадрові) для виходу на інноваційну модель розвитку та побудови потужної національної інноваційної системи.

Однак за останні роки, закріпивши на законодавчому рівні та декларуючи курс на євроінтеграцію, державна влада практично відійшла від основних принципів розвитку ЄС, що задекларовані Лісабонською стратегією та розвинені у Стратегії Європа 2020 – ініціатива Інноваційний союз, Дублінській декларації 2013 року – Відкриті інновації 2.0, Європейській хмарній ініціативі, Стратегії єдиного цифрового ринку.

Як наслідок, у 2015 році наукоємність ВВП становила всього 0,62 %, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету 0,21 %. У 2016 році бюджетні витрати на наукові дослідження зменшено до рівня 0,18 % ВВП, що майже у десять разів нижче показника, передбаченого Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [8]. Для прикладу, у Європейському співтоваристві частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки постійно зростає. За даними 2014 року наукоємність ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03 % [10].

Світовий досвід свідчить, що особливу роль у функціонуванні національної інноваційної системи (далі – НІС) відіграє держава. Для країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються, її роль у регулюванні інноваційних процесів значно зростає. Питання розбудови Національної інноваційної системи, як комплексної системи розвитку інноваційного процесу в Україні, розглядалися на парламентських слуханнях у 2007 році [5, с. 11]. У подальшому вони обговорювались на парламентських слуханнях «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізації» у 2009 році. Кабінетом Міністрів України було схвалено Концепцію розвитку національної інновацій-

ної системи на 2009–2013 роки. Це був період найбільшого прояву розуміння необхідності існування такої системи в Україні.

Починаючи з 2010 року державними органами стали ухвалюватися закони та нормативно-правові акти, якими відкрито гальмувалися не тільки процеси інноваційного спрямування, але й розвитку науки й освіти. Через внесення змін і призупинення чинних норм законів законодавство в інноваційній сфері стало втрачати регулюючу роль держави та стимулюючі чинники розвитку інновацій. Було зупинено реалізацію Законів України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки», «Про загальнодержавну комплексну програму високих науко-містких технологій», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», стримується реалізація Законів України «Про наукові парки», «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». Скасовано переважну більшість державних цільових науково-технічних програм, у тому числі щодо розвитку інноваційної інфраструктури.

Саме відсутність дієвої стратегії розвитку економіки України на базі знань призводить до поступової втрати сфери наукових досліджень і розробок, можливості оперативно впроваджувати їх результати в реальний сектор економіки, реагувати на світові науково-технологічні виклики та ефективно використовувати світові розробки у національних інтересах, що підтверджує стан діяльності у сфері охорони промислової власності. В економіці України склалися дуже несприятливі умови не лише для самої винахідницької діяльності, а і для використання винаходів. Винахідництво і раціоналізаторство втратили характер масового руху, що ускладнює розбудову економіки на інноваційній основі. Про низьку ефективність винахідницької діяльності в Україні, що становить загрозу економічній безпеці держави, свідчать, зокрема, такі дані: у 2013 р. національними заявниками було подано близько 13 тисяч заявок на винаходи і корисні моделі. Водночас, через несплату зборів за підтримання чинності патентів на винаходи і корисні моделі, втратило чинність 9,8 тисяч патентів національних власників (75 %) [10]. При цьому середній термін розгляду заявок на винаходи до видачі патенту становить близько двох років.

За даними Державної служби статистики України, в економіці використовується близько 4 тис. об'єктів промислової власності, у т. ч. 1,8 тис. винаходів (близько 7 % від загальної кількості чинних патентів), 2,4 тис. корисних моделей (6 %), 393 промислові зразки (4 %). Отже, більшість захищених охоронними документами об'єктів патентного права у виробництві не використовуються і припиняють свій життєвий шлях одразу ж після розроблення й отримання правової охорони.

В Україні відсутня система економічних стимулів (податкових, кредитних, страхових) щодо створення та комерціалізації об'єктів права промислової власності з метою формування цивілізованого ринку цих об'єктів. Зокрема, не визначені мінімальні ставки винагороди винахідникам, авторам за використання об'єктів патентного права, не запроваджені механізми державної підтримки зарубіжного патентування винаходів, створених за рахунок бюджетних коштів;

відсутня методика визначення розміру шкоди, завданої порушенням прав на об'єкти промислової власності.

Значна частина потенційно значущих винаходів, отриманих українськими винахідниками, заявляються напряму в патентні відомства зарубіжних країнах без подання попередньо заявки в патентне відомство України. Несанкціонований виток винаходів, так звана «патентна міграція», з України зростає. Рівень (патентів-втікачів) становить 10–12 % щорічного обсягу патентування. Найбільш активні сектори міграції – медичні препарати, ІТ технології (системи та обладнання), фармакологія. Розширюється географія міграції: Російська Федерація, (51 %), США (11 %), Південна Корея (9 %), Тайвань (3 %), Німеччина (2 %) [10].

Уряди України, особливо останніми роками, втрачають менеджерські функції щодо розвитку промисловості, виробництва та економіки загалом на інноваційній основі. Відсутні прогностичні показники економічного і соціального розвитку України на середньо- та короткостроковий періоди, прогнози розвитку окремих галузей економіки на середньостроковий період, як то передбачено Законом України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України». У результаті на рівні галузей промисловості «консервуються» ті ж самі проблеми.

Для прикладу розглянемо стан інноваційної діяльності в легкій промисловості, для якої притаманний відносно швидкий оборот капіталу, вкладеного в інновації. На сьогодні вітчизняна легка промисловість не задовольняє достатньою мірою потреби суспільства в якісній та доступній за ціною продукції. Її стан погіршився руйнуванням існуючих раніше економічних зв'язків, відсутністю зрілої ринкової інфраструктури, втратою товаровиробниками значної частини внутрішнього ринку внаслідок слабкої конкурентоспроможності, інфляції, недостатньо швидкого формування ефективних фінансово-кредитних інститутів тощо. В цих умовах інноваційна діяльність стримується не тільки фінансовими факторами, а й відсутністю цілісного бачення стратегічних напрямків розвитку легкої промисловості України, відсутністю комплексної програми її підтримки для вирішення основних проблем. Підприємства галузі приділяють мало уваги власним науковим розробкам, спрямованим на випуск нових для ринку зразків продукції (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Кількість підприємств легкої промисловості, що впроваджували інновації протягом 2009-2014 рр., одиниць

| Роки | Усього | з них витрачали кошти на: | | | | Впроваджували маркетингові інновації | Впроваджували організаційні інновації |
|-------------------------|--------|-----------------------------------|--|--|-----------------------|--------------------------------------|---------------------------------------|
| | | впроваджували інноваційні процеси | з них впроваджували нові або удосконалені методи обробки або виробництва продукції | освоювали виробництво інноваційних видів продукції | з них нових для ринку | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Темп росту, % 2014/2009 | 130,4 | 280,0 | 226,6 | 108,3 | 100,0 | 77,7 | 50,0 |
| 2009 | 46 | 15 | 15 | 24 | 3 | 9 | 6 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|------|----|----|----|----|---|---|---|
| 2010 | 46 | 21 | 17 | 23 | 3 | 7 | 8 |
| 2011 | 57 | 35 | 32 | 32 | 4 | 9 | 7 |
| 2012 | 60 | 32 | 30 | 23 | 3 | 9 | 4 |
| 2013 | 51 | 30 | 26 | 18 | 4 | 6 | 3 |
| 2014 | 60 | 42 | 34 | 26 | 3 | 7 | 3 |

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

Згідно з даними табл. 4.2 продукція, що була новою тільки для конкретного підприємства досліджуваної галузі, коливалась в межах 95÷98 %. Переважання «нових для підприємства» інновацій свідчить про високу здатність копіювати та пристосовувати до власних потреб наявні на ринку нововведення й низьку здатність до самостійних розробок інноваційної продукції [7, с. 55]. Тобто підприємства радше використовують стратегію наздоганяючого, ніж випереджаючого розвитку. Не кожне підприємство здатне вкладати кошти в ризикові проекти за відсутності механізмів підтримки інноваційної діяльності. Вказана тенденція пояснюється також тим, що значна частка підприємств галузі виробляє продукцію для іноземних замовників, тому вони не зацікавлені у здійсненні власних НДР. Найбільша кількість підприємств впроваджували продуктові (43,3 %) і процесові інновації (70 %), а саме проводили комплексну механізацію та автоматизацію виробництва, їх кількість зросла на 180 %.

Участь держави у фінансуванні інноваційної діяльності легкої промисловості обмежувалась лише коштами місцевих бюджетів і не перевищувала 0,39 % загального обсягу джерел фінансування у 2013 році, що відображає пасивність держави щодо інноваційної діяльності, а в 2014 році і зовсім була відсутня [8].

Вирішення системних проблем у промисловому секторі, зокрема в легкій промисловості, потребує не окремих заходів, а цілісної послідовної державної інноваційної політики, що має базуватися на системній стратегії підтримки легкої промисловості, яка передбачає гармонізацію державного регулювання в різних сферах: податковій, митній, фінансово-інвестиційній, інноваційній, інституціональних перетворень, міжнародних відносин тощо.

Для того, щоб легка промисловість активно розвивалась в інноваційному напрямку, необхідно формування інноваційної інфраструктури, покращення інноваційно-інвестиційного клімату, активізація підприємницької реалізації інноваційних проектів за галузями легкої промисловості [1]. Такий підхід забезпечить комплексне охоплення організаційно-економічних, зовнішньоекономічних, соціальних проблем, які виникають у ході реалізації стратегії. Системне бачення напрямків реалізації вказаних проблем для галузей економіки в цілому та легкої промисловості зокрема наведено на рис. 4.1.

Особливої актуальності набуває розгляд інноваційного потенціалу як системного показника, що характеризується здатністю й готовністю здійснювати ефективну інноваційну діяльність на шляху переходу до інноваційної моделі розвитку. Здатність – це наявність і збалансованість структури потенціалу (ресурсів, необхідних для інноваційної діяльності). Готовність – це спроможність

поширювати у всіх сферах нові моделі й технології, захвачувати відповідні сфери ринку.

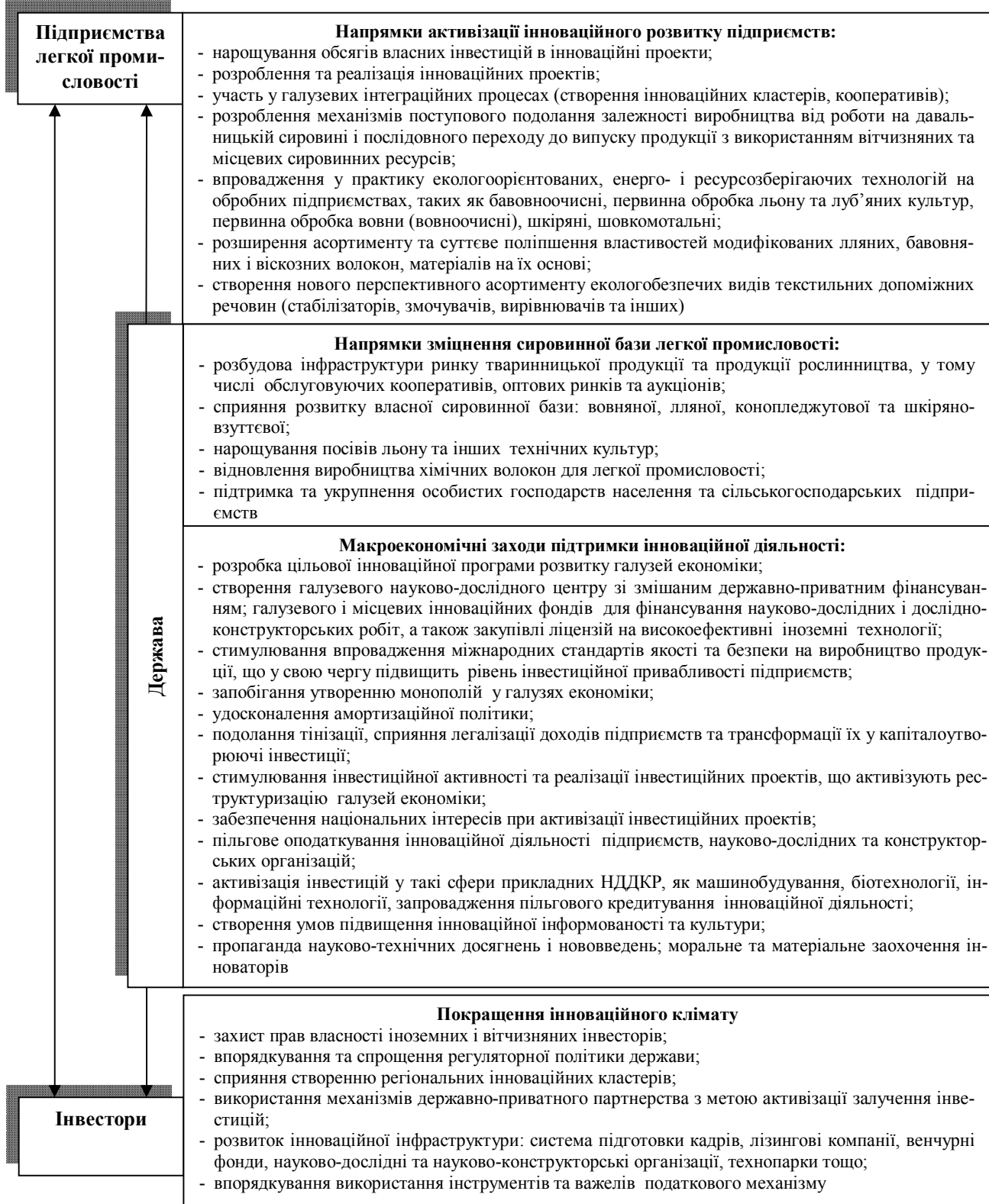


Рис. 4.1. Напрямки підвищення інноваційної активності легкої промисловості
Джерело: складено авторами.

Розвиток інноваційного потенціалу підприємств України може здійснюватись різними шляхами: проведенням НДДКР, що дозволяють прискорено оновлювати номенклатуру й асортимент продукції і за рахунок цього збільшувати споживчий ефект, пов'язаний з якісними параметрами продукції; придбанням ноу-

хау, патентів і ліцензій; створенням венчурних підприємств або підрозділів для розробок і комерціалізації нововведень; створенням спільних інноваційних підприємств; поглинанням підприємств, які володіють новими технологіями тощо.

Ефективна реалізація потенціалу залежить як від стану кожної з його складових, так і їхньої взаємодії. Саме збалансованість складових загального потенціалу є основною умовою його ефективної реалізації.

Можна стверджувати, що інноваційний потенціал підприємств промисловості визначається рівнем його забезпечення відповідними ресурсами: науковими, технічними, технологічними, кадровими, просторовими, організаційно-управлінськими, фінансовими, інформаційними, матеріальними (рис. 4.2).

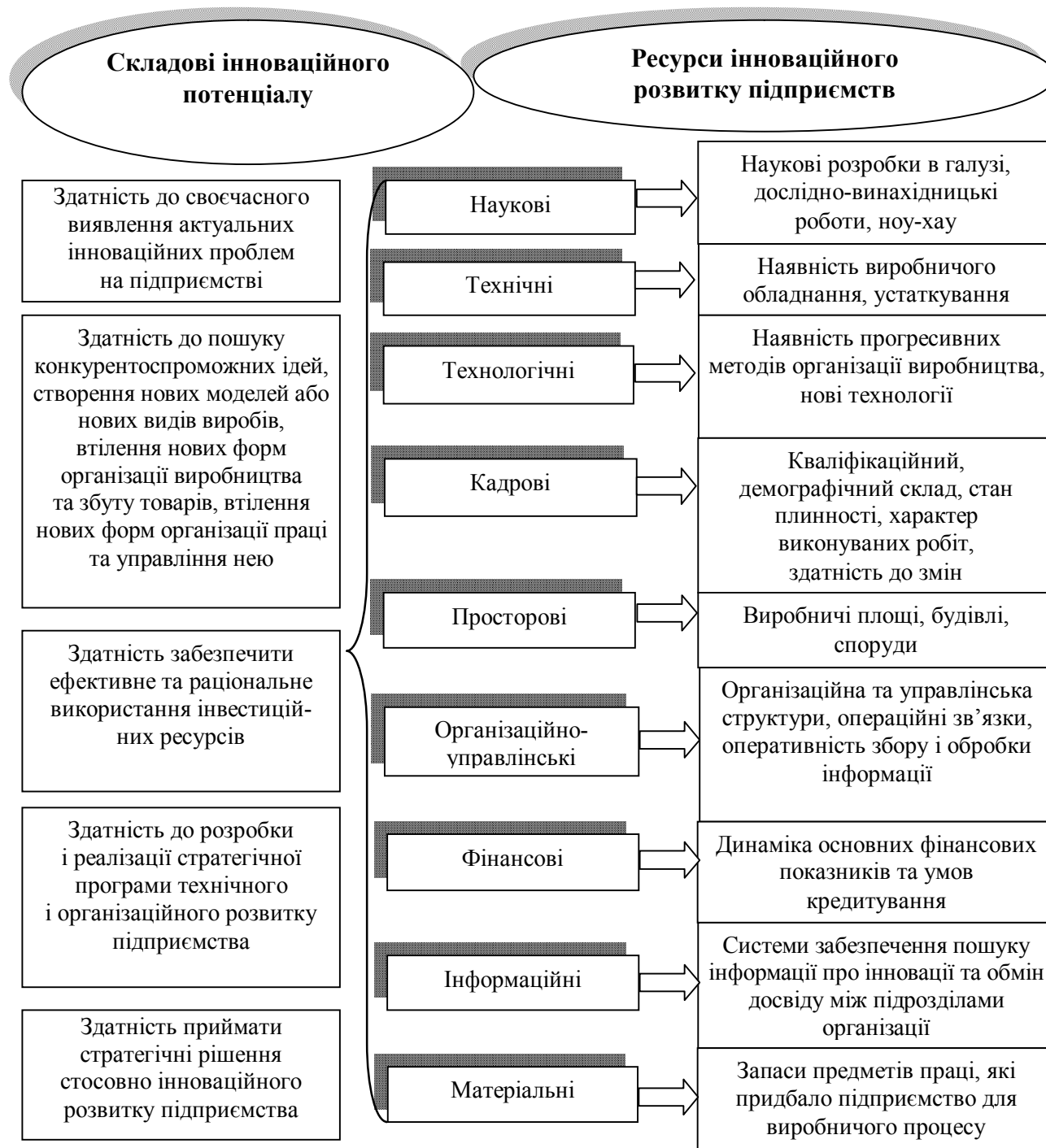


Рис. 4.2. Складові елементи інноваційного потенціалу підприємств промисловості
Джерело: удосконалено на основі даних [1, с. 24].

Основу інноваційного потенціалу підприємств складають кадрові та матеріально-технічні складові, а також наявність науково-технічної й інтелектуальної власності. Особливо важливою є наявність кадрів спеціалістів і вчених, що забезпечують інноваційний процес новими знаннями, ідеями, винаходами, ноу-хау, новими технологіями.

Саме цій складовій інноваційного потенціалу має приділятися головна увага в інноваційній моделі розвитку. Перш за все, виникає потреба в нових знаннях, винаходах, технологіях, ядром яких є фундаментальні дослідження і розробки, користь яких виявляється не тільки в тому, що фундаментальні знання ведуть до зниження витрат на прикладні дослідження внаслідок зменшення кількості проб і помилок, а й у накопиченні цінних ідей, які можуть використовуватись у довгостроковій перспективі для розроблення інновацій.

Важливе значення для формування інноваційного потенціалу підприємств має якість інноваційного менеджменту. Накопичений досвід у різних за рівнем розвитку країнах світу свідчить, що серед усіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових) надзвичайно важливим є саме ресурс управлінських кадрів, тобто здатність управлінської ланки оперативно приймати рішення, визначати правильні інноваційні цілі, ціннісні орієнтири та координувати виконання завдань і функцій, об'єднавши колектив людей з різним рівнем кваліфікації, освіти, досвіду, з творчою цільовою орієнтацією на розроблення та впровадження нових ідей, тобто спільну творчу працю.

За останні роки інноваційний потенціал економіки зазнав суттєвих змін як якісного, так і кількісного характеру. Наслідки ринкових трансформацій у різних сферах економіки та фінансово-економічна криза негативно вплинули на науково-технічну діяльність, особливо на галузеві науково-дослідні установи.

З період з 2005 по 2015 роки на 35 % скоротилась кількість організацій, які виконували наукові дослідження і розробки (з 1510 до 978), на 40 % скоротилась чисельність науковців (з 15 512 до 63 864 особи).

Як було зазначено вище, продовжуються процеси втрати промислової власності на патенти тощо. У результаті у 2015 р. з 3136 інноваційних видів продукції, освоєних промисловими підприємствами, тільки 548 зразків були новими виключно для ринку, або 17,5 %, інші – 2588 були новими лише для підприємств. Таким чином, як для легкої промисловості, так і для промисловості загалом характерні схожі тенденції. Занепокоєння викликає той факт, що із загальної кількості освоєної інноваційної продукції тільки 30,8 % (966 зразків) припадає на нові види машин, устаткування, приладів, апаратів, тобто на продукцію машинобудування, яка спрямовується на оновлення технічного потенціалу підприємств різних галузей економіки [10]. У той же час ступінь зносу основних засобів у цілому в економіці становить 60,1 %, а у промисловості він досяг 76,9 % [10]. Застаріла технологічна база знижує конкурентні можливості продукції галузей економіки за ціновими і якісними параметрами.

У цьому контексті загострюється проблема структурної перебудови економіки країни в напрямку збільшення питомої ваги обсягів продукції і послуг галузей вищих технологічних укладів. Повільні структурні зрушення в економіці обумовлені відсутністю довгострокової промислової політики, орієтова-

ної на інноваційну модель розвитку, яка б враховувала світові тенденції технологічного розвитку, концентрувала інвестиційні ресурси на освоєння інноваційних виробництв, формувала попит на інновації тощо.

Особливі завдання щодо розвитку НІС України постають у зв'язку із поступовою реалізацією програм міжнародного співробітництва, у першу чергу – Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони (2014), зокрема – активізації участі у формування єдиного європейського наукового простору та інноваційного союзу із виконання зобов'язань України у Рамковій програмі Європейського Союзу з наукових досліджень та інновацій «Горизонт 2020».

Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади, який забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері науки, науково-технічної та інноваційної діяльності і трансферу технологій, є Міністерство освіти і науки України. Але діяльність двох департаментів цього Міністерства із загальною чисельністю менше 50 осіб навряд чи зможе реалізувати цей напрямок діяльності на належному рівні. Водночас, Мінекономрозвитку через Державну службу інтелектуальної власності України реалізує державну політику у сфері інтелектуальної власності, яка є визначальною складовою інновацій.

Галузеві бар'єри в системі управління інноваційною сферою негативно впливають на сам процес управління.

Про відсутність комплексного підходу до формування НІС свідчить той факт, що під час слухань у червні 2016 року в Комітеті з питань науки і освіти ВРУ з теми: «Законодавче забезпечення розвитку Національної інноваційної системи: стан та шляхи вирішення» висловлено занепокоєння станом розвитку держави, відходу її політики від моделі інноваційного розвитку, наявністю процесів, що призводять до руйнування вітчизняної науки, освіти, наукових шкіл та новаторства. У доповіді Міністерства освіти і науки України, представленій від Уряду України на цих слуханнях, не відображено інноваційну складову таких надзвичайно важливих галузей, як енергетики, медицини тощо. До структури інноваційної системи не включено Національну академію педагогічних наук України, Національну академію правових наук України, Національну академію мистецтв України, дослідницькі університети, тобто ті наукові установи, які відповідальні за формування законодавчої бази, підвищення якості людського капіталу тощо [12].

Науковим підґрунтям інноваційної моделі повинна стати нова доктрина розвитку економіки України, яка б містила науково обґрунтоване бачення шляхів розбудови національної інноваційної системи, спрямованості комплексних реформ в економіці, науці, освіті і стала б основою здійснення інноваційної політики.

Державна інноваційна політика повинна містити комплекс заходів, спрямованих на:

- створення сприятливого середовища як на мікро-, так і на макрорівні для залучення інвестицій у розвиток науково-технічної діяльності;
- державне фінансування фундаментальної, прикладної науки, освіти на рівні стандартів, передбачених законодавчими актами;

- створення сучасної інфраструктури та приєднання її до світової інфраструктури бізнесу;

- гнучке використання оподаткування для стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності;

- вдосконалення правового захисту прав інтелектуальної власності, прав промислової власності;

- правове забезпечення інноваційної діяльності;

- інституціональне забезпечення шляхом формування організаційних структур на всіх рівнях управління (фонди, фінансові посередники, венчурні компанії, технопарки, технополіси, асоціації та інші об'єднання інноваційних підприємств і організацій), які б виконували функції державного, галузевого, регіонального управління інноваційною діяльністю, фінансового забезпечення розробки і впровадження, стандартизації і сертифікації інноваційної продукції.

Разом з тим існують ризики, пов'язані з перспективами послідовної реалізації зазначених напрямків державної інноваційної політики. До них можна віднести:

- високу питому вагу галузей четвертого технологічного укладу, які перебирають на себе фінансові ресурси, що стримує структурну перебудову економіки;

- відсутність платоспроможного попиту на інновації з боку підприємств у результаті зниження вартості робочої сили;

- розпорошення інтелектуального потенціалу, міграція висококваліфікованих фахівців за кордон у силу обмежених можливостей реалізації творчого потенціалу;

- уповільнення соціального прогресу в результаті масового зубожіння населення, обмеженого доступу до якісних послуг освіти, охорони здоров'я, культури тощо;

- безсистемність формування нормативно-правової бази, що знижує дієвість державного регулювання інноваційної сфери діяльності.

Пом'якшення негативного впливу цих ризиків повинно бути невід'ємною складовою державної інноваційної політики, а оцінювання її ефективності повинно здійснюватись з урахуванням їх нівелювання.

Список використаних джерел

1. Герасимяк Н. В. Модель розвитку інноваційного потенціалу підприємства / Н. В. Герасимяк // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 22–25.

2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва [Електронний ресурс] : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Доповідь „Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2013 році” [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

4. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер ; пер. з англ. В. С. Гуля. – К. : Україна, 1994. – 319 с.

5. Коваленко Л. О. Передумови формування національної інноваційної системи та стратегії її розвитку / Л. О. Коваленко, О. В. Товстиженко // Формування інноваційної моделі розвитку національної економіки України : монографія : у 2 ч. Ч. 1 / заг. І. С. Каленюк. – Чернігів : ЧДІЕУ, 2009. – 591 с.

6. Коваленко Л. О. Фінансовий механізм макроекономіки : навчальний посібник / Л. О. Коваленко, О. В. Абакуменко, В. М. Голуб. – [2-ге вид., переоб. і доп.]. – Чернівці : ЧДІЕУ, 2005. – 216 с.

7. Маргасова В. Г. Державного регулювання інноваційного розвитку легкої промисловості в умовах трансформаційних змін в економіці України / В. Г. Маргасова, К. Ю. Сіренко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 54–60.

8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс] : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

9. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

11. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Антимонопольний комітет України. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/>.

12. Чижевський Б. Інноваційний розвиток: чому відсутня політична воля та запроваджується виконавча та фінансова блокада? [Електронний ресурс] / Б. Чижевський, М. Шевченко // Голос України. – 2016. – № 211 (6465) (5 листоп.). – Режим доступу : <http://www.golos.com.ua/article/272892>.

4.2. Збалансована система показників, як інноваційний інструмент стратегічного управлінського обліку

Впровадження підсистеми стратегічного управлінського обліку дозволяє вирішити проблему обліку та контролю виробничих процесів і діяльності підприємства в цілому. У поєднанні з добре налагодженою системою управлінського обліку вдасться підвищити обґрунтованість прийнятих рішень, поліпшити інформаційну структуру на рівні синтетичного й аналітичного обліку, забезпечити своєчасність отримання облікових і звітних показників.

Ринкові форми і методи господарювання кардинально змінюють способи і методи управління витратами і результатами, що виникають на підприємстві відповідно до складних економічних відносин та стану ринку. Організація стратегічного управлінського обліку на підприємстві дозволяє використовувати найбільш ефективні методи управлінського обліку, сприяє переорієнтації облікового механізму на управлінські потреби [8].

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок про те, що якість, оперативність і достовірність інформації, вилученої в підсистемі стратегічного управлінського обліку, забезпечує дисципліну прийняття рішень і управлінську діяльність загалом. Складний процес систематизації управлінської інформації дозволяє отримати нові знання у сфері теорії і практики організації управлінського обліку на сучасному підприємстві.

Таким чином, облік для цілей управління на базі сучасної науки перетворюється в економічну політику підприємства.

Становлення і розвиток ринкових відносин здійснюється у процесі безперервного пошуку прогресивних форм і методів господарювання. Важливе значення тут набуває становлення і розвиток вітчизняної підсистеми стратегічного управлінського обліку. При цьому можна відзначити, що моделювання ситуації

в підсистемі стратегічного управлінського обліку дає початок новому напрямку у сфері організації управлінського обліку та управління підприємством.

Забезпечення ефективного управління виробничими процесами в умовах непередбачуваності економічних дій суб'єктів ринкових відносин зумовлює необхідність створення підсистеми стратегічного управлінського обліку на підприємстві – підсистеми, що надає інформацію, яка дозволяє оцінювати різні ситуації і робити вибір з кількох альтернативних варіантів під час прийняття управлінських рішень.

Відповідно до цього вся суть і перспективність стратегічного управлінського обліку значною мірою полягає у прийомах, способах і можливостях облікової системи, що дозволяє знаходити все нові і нові перспективні управлінські рішення.

Система добре налагодженого виробничого обліку, контролю та управління витратами являє собою складний механізм зв'язків, відносин і дій менеджерів різного рівня діяльності, тому організація стратегічного управлінського обліку вимагає врахування історичного досвіду особливостей створення та використання його даних. Це питання ефективного управління виробництвом, фінансами, економічними зв'язками і відносинами, це умова самого існування підприємства в умовах ринку.

У разі застосування стратегічного управлінського обліку слід враховувати, що він є досить великим напрямом, який може вмістити в себе велику кількість різних методів і технологій. Так, наприклад, навіть традиційні технології, які сприяють прийняттю тих чи інших стратегічних рішень (наприклад, бюджетування, аналіз відхилень), можна віднести до технологій стратегічного управлінського обліку.

У зв'язку з тим, що стратегічний управлінський облік може включати в себе досить велику кількість конкретних методів, але виникають труднощі у процесі його практичного застосування на підприємствах.

Для успішного впровадження стратегічного управлінського обліку необхідна ефективна система, яка задовольняє всім критеріям, заданих підприємствами.

Однією з таких систем, яка нині вже набула широкого розповсюдження на Заході (особливо у США і Європі) і тільки починає свій розвиток в Україні, є збалансована система показників (The Balanced Scorecard, BSC).

Збалансована система показників – це новий підхід в управлінні, який почав розвиватися в 90-х роках XX століття. Засновниками цього підходу є американські дослідники Роберт Каплан (Robert Kaplan, Гарвардська школа бізнесу) і Девід Нортон (David Norton, Renaissance Solutions, Inc.).

Згідно з положеннями праць сучасних учених Р. Каплана і Д. Нортона, можна виділити таке визначення BSC: «система збалансованих показників є інструментом, що дозволяє повномасштабно пов'язати стратегію підприємства з оперативним бізнесом; крім того, дана система дає можливість приймати більш об'єктивні рішення у сфері розподілу ресурсів» [8].

Збалансована система показників не заперечує використання традиційних фінансових показників. Однак фінансові показники відображають інформацію тільки про минулі події. Ця інформація цілком влаштовувала підприємства індустрія-

льної ери розвитку, в якій інвестиції в довгострокові можливості (потужність) та взаємозв'язок зі споживачами не були критичними факторами для успіху. Фінансові показники є недостатніми для оцінки діяльності підприємства в період інформаційної ери, коли компанії повинні збільшувати свою майбутню вартість через споживачів, постачальників, своїх працівників, нові технології та інновації.

Збалансована система показників охоплює найважливіші аспекти діяльності підприємства – споживчий аспект; аспект, що характеризує внутрішні бізнес-процеси; фінансовий аспект і аспект, що характеризує навчання і перспективи зростання співробітників [5].

Згідно з визначенням, що міститься у словнику офіційних термінів Привілейованого Інституту Бухгалтерів з Управлінського обліку в США (The Chartered Institute of Management Accountants): «система збалансованих показників – це підхід, необхідний для забезпечення менеджменту компанії інформацією, що допомагає у формулюванні стратегічної політики та цілей організації. Такий підхід робить акцент на тому, що користувача необхідно об'єктивно і неупереджено забезпечити інформацією, яка спрямована на всі значущі ділянки діяльності організації. Надана інформація повинна включати в себе як фінансові, так і нефінансові елементи і враховувати прибутковість компанії, задоволення споживачів, внутрішню ефективність та інновації» [1].

З наведених визначень нами виділено, що збалансована система показників є принципово новою технологією управлінського обліку, яка дозволяє найбільш об'єктивно оцінити ефективність діяльності організації і повномасштабно пов'язати стратегію бізнесу з оперативною діяльністю.

Розроблення BSC було розпочата в 1990 році. Саме в цей час дослідний центр всесвітньо відомої аудиторсько-консалтингової компанії почав вивчення проблеми ефективності управління і пошук інструментів, які могли б забезпечити її підвищення. Основною метою розпочатого дослідження був пошук нових методів, що засновані на нефінансових показниках і які дозволяють об'єктивно вимірювати ефективність діяльності організації.

У результаті спільної діяльності, у ході тривалих обговорень і дискусій була вироблена основа моделі, іменованої тепер The Balanced Scorecard.

The Balanced Scorecard у перекладі українською мовою може тлумачитися як система взаємопов'язаних показників або карта збалансованих показників. Розроблена система була випробувана на деяких підприємствах, що брали участь у проекті. У кінці 1990 року були підведені підсумки проведеної роботи. Розробниками був зроблений висновок, що збалансована система показників володіє незаперечними перевагами в порівнянні з більш традиційними концепціями, які використовуються для комплексного оцінювання ефективності діяльності підприємства. Збалансована система показників може бути ефективно використана на підприємстві як обліково-аналітичний інструмент [2].

Проекти з впровадження BSC запроваджувались у великій кількості компаній, і система отримала широке визнання як інструмент, який забезпечує впровадження стратегічних планів організації й управління ними. Така система дозволяє:

- встановлювати індивідуальні та загальнокорпоративні цілі;

- доводити суть і зміст поставлених цілей до свідомості рядових працівників і менеджерів різного рівня;
- оцінювати рівень досягнення поставлених цілей;
- забезпечувати швидкість процесу зворотного зв'язку, тобто відслідковувати, наскільки досягнуті стратегічні цілі і наскільки вони самі є досяжними при зміні зовнішніх умов [2].

У 1996 р. вийшла книга Д. Нортон і Р. Каплана під назвою «Система збалансованих показників: стратегія, що переходить до дії» (The Balanced Scorecard – translating strategy into action). У цій роботі описано суть BSC та досвід впровадження цієї системи. Книга стала своєрідним поштовхом для широкого впровадження системи BSC на багатьох підприємствах.

Особливо важливою сферою застосування BSC виявилось управління процесами збільшення вартості підприємств. Високоагреговані показники, визначені для оцінки господарських результатів, важкі для розуміння на оперативному рівні і не можуть бути використані в конкретних заходах. Тому пропонується пов'язати показники збалансованої системи з моделями орієнтованими на підвищення вартості підприємства.

Емпіричні дослідження в межах деяких проектів із впровадження BSC показали, що приблизно третина з досліджуваних підприємств потребувала під час прийняття рішень у показниках, які не піддаються грошовому виразу. Це дає привід підприємствам вносити свою звітність (наприклад, перед акціонерами та потенційними інвесторами) немонетарні (негрошові) показники як індикатори своїх фінансових можливостей. Deutsche Bank вже включив показники із системи збалансованих показників у господарський звіт за 1998 р. [3].

Особливо корисно використовувати збалансовану систему показників як інструмент стратегічної комунікації та специфікації в тих випадках, коли стратегія сформульовано розпливчато і носить політичне забарвлення. Найбільш часто таке трапляється в державній адміністрації і некомерційних організаціях.

Виділимо особливість застосування системи збалансованих показників: передбачається, що організація розглядається з погляду чотирьох взаємозв'язаних і збалансованих аспектів, за якими збираються дані і потім аналізуються (рис. 4.3):

- 1) навчання та перспективи зростання (The Learning and Growth perspective);
- 2) внутрішньофірмові процеси, внутрішні бізнес-процеси (The Business Process Perspective);
- 3) орієнтація на споживача, споживчий аспект (The Customer Perspective);
- 4) фінансовий аспект (The Financial Perspective).

Відзначимо так само, що деякі організації додають до чотирьох перерахованих вище аспектів п'ятий або замінюють один з чотирьох перерахованих вище аспектів на той, який найкращим чином відображає місію і стратегію цієї конкретної організації (охорона і турбота про навколишнє середовище).

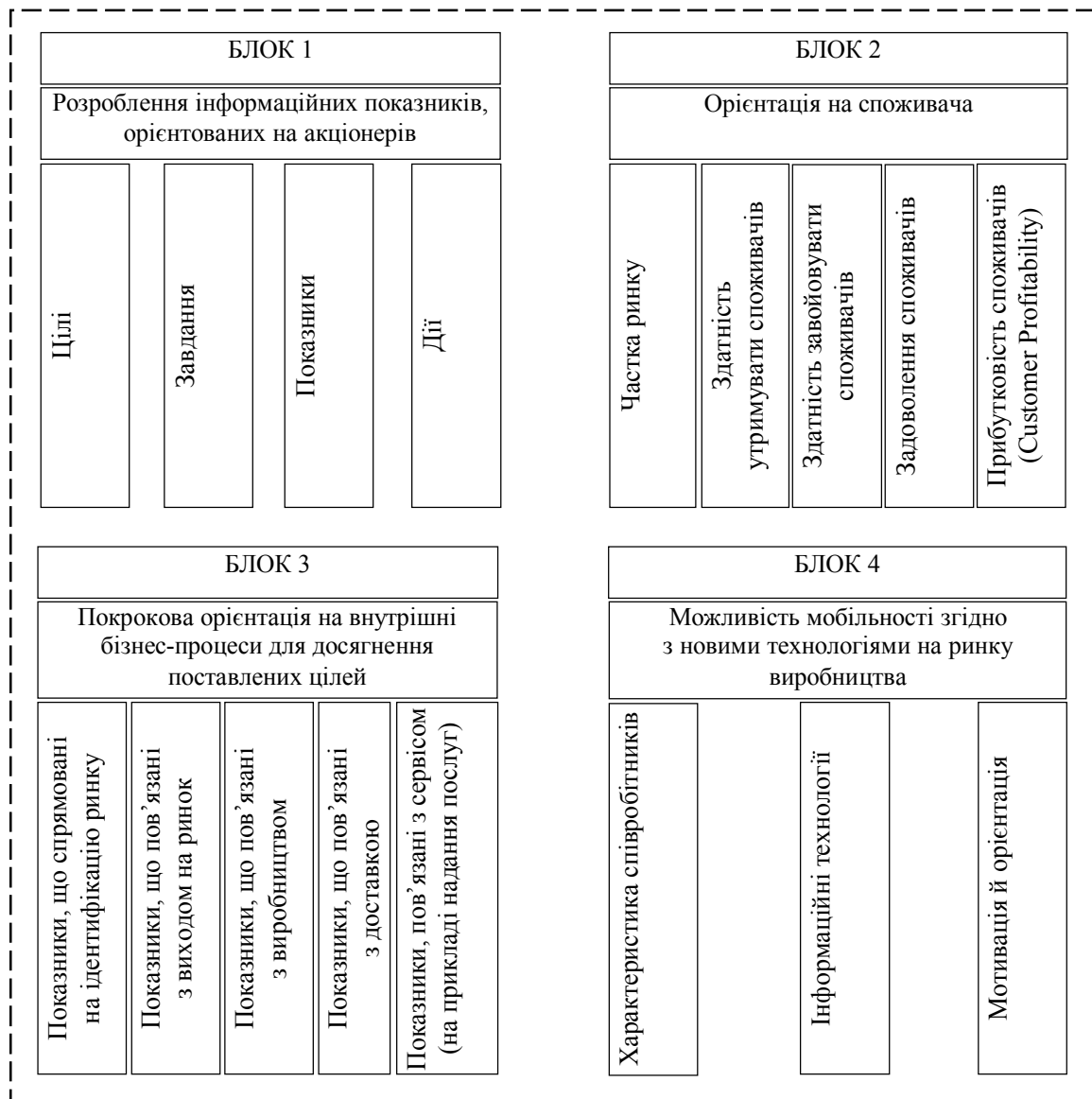


Рис. 4.3. Збалансована система показників

Джерело: складено авторами.

Роберт Каплан і Девід Нортон не заперечують значення фінансових чинників для аналізу діяльності підприємства. Дійсно, своєчасні і точні фінансові дані завжди мають певний пріоритет, і менеджери завжди будуть робити все можливе, щоб отримати їх. Досвід показує, що фінансових даних на підприємствах може бути більш ніж достатньо. Однак не можна надмірно концентруватися на фінансових даних, оскільки це може призвести до дисбалансу між фінансовим і трьома перерахованими вище аспектами.

Блок 1 «Розроблення інформаційних показників, орієнтованих на акціонерів, або фінансова складова». Показниками для характеристики фінансового аспекту можуть бути: виручка, витрати, розміри оборотного капіталу та інші традиційні фінансові показники. Можливо, що до цієї категорії слід відносити такі дані, як оцінка ризиків і аналіз співвідношення витрат і прибутку. Показники, що характеризують цей аспект, представлені в табл. 4.3 [5].

Показники, які можуть бути використані для характеристики фінансового аспекту діяльності підприємства

| Найменування групи показників | Перелік можливих показників |
|--------------------------------------|---|
| Зростання виручки | <ul style="list-style-type: none"> - обсяг продажів і частка ринку; - кількість нових продуктів або нове застосування вже існуючих продуктів і послуг; - кількість нових споживачів і ринків; - кількість нових каналів, по яких поширюється продукція на ринку; - диференціація послуг, способів доставки і цін; - кількість нових цінових стратегій; - виручка в розрахунку на одного працівника |
| Управління витратами | <ul style="list-style-type: none"> - скорочення витрат у розрахунку на одиницю; - частка використовуваних низьковитратних бізнес-процесів; - процентний вміст витрат, які підраховуються з використанням методу витрат за видами діяльності |
| Використання активів | <ul style="list-style-type: none"> - втрати, виявлені в результаті інвентаризації, оптимальна оборотність активів; - cash to cash cycle (тривалість фінансового циклу або циклу обігу грошових коштів, тобто це час, протягом якого грошові кошти відвернені з обороту); - віддача власного капіталу (return on capital); - продуктивність і ефективність (productivity / efficiency) |

Джерело: [5].

Отже, фінансова складова передбачає встановлення взаємозв'язку між стратегією розвитку компанії і фінансовими цілями, які є своєрідними орієнтирами при визначенні завдань і параметрів інших складових. При цьому при встановленні фінансових показників, що визначають реалізацію стратегії розвитку підприємства, необхідно враховувати стадію життєвого циклу підприємства. Наприклад, на стадії зростання підприємства у ролі такого показника може бути прийнятий ріст прибутку й обсягів продажів на цільовому сегменті ринку, на стадії сталого розвитку – показники рентабельності інвестицій, рентабельності власного та залученого капіталу та ін.; на стадії зрілості – грошовий потік від основної діяльності та зниження потреб в оборотному капіталі. Крім того, у фінансову складову багато компаній включають оцінки ризику стратегії (наприклад, диверсифікацію напрямків бізнесу і джерел доходу компанії).

Таким чином, можна, зробити висновок про те, що система збалансованих показників призначена для того, щоб перевести стратегію і місію бізнес-одиниць у конкретні матеріальні цілі і показники. При цьому необхідно дотримуватися балансу між зовнішніми показниками, призначеними для акціонерів і споживачів, і внутрішніми показниками, які характеризують критичні бізнес-процеси, інновації, навчання і зростання співробітників, а також показниками, що описують минуле організації, і показниками, які характеризують майбутню ефективність діяльності підприємства.

Систему BSC, на нашу думку, найбільш ефективно слід використовувати на рівні стратегічних бізнес-одиниць. Хоча цей метод може бути використаний

і для поліпшення діяльності окремих структурних і функціональних підрозділів підприємства, а також він приводить до узгодженості і координації дій на великих підприємствах з великою кількістю підрозділів, де така система дозволяє підвищити вартість підприємства.

Блок 2 «Орієнтація на споживача». Теорії сучасного менеджменту показують збільшення важливості орієнтації на потреби споживача і на ступінь його задоволеності послугами або товаром. Очевидний такий дуже важливий факт: якщо споживачі незадоволені, вони обов'язково знайдуть інших постачальників, які задовольнять їх вимоги. У тому випадку, якщо цей факт не враховується, через певний час ефективність діяльності підприємства може знизитися, навіть якщо на момент розгляду фінансове становище цього підприємства було сприятливим.

Перш ніж встановити показники, на які може орієнтуватися підприємство при розгляді споживчого аспекту, повинен бути ідентифікований сегмент ринку, який підприємство обслуговує або збирається обслуговувати, і вже в кожному такому сегменті потрібно визначити, для чого споживачі купують той чи інший товар або послугу. Організація може вибрати сегмент ринку, який є найбільш прибутковим або ще ніким не обслуговується. Потім для кожного сегмента розглядають такі широковживані показники, що характеризують бізнес, наприклад, частка ринку, здатність утримувати споживачів, здатність завойовувати споживачів, здатність задовольнити споживачів і прибутковість споживачів.

За допомогою аналізу діяльності підприємства з погляду аспекту «Орієнтація на споживача», можна «вийти» на ключові показники, які дуже важливі для стратегічної діяльності організації.

Клієнтська складова визначає цільові сегменти споживчого ринку та цільову групу клієнтів. До ключових показників клієнтської складової належать: частка ринку, збереження клієнтської бази, розширення клієнтської бази, задоволення потреб клієнта, прибутковість клієнта. Ці показники можуть бути згруповані в ланцюг причинно-наслідкових зв'язків.

Перелік показників, які можуть бути використані для характеристики цього аспекту діяльності організації, представлено в табл. 4.4.

Таблиця 4.4

Показники, які можуть бути використані для характеристики споживчого аспекту діяльності підприємства

| Найменування групи показників | Перелік можливих показників |
|--------------------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Частка ринку | - частка ринку (у відсотках), завойована організацією; - яку частину грошей (у відсотках) споживач витрачає на ваші товари, яку частку ваші товари займають у його бюджеті |
| Здатність утримувати споживачів | - кількість провалів (кількість споживачів, які продовжили свої відносини в іншому місці з іншим партнером); - збільшення кількості й обсягу продажів у постійних покупців (збільшення кількості замовлень); - частота замовлень, відвідувань (візитів), контактів з постійними покупцями |

| 1 | 2 |
|---|---|
| Здатність завойовувати споживачів | - кількість нових споживачів або загальний обсяг продажів, ставлення до нових споживачів; - співвідношення обсягу продажу до кількості запитів з метою наведення довідок про товар; - середні витрати на залучення нового покупця; - середній розмір замовлення або середня виручка в розрахунку на одну взаємодію зі споживачем |
| Задоволення споживачів | - кількість скарг; - кількість добровільних листів із вдячністю; - кількість клієнтів, які висловили надзвичайну задоволеність наданими послугами або купленими продуктами при спеціальному тестуванні |
| Прибутковість споживачів (Customer Profitability) | - загальний прибуток у розрахунку на одного споживача; - сумарні витрати в розрахунку на одного споживача або на одну господарську операцію |

Джерело: [5].

Блок 3 «Покрокова орієнтація на внутрішні бізнес-процеси для досягнення поставлених цілей». Складова внутрішніх бізнес-процесів визначає види діяльності, найбільш важливі для досягнення цілей споживачів і акціонерів. Цілі і показники цієї складової формулюються після розробки фінансової та клієнтської складових, що дозволяє орієнтувати параметри внутрішніх бізнес-процесів на задоволеність клієнтів і акціонерів.

При цьому рекомендується визначити вартісний ланцюг внутрішніх бізнес-процесів, що включає три основні бізнес-процеси: інноваційний, операційний і післяпродажне обслуговування. Відповідно, по кожному з внутрішніх бізнес-процесів повинні бути визначені ключові показники їх оцінки. Найважливіші показники для оцінки основних внутрішніх бізнес-процесів – собівартість, якість продукції (послуг) і тривалість часового циклу (виробництва, реалізації продукції, обслуговування клієнтів тощо).

Показники, які можуть бути використані для вимірювання ефективності та для контролю за внутрішньо фірмовими процесами, представлено в табл. 4.5 [5].

Таблиця 4.5

Показники, які можуть бути використані для характеристики внутрішньофірмових процесів

| Найменування групи показників | Перелік можливих показників |
|--|--|
| 1 | 2 |
| Показники, спрямовані на ідентифікацію ринку | - прибутковість цього сегмента ринку; - сума виручки (у процентному співвідношенні), яка може бути отримана в результаті впровадження нового продукту; - сума виручки (у процентному співвідношенні), яка може бути отримана в результаті залучення нового покупця |
| Показники, пов'язані з виходом на ринок | - час виходу на ринок; - критичний час виходу на ринок |
| Показники, пов'язані з виробництвом | - кількість бракованих виробів; - тривалість виробничого циклу; - витрати на виробництво |

| 1 | 2 |
|--|---|
| Показники, пов'язані з доставкою | - кількість товарів, доставлених вчасно; - питома вага дефектів, отриманих у результаті доставки; - виникнення дефіциту через несвоєчасну доставку товарів |
| Показники, пов'язані з сервісом (на прикладі надання послуг) | - середній рівень задоволеності споживачів; - кількість покупців, які зробили повторне замовлення протягом трьох наступних місяців після першого замовлення; - кількість споживачів, які не зробили повторне замовлення протягом року, наступного за першим замовленням |

Джерело: [5].

На будь-якому підприємстві існує безліч внутрішньофірмових процесів, ефективність яких необхідно постійно оцінювати й аналізувати. Для цього повинні бути розроблені спеціальні показники. Постійне вимірювання ефективності внутрішньофірмових процесів і управління ними може привести до значного поліпшення у стратегічній діяльності організації.

Блок 4 «Можливість мобільності згідно з новими технологіями на ринку виробництва» діяльності організації включає в себе тренінги службовців та корпоративну політику, спрямовану на індивідуальне і корпоративне самовдосконалення. Показники, які можуть бути використані для того, щоб охарактеризувати цей аспект діяльності організації, представлено в табл. 4.6.

Таблиця 4.6

Показники, характеристики можливості мобільності у відповідності з новими технологіями на ринку виробництва

| Найменування групи показників | Перелік можливих показників |
|-------------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Характеристика співробітників | - ступінь задоволення співробітників (ступінь залучення до роботи в організації, ступінь визнання важливості співробітника в організації, доступ співробітників до інформації, підтримка співробітників з боку керівного апарату і т. ін.); - плинність персоналу; - продуктивність співробітників (виручка в розрахунку на одного працівника, прибуток у розрахунку на одного співробітника); - кількість працівників, які за своїми кваліфікаційними якостями можуть посісти ключові позиції щодо очікуваної потреби в таких працівниках |
| Інформаційні технології | - кількість процесів, за якими є легкодоступна інформація щодо якості, кількості, витратах, часовому циклі і т. ін.; - кількість співробітників, які можуть отримувати інформацію з мережі одночасно тощо |
| Мотивація та орієнтація | - кількість отриманих та впроваджених пропозицій; - видані винагороди; - кількість співробітників, які згодні з тим, що на підприємстві повинна бути впроваджена система збалансованих показників |

Джерело: [5].

Представлені в табл. 4.6 показники дозволяють скласти досить чітке уявлення про кадрову політику, що проводиться на підприємстві, про механізми заохочення співробітників.

Складова навчання і розвитку персоналу формує на підприємстві відповідне кадрове забезпечення. Основні показники цієї складової дозволяють оцінити кадрову ситуацію в компанії. До них відносяться задоволеність працівника, збереження кадрового складу й ефективність працівника. Задоволеність працівника вважається умовою, що забезпечує два інші показники. На задоволеність працівника впливають такі стимулюючі фактори, як: сфери компетентності персоналу, технологічна інфраструктура підприємства, сприятливий клімат у колективі.

BSC володіє певними перевагами, пов'язаними як з можливістю контролювати хід і реалізацію стратегії підприємства і робити відповідні кроки для її коригування, так і з певними недоліками, головним чином пов'язаними з недостатньою опрацюванням методичних основ її застосування. В табл. 4.7 представлено сильні і слабкі сторони BSC [7].

Таблиця 4.7

Переваги та недоліки застосування BSC

| Переваги | Недоліки |
|--|---|
| 1. Великий огляд діяльності | 1. Тільки концептуальна модель, яку складно перетворити на модель вимірювань |
| 2. Здатність переводити бачення і стратегію організації в конкретні завдання та показники | 2. Нечітке уявлення взаємозв'язків критеріїв. |
| 3. Комплексний підхід до вимірювання характеристик діяльності | 3. Орієнтація тільки на споживачів, ігнорування інших зацікавлених сторін |
| 4. Орієнтація на обмежену кількість ключових показників для зниження обсягу надлишкової інформації | 4. Недостатня увага до внеску працівників та постачальників |
| 5. Гнучкість і адаптація до особливостей будь-якої організації | 5. Орієнтація в першу чергу на вихідні показники діяльності |
| 6. Розуміння взаємозалежності різних сфер діяльності організації | 6. Відсутність моніторингу конкуренції і розвитку технології, що означає скоріше статичність моделі, ніж динамічність |
| 7. Орієнтація на споживача і ринок | |
| 8. Розвиток розуміння стратегії | |
| 9. Відносна легкість застосування | |

Джерело: [5].

У сучасному світі мінливих технологій стає необхідним проведення тренінгів та підвищення освітнього рівня працівників підприємства. Р. Каплан і Д. Нортон відзначають, що навчання – це більше, ніж просто тренінги.

Навчання також включає в себе наявність на підприємстві наставників, спілкування співробітників і ефективний обмін інформацією між ними, щоб у разі виникнення будь-якої проблеми співробітник міг би порадитися з іншими, більш досвідченими членами колективу.

Також навчання включає в себе освоєння необхідного технологічного інструментарію.

Всі чотири аспекти діяльності підприємства взаємодіють між собою, тому показник, вироблений для оцінки одного аспекту, може бути використаний також і для іншого. Кожна організація може вибрати свої специфічні показники і встановити специфічні взаємозв'язки між ними.

Оскільки система BSC охоплює всі структурні одиниці підприємства, вона забезпечує їх спільне скоординоване функціонування. Хоча всі компанії мають (принаймні повинні мати) узгоджену бізнес-стратегію, багато підрозділів і співробітники часто не підпорядковуються їй. Подібна роз'єднаність дорого обходиться компанії. Система BSC дає можливість зіставляти глобальні цілі організації з поточними завданнями кожного співробітника і підрозділу, дозволяючи тим самим максимально використовувати наявні ресурси і звести до мінімуму чисельність непотрібних і марнотратних операцій. Система BSC дозволяє відстежувати корпоративну стратегію і виявляти найбільш неефективні ланки в організації.

Збалансована система показників на основі використання випереджаючих показників дозволить виявляти та усувати недоліки у діяльності підприємства ще до того, як їх наслідком буде погіршення фінансових показників; надасть можливість за необхідності оперативно коригувати управлінські рішення у процесі діяльності; дасть змогу за допомогою нефінансових показників розглядати діяльність підприємства у розрізі створення вартості, результатом чого стане підвищення конкурентоспроможності українських підприємств та, що найголовніше, зробить діяльність підприємства більш прозорою для закордонних і вітчизняних партнерів (особливо інвесторів).

Список використаних джерел

1. Бизнес: Оксфордский толковый словарь: Англо-русский: Свыше 4000 понятий. – М. : Прогресс-Академия, Изд-во РГГУ, 1995.- 575 с.
2. Дудинка Э. В. Управленческие информационные системы / Э. В. Дудинка // Проблемы теории и практики управления. – 1996. – № 2. – С. 114–120.
3. Нивен П. Р. Сбалансированная система показателей / П. Р. Нивен. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2003. – 214 с.
4. Николаев С. А. Управленческий учет: проблемы адаптации к отечественной теории и практике / С. А. Николаев // Бухгалтерский учет. – 2006. – № 1,2,3. – С. 16–21, 41–50, 47–51.
5. Николаева О. Е. Стратегический управленческий учет / О. Е. Николаева, О. С. Алексеева. – М. : Эдиториал УРСС, 2004. – 300 с.
6. Скоун Т. Управленческий учет : пер. с англ. / Т. Скоун ; под ред. Н. Д. Эриашвили. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 2007. – 179 с .
7. Управління якістю продукції : навчально-методичний посібник до курсу для спеціальності 6.030601 «Менеджмент організацій» / уклад. О. М. Попов, О. М. Венгер. – Запоріжжя : ЗДІА, 2009. – 90 с.
8. Horngren Ch., Foster G., Datar S. Cost accounting: a managerial emphasis. 10th ed. – Prentice Hall: New Jearsey, 2000. – 906 p.

4.3. Оцінка стану правового та інфраструктурного забезпечення інвестиційного ринку України

Механізм управління інститутом спільного інвестування ще не сформований повною мірою у зв'язку зі специфічними умовами господарювання, якому притаманні характерні особливості. За реформування національної економіки та необхідності залучення фінансових ресурсів, саме інвестиції відіграють ключову роль як засіб відновлення та збільшення виробничих ресурсів. Проте, не-

зважаючи на те, що в розвинених країнах інститут спільного інвестування є досить поширеним явищем, то в Україні процес акумуляції та подальшого інвестування робить лише перші кроки.

Законодавством України передбачено, що інститути спільного інвестування (ІСІ) – це інвестиційні фонди (корпоративні або пайові), метою діяльності яких є акумулювання коштів інвесторів для їх подальшого вкладання в цінні папери, корпоративні права та інші види нерухомості та інші активи, результатом чого буде отримання інвесторами прибутку [1]. Тобто ІСІ виступають посередником між інвестором та емітентом.

З огляду на це зростає актуальність досліджень, присвячених проблемним аспектам розвитку інституту спільного інвестування в Україні, а також перспектив його розвитку в подальшому.

Проблемні аспекти формування, розвитку та вдосконалення інвестиційних фондів слугують об'єктом для дослідження таких науковців, як: Р. Б. Прилуцький [2], О. М. Мозговий [3], Ю. Я. Кравченко [4], В. В. Корнеєв [5], В. Р. Чернишук [6] та ін. Результати наукових досліджень знайшли своє відображення у становленні державної політики щодо розвитку фондового ринку.

Водночас новизна та практична цінність цього дослідження полягає в тому, щоб не лише здійснити аналіз цієї проблеми, а й запропонувати конкретні шляхи її вирішення та, безпосередньо, практичні рекомендації щодо вдосконалення та гармонізації діяльності інвестиційних фондів.

У високорозвинутих країнах світу ці інституціональні інвестори є професійними інвесторами, які мають у своєму арсеналі великі обсяги капіталу, що надає їм можливостей для здійснення різноманітних видів інвестування. Відмінними рисами цієї групи інвесторів згідно з чинним законодавством, порівняно з іншими інвестиційними інститутами є, розміщення активів, зокрема майже 80 % активів інвестиційних фондів становлять цінні папери корпорацій та уряду [7, с. 7].

Перший у світі інститут спільного інвестування був створений у 1822 р. у Бельгії, через кілька десятиліть – у Швейцарії і Франції. Проте масштабності таке інвестування почало набувати з виникненням інвестиційних трастових компаній (INC), створених в Англії у середині XIX ст. Вони випускали фіксовану кількість акцій, що підлягали вільному обігу на вторинному ринку цінних паперів і погашалися після закінчення терміну діяльності компанії. Ці компанії мали всі ознаки сучасних закритих інститутів спільного інвестування [8].

Роль ринку ІСІ як частини фінансового ринку найбільш чітко розкривається в таких функціях, найосновнішими серед яких є:

- мотивована мобілізація заощаджень приватних осіб, приватного бізнесу, державних органів, зарубіжних інвесторів та трансформація акумульованих грошових коштів у інвестиційний капітал;

- перерозподіл на взаємовигідних умовах грошових коштів підприємств із метою їх більш ефективного використання;

- фінансове обслуговування учасників економічного кругообігу та пайової участі на основі визначення найбільш ефективних напрямів використання капіталу в інвестиційній сфері;

- вплив на грошовий обіг та прискорення обороту капіталу, що сприяє активізації економічних процесів;
- страхова діяльність та формування умов для мінімізації фінансових та комерційних ризиків;
- операції, пов'язані з експортом-імпортом інвестиційних активів; інші інвестиційні операції, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю [9].

Показники розвитку індустрії спільного інвестування в інших європейських країнах також є досить вагомими і говорять самі за себе. Так, на деяких ринках Європи, наприклад, у Португалії, Іспанії, був зареєстрований понад 40-відсотковий темп річного зростання вартості активів інвестиційних фондів. Майже 25 % французьких сімей володіють акціями інвестиційних фондів. Найпоширенішою формою організації спільного інвестування у Франції є корпоративні інвестиційні фонди відкритого типу, що мають назву інвестиційних компаній зі змінним капіталом (SICAV). Правильна інфраструктурна побудова навколо цього інституту (рис. 4.4) дозволить йому швидше пристосовуватись та видозмінюватись відповідно до нових умов та тенденцій.

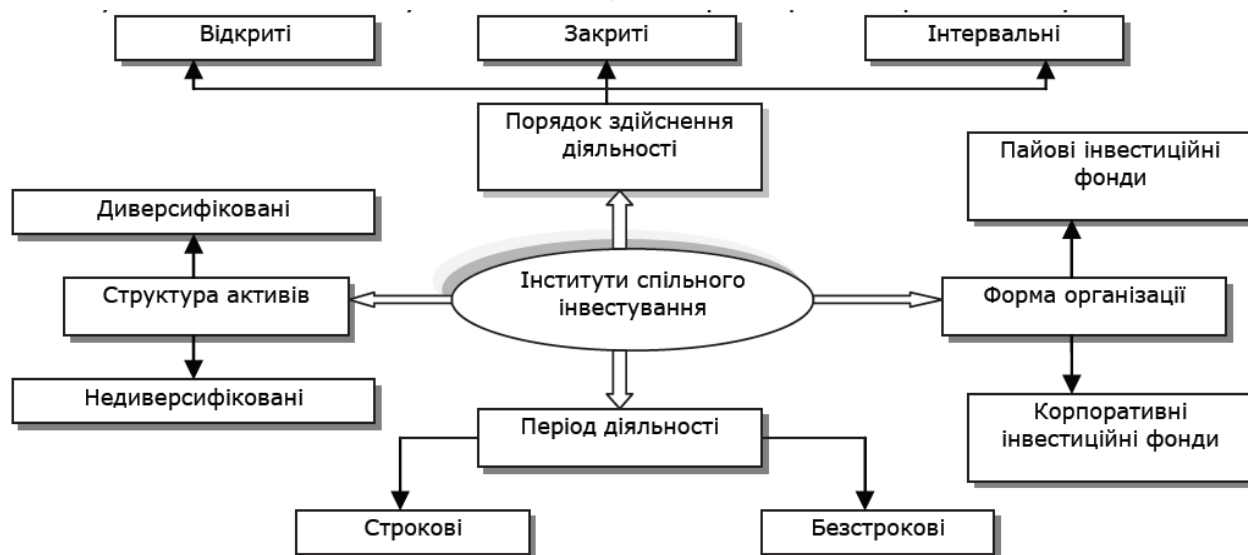


Рис. 4.4. Структура інститутів спільного інвестування

Джерело: [10].

Далі варто здійснити порівняльну характеристику інвестиційних фондів. Загалом, за своєю організаційно-правовою формою розрізняють корпоративні та пайові (табл. 4.8), які залежно від порядку здійснення діяльності поділяються на відкриті та закриті інвестиційні фонди.

Таблиця 4.8

Порівняльна характеристика корпоративних та пайових інвестиційних фондів

| Характеристика | Корпоративний інвестиційний фонд | Пайовий інвестиційний фонд |
|-----------------------------|--|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Організаційно-правова форма | Є юридичною особою, у формі відкритого акціонерного товариства, понад 70 % середньорічної вартості активів можуть становити цінні папери | Не є юридичною особою, активи належать інвесторам на правах спільної часткової зайнятості |

Закінчення табл. 4.8

| 1 | 2 | 3 |
|--|---|--|
| Можливість участі вкладників в управлінні фондом | Існує. Органи управління: загальні збори акціонерів і наглядова рада | Не існує. Проте якщо ресурси залучаються шляхом розміщення приватної пропозиції, вкладники можуть створювати наглядову раду |
| Учасники інвестиційного фонду | Фізичні та юридичні особи, у венчурних фондах – лише юридичні особи | Фізичні та юридичні особи, в недиверсифікованих фондах – лише юридичні особи |
| Відносини щодо управління активами | Договірні (договір про управління активами) | Формуються компанією з управління активами |
| Емісія коштовних паперів | Прості іменні акції (емітент – КІФ) | Інвестиційні сертифікати (емітент – КУА) |
| Заміна чи ліквідація КУА | Комісія з коштовних паперів і фондового ринку може в судовому порядку ініціювати процедуру ліквідації. Рішення про заміну КУА приймається загальними зборами акціонерів | Комісія з коштовних паперів і фондового ринку може прийняти рішення про заміну КУА або ліквідацію фонду. З моменту ухвалення рішення про ліквідацію припиняється розміщення та випуск інвестиційних сертифікатів |
| Пріоритет вкладників у разі ліквідації КУА | Перша черга – акціонери, які не є засновниками | Перша черга – вкладники, що подали заяви про викуп до моменту рішення про ліквідацію; останні вкладники – лише четверта черга |

Джерело: складено авторами.

Відкриті та закриті інвестиційні фонди залежно від терміну, на який вони створюються, поділяються на строкові та безстрокові відкриті/інтервальні інвестиційні фонди.

Закриті інвестиційні фонди існують у вигляді диверсифікованих і недиверсифікованих.

Недиверсифіковані інвестиційні фонди, своєю чергою, можуть бути венчурними та невенчурними.

Порівняльна характеристика відкритих, інтервальних і закритих інвестиційних фондів представлена в табл. 4.9.

Таблиця 4.9

Характеристика відкритих, інтервальних і закритих інвестиційних фондів

| Характеристика | Відкритий інвестиційний фонд | Інтервальний інвестиційний фонд | Закритий інвестиційний фонд |
|----------------------|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Викуп цінних паперів | У будь-який робочий день; може бути встановлена мінімальна кількість цінних паперів, які отримуються інвестором | У визначені проспектом емісії дні, але не рідше ніж раз на рік | Після закінчення терміну, на який був створений інвестиційний фонд |
| Термін існування | Можуть бути строковими і безстроковими | | Можуть бути лише строковими |

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|------------------------------------|---|---|--|
| Диверсифікація | Бувають лише диверсифікованими | | Бувають диверсифікованими і недиверсифікованими (венчурними і невенчурними) |
| Структура активів | Не менш як 10 % – грошові засоби, для диверсифікованих – лише коштовні папери і грошові засоби, з них не більш як 20 % – коштовні папери, не допущені до торгів на фондовій біржі або торговельно-інформаційній системі | | Такі ж вимоги для диверсифікованих, для недиверсифікованих – не більш як 50 % цінних паперів, не допущених до торгів на фондовій біржі або торговельно-інформаційній системі + нерухомість; для венчурних – 100 % цінних паперів можуть бути не допущені до торгів; у структуру активів можуть бути боргові зобов'язання |
| Визначення вартості чистих активів | Кожен робочий день | | На кінець робочого дня перед викупом, але не рідше ніж раз на квартал |
| Оборот цінних паперів | Обмежено: відчуження здійснюється лише шляхом викупу КУА, відчуження третім особам допускається лише в разі правонаступництва, спадкоємства і дарування | | Не обмежено |

Джерело: складено авторами.

Досліджуючи теоретичні аспекти розвитку ІСІ, варто розглянути і кількісну характеристику розвитку спільного інвестування в Україні.

За даними Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ) [11], в Україні протягом 2007–2015 років спостерігаємо змінну тенденцію (рис. 4.5), зокрема, зростаюча протягом 2007–2013 років та спадна з 2013 року в 0,9 разу (з 1250 одиниць до 1147 ІСІ). При цьому ця тенденція характерна як для пайових, так і для корпоративних інвестиційних фондів.

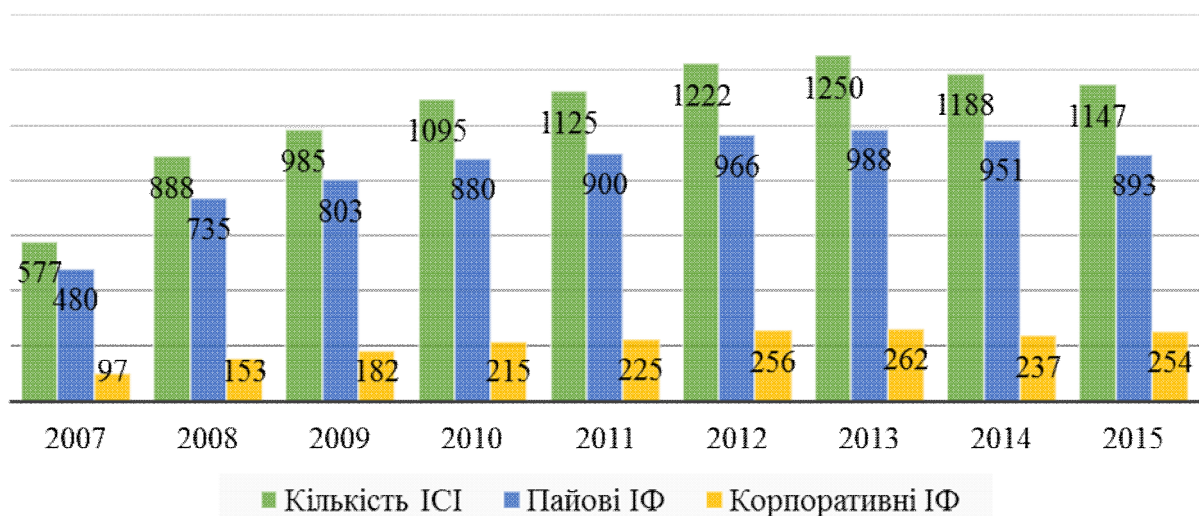


Рис. 4.5. Динаміка кількості ІСІ – визнаних фондів протягом 2007–2015 років, одиниць
Джерело: [11].

У структурі спостерігаємо такі пропорційні відношення (рис. 4.6): близько 85 % від усіх пайових ІФ належать венчурним інвестиційним фондам, найменша частка належить закритим диверсифікованим фондам – близько 1 %.

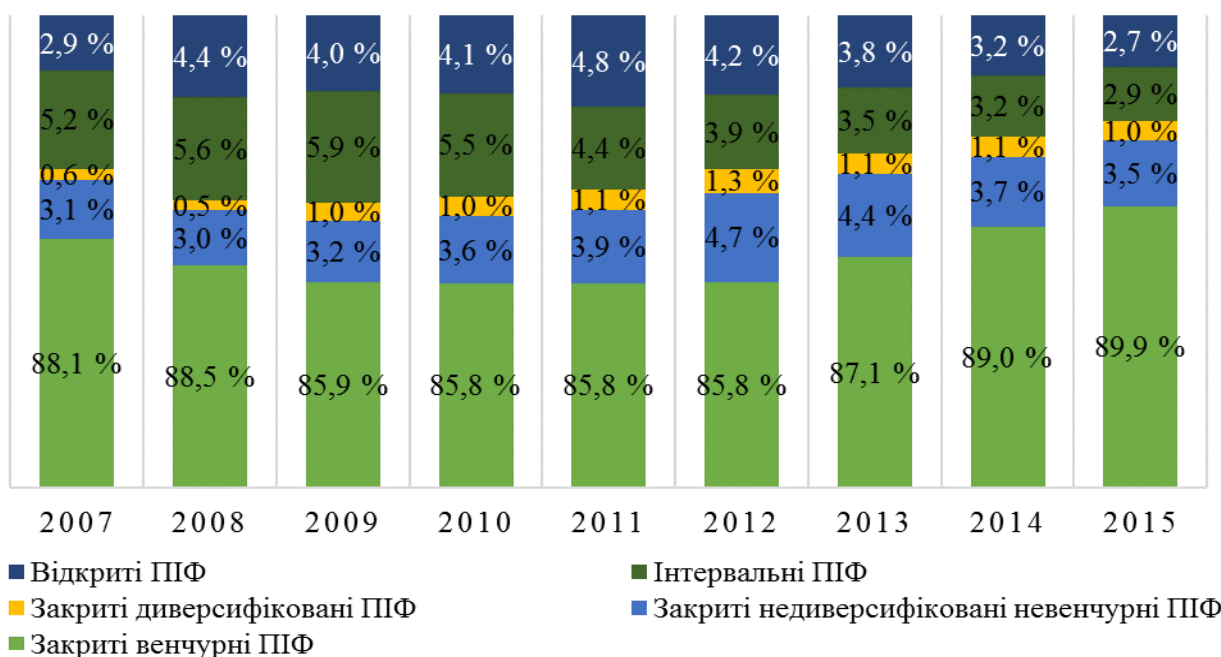


Рис. 4.6. Структура пайових інвестиційних фондів протягом 2007–2015 років, одиниць

Проте, незважаючи на динаміку, яка превалювала останніми роками, система спільного інвестування в Україні має дуже важливі проблеми, серед них слід виділити такі:

- недосконалість вітчизняного законодавства, зокрема нормативно-правових актів, що регламентують діяльність інвестиційних фондів;
- нераціональний регіональний розподіл інвестиційних фондів та компаній з управління їх активами;
- недоступність інвестиційних послуг;
- недостатня поінформованість населення про особливості діяльності інвестиційних фондів;
- нерозвиненість вітчизняного фондового ринку;
- недосконале законодавство, що не в змозі належним чином відповідно до вимог сучасного фінансового ринку регламентувати відносини щодо ефективного напрямку розміщення вільного капіталу.

Крім уже звичної класифікації ІСІ залежно від порядку здійснення діяльності (на ІСІ закритого і відкритого, інтервального типу), термінів існування (на термінові і безстрокові ІСІ), структури активів (на диверсифіковані і недиверсифіковані), у новому законі пропонують класифікацію ІСІ залежно від класу активів. Насправді учасники ринку вже давно використовують цю класифікацію, нині вона закріплена на законодавчому рівні.

Згідно з ч. 5 ст. 7 Закону України «Про інститути спільного інвестування» інститут спільного інвестування вважається спеціалізованим, якщо він інвестує активи виключно у визначені цим Законом класи активів.

До спеціалізованих інститутів спільного інвестування належать інвестиційні фонди таких класів:

- 1) фонди грошового ринку;
- 2) фонди державних цінних паперів;
- 3) фонди облігацій;
- 4) фонди акцій;
- 5) індексні фонди;
- 6) фонди банківських металів.

Обираючи вид та тип інвестиційного фонду, слід враховувати, у першу чергу, наявні можливості та, безперечно, очікування від інвестування.

Серед переваг та недоліків вкладення коштів у пайові ІФ можна виділити такі (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

Переваги та недоліки вкладень до пайових інвестиційних фондів в Україні

| Інвестиційний фонд | Переваги | Недоліки |
|---|--|--|
| Відкритий інвестиційний фонд | невисокий ризик (законодавством встановлені вимоги до структури активів і за об'єктами інвестування); можливість викупу коштовних паперів у будь-який момент; як правило, невисокий розмір винагороди КУА; невисока номінальна вартість інвестиційних сертифікатів (хоча інколи встановлюється мінімальна кількість сертифікатів для інвестування) | невисока прибутковість порівняно з іншими типами інвестиційних фондів |
| Інтервальний пайовий інвестиційний фонд | невисокий ризик (згідно із законодавством, можуть бути лише диверсифікованими); прибутковість декілька вище, ніж у відкритих інвестиційних фондах | можливість викупу коштовних паперів надається лише у певні дні, які можуть припасти на час кризи; раніше акумулювали приватизаційні сертифікати і створювалися саме для цих цілей, нині не надто цікаві для інвесторів |
| Закритий інвестиційний фонд | максимальна прибутковість порівняно з іншими типами інвестиційних фондів; оборот цінних паперів на ринку | ризик (закриті інвестиційні фонди, як правило, є недиверсифікованими); викуп коштовних паперів фондом здійснюється лише після закінчення його терміну; виплачувані в кінці терміну дивіденди можуть не відповідати рівню інфляції; номінальна вартість коштовних паперів вища, ніж в інвестиційних фондах інших типів; винагорода і премія КУА зазвичай вище, ніж у фондах інших типів |

Джерело: складено авторами.

Крім того, новий Закон «Про інститути спільного інвестування» запроваджує поняття біржових інститутів спільного інвестування. Ними можуть бути відкриті спеціалізовані інвестиційні індексні фонди і фонди банківських металів. Біржовим інститутом спільного інвестування є інститут спільного інвестування, проспект емісії цінних паперів якого передбачає, що:

- 1) цінні папери такого інституту підлягають обов'язковому обігу на фондовій біржі, що визначена проспектом емісії;

2) придбати цінні папери за первинного розміщення їх або продажу емітентом раніше викуплених цінних паперів чи подати до викупу цінні папери такого інституту можуть тільки андерайтери таких цінних паперів;

3) андерайтер цінних паперів такого інституту зобов'язаний здійснювати підтримку цін, попиту, пропозиції та обсягів торгів цінними паперами цього інституту за умови, що такі дії здійснюються на підставі відповідного договору з фондовою біржею, що визначена проспектом емісії;

4) сплата цінних паперів такого інституту під час продажу їх або викупу емітентом може здійснюватися у відповідній пропорції активами, визначеними інвестиційною декларацією зазначеного інституту [1].

Таким чином, оновлення нормативно-правової бази щодо регулювання інституту спільного інвестування в сучасних умовах є досить доречним та своєчасним.

Проте з огляду на ситуацію, яка існує нині в Україні, складний політико-економічний стан, ескалацію конфлікту в Донецькій та Луганській областях – все це знизило інвестиційний рейтинг на міжнародному ринку.

Для подолання вищезазначених проблем головними завданнями є такі.

Першочерговим питанням є зниження рівня ризику, що характерний інвестиційним фондам у період нестабільності на фінансовому ринку, за допомогою:

- розроблення на законодавчому рівні досконалої системи захисту прав інвесторів, повноцінного розкриття інформації про діяльність фонду;
- ефективного формування фінансових резервів для підтримання ліквідності.

Важливим питанням для забезпечення розвитку діяльності інвестиційних фондів є розширення сфери їх присутності у різних регіонах для надання можливості більшій кількості фізичних осіб стати їх учасниками.

Найоптимальнішим шляхом вирішення цього питання є використання наявної мережі банківських відділень для надання послуг із спільного інвестування. В цьому плані необхідним є налагодження співпраці між банківськими установами та інвестиційними фондами в напрямку реалізації сертифікатів інвестиційних фондів у відділеннях банків. Цей підхід, по-перше, дасть можливість реалізувати потребу населення в інвестиційній діяльності, а по-друге, забезпечить притік у цю сферу в значно більших обсягах фінансових ресурсів приватних інвесторів.

Розміщуючи кошти в інвестиційному фонді, прийшовши у найближче відділення банку, приватний інвестор отримує більше впевненості у правильності розміщення капіталу, адже, крім зручності, на нього впливатиме не лише репутація інвестиційного фонду, але й також авторитет банку, в якому він зробив свій вклад.

Розширення сфери діяльності інвестиційних фондів вимагає реалізацію програми реформування цієї галузі в Україні, першочерговим завданням якої має бути вирішення їх поточних проблем.

В умовах відсутності ознак зростання на ринку інвестування та загально-економічного спаду найбільш важливим є створення сприятливого середовища для функціонування інвестиційних фондів. Державна політика створення сприятливих умов для діяльності інвестиційних фондів має проводитися у визначених напрямках.

1. Побудова сприятливої системи оподаткування діяльності інвестиційних фондів. Передусім, наразі треба послабити податкове навантаження на доходи компаній з управління активами від діяльності інвестиційних фондів та мінімізувати податок з фізичних осіб, які отримали прибуток від вкладень коштів в інвестиційні фонди. Необхідно розробити програму пільгового оподаткування або на деякий час звільнити від сплати податків ті інвестиційні фонди, які в умовах економічного спаду продовжують основну суму своїх коштів розміщувати в акціях вітчизняних підприємств, при цьому піддаючись ризикам зазнати фінансових втрат.

2. Вдосконалення системи регламентування діяльності інвестиційних фондів. Передусім, вдосконалення державної політики у цьому напрямку має передбачати послаблення вимог фінансового характеру до інвестиційних фондів на період економічного спаду. Зокрема, необхідно зменшити розмір мінімального статутного фонду для інвестиційних фондів, основним джерелом капіталу яких є кошти населення, та збільшити мінімальний термін, який надається інвестиційним фондам на досягнення фінансових нормативів для тих фондів, що в основному формують свій капітал із внесків населення.

3. Забезпечення сприяння розгортання мережі надання послуг інвестиційними фондами. В цьому напрямку державна політика має передбачати надання на пільгових умовах приміщень для ведення діяльності КУА та обслуговування клієнтів інвестиційних фондів, сприяння у побудові комунікацій.

4. Підтримка у реалізації інформаційно-роз'яснювальних та рекламних програм інвестиційними фондами серед потенційних інвесторів з метою залучення більших обсягів інвестиційного капіталу. Сприяння державними регулюючими органами у наданні інвестиційними фондами прозорої та повноцінної інформації в уніфікованій для всіх суб'єктів формі для можливості проведення інвестором необхідного аналізу показників діяльності.

Реалізація зазначених заходів має підвищити ефективність діяльності вітчизняних інвестиційних фондів, знизити рівень їх ризикованості та залучити додаткові ресурси для фінансування ними перспективних секторів економіки. Саме питання залучення додаткового капіталу для фінансування діяльності інвестиційних фондів у сучасних умовах буде предметом подальших наукових досліджень [12].

Крім того, вважаємо за необхідне ще раз відзначити переваги та недоліки вкладення коштів в інститути спільного інвестування. Зокрема, до переваг слід віднести:

– оперативність (економія часу), оскільки час є одним з найважливішим ресурсів для людини. Інвестору, який довіряє свої кошти в управління КУА, не потрібно вивчати ситуацію на фондовому ринку, а отже, і реагувати на неї. Ці функції бере на себе компанія з управління активами;

– інвестори у будь-який момент можуть забрати свої кошти;

– здійснюється пільгове оподаткування. Вказані фінансові інституції не оподатковуються. Згідно з вітчизняним законодавством обов'язкові платежі стягуються тільки з інвесторів у разі отримання ними дивідендів або продажу своєї частки в разі виходу з фонду [13];

– зменшення ризику при інвестуванні коштів. Будь-яка інвестиція – це ризик, але ризики можна хеджувати завдяки диверсифікації портфеля інвестиційного фонду, формуючи інвестиційний портфель таким чином, щоб зниження вартості одних цінних паперів компенсувалося зростанням вартості інших.

Недоліками є:

– значні витрати учасників ІСІ. До 10 % від середньорічної вартості чистих активів використовується на винагороди і премії компанії з управління активами;
– характерна низька ліквідність закритих ІСІ, адже реалізувати належні учаснику цінні папери закритого ІСІ, особливо у разі термінової потреби, буде складно.

Отже, розвиток інвестиційного ринку в подальшому, поява нових фондів та активів вимагають високого рівня професійної підготовки від учасників ринку, а тому важливим є також аспект реформування сфери професійної підготовки.

Серед перспективних напрямків слід виділити такі, як інвестування у нерухомість, землю, в управління страховими резервами тощо.

Одним з найбільш ефективних напрямів диверсифікації активів ІСІ може бути, безперечно, придбання цінних паперів іноземних емітентів.

Оскільки інститут спільного інвестування – це, в першу чергу, ефективний інструмент нагромадження значних капіталів, обіг яких забезпечує гармонійний розвиток національної економіки. При цьому кошти спільного інвестування не беруть безпосередньої участі у виробництві, а виробництво і фінансовий ринок є елементами однієї системи, тому розвиток виробничої сфери зумовлює поживлення на фондовому ринку, і навпаки, ефективно діючий ринок капіталів стимулює розвиток економіки в цілому. Таким чином, інститути спільного інвестування є потужним інструментом, який здатен ефективно вплинути на економічне зростання країни, примусивши працювати заощадження населення на користь країни та її громадян.

Крім цього, слід також зазначити, що позитивні чинники можуть стати дієвими лише за умови створення ефективною системою інститутів спільного інвестування та сприятливого інвестиційного клімату в країні, створення позитивного іміджу.

З огляду на специфіку національного ринку, виникає потреба у створенні відповідної ринкової інфраструктури, необхідно розробити таку модель інститутів спільного інвестування, яка була б життєздатною і враховувала притаманні тенденції подальшого розвитку фінансового ринку України, забезпечити державну підтримку діючих та новостворюваних ІСІ, а також створити умови, які б стимулювали індивідуальних інвесторів до участі в інвестиційному фонді.

Список використаних джерел

1. Про інститути спільного інвестування [Електронний ресурс] : Закон України зі змінами та доповненнями від 05.07.2012 № 5080-VI. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>.

2. Прилуцький Р. Б. Щодо поняття та організаційно-правової форми біржі / Р. Б. Прилуцький // Вісник господарського судочинства. – 2007. – № 2. – С. 148–155.

3. Мозговий О. М. Міжнародні фінанси : навч. посіб. / О. М. Мозговий, Т. М. Оболенська, Т. В. Мусієць. – К. : КНЕУ, 2005. – 586 с.

4. Кравченко Ю. Я. Ринок цінних паперів : навч. посіб. / Ю. Я. Кравченко. – К. : КНТ 2009. – 672 с.
5. Калина А. В. Рынок ценных бумаг (теория и практика) : учеб. пособие / А. В. Калина, В. В. Корнеев, А. А. Кошечев. – К. : МАУП, 2005. – 256 с.
6. Чернишук В. Р. Розвиток ринку цінних паперів: проблеми й перспективи / В. Р. Чернишук, А. П. Данькевич // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 96–103.
7. Румянцев С. С. Тенденції індустрії спільного інвестування / С. С. Румянцев // Цінні папери. – 2009. – № 20. – С. 15–16.
8. Лукашова І. О. Класифікація інститутів спільного інвестування: необхідність і проблеми / І. О. Лукашова, О. С. Власова // Економіка, фінанси, право. – 2011. – № 2. – С. 7–12.
9. Портфельне інвестування: підручник / О. Г. Шевченко, Т. В. Майорова, О. М. Юркевич, С. В. Урванцева. – К. : КНЕУ, 2010. – 407 с.
10. Змієнко М. О Інститути спільного інвестування: сутність, сучасний стан, проблеми та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/evkpi/2011/4GalEk/28.pdf.
11. Офіційний сайт Української Асоціації Інвестиційної Бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/analituaib/publ_ici_quart/231965.html.
12. Порошко Ю. М. Проблеми функціонування інвестиційних фондів в умовах відсутності ознак економічного зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:FxG_TmZAABEJ:journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2012_3_1/175-178.pdf+&cd=1&hl=ru&ct=clnk&gl=ua.
13. Кошовий Д. О. Інститути спільного інвестування — початок другого життя / Д. О. Кошовий // Контракти. – 2003. – № 23. – С. 25–29.

4.4. Аналіз сучасних тенденцій та перспектив забезпечення інвестиційної діяльності фінансовими ресурсами (на матеріалах Чернігівської області)

На сьогодні, мабуть, ні в кого не викликає сумніву необхідність активізації в Україні інвестиційної діяльності, забезпечення структурно-технологічної модернізації та утвердження ключових засад інноваційної моделі розвитку економіки, забезпечення сталих темпів економічного зростання (або хоча б основ для економічного зростання у цілому). Але активізація інвестиційної діяльності у державі чи регіоні у принципі неможлива без її належного забезпечення фінансовими ресурсами.

У зв'язку з цим проблеми ресурсного забезпечення інвестиційної діяльності перебувають під пильною увагою вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, вони знайшли відображення у працях О. І. Амоші, С. С. Аптекаря, М. Г. Білопольського, Д. П. Богині, А. С. Гальчинського, В. М. Гейця, Б. М. Данилишина, М. І. Долішнього, С. І. Дорогунцова, І. І. Лукінова, Ю. В. Макогона, Е. Рейзвіха, П. Ромера, Р. Лукаса, Р. Дж. Барро, А. І. Сухорукова, М. Г. Чумаченка, В. С. Яцкова. Однак необхідними вбачаються подальші наукові дослідження у галузі ресурсного забезпечення інвестиційної діяльності (зокрема, пошуків активності) у сучасній

Україні та її окремих регіонах. Важливість таких досліджень пов'язана, зокрема, і з необхідністю обґрунтування механізму реалізації регіональних програм інноваційно-інвестиційного розвитку.

Об'єктом дослідження у цьому випадку обрано ресурсне забезпечення інноваційно-інвестиційної діяльності у Чернігівській області. Метою є ґрунтовний аналіз фінансового підґрунтя інвестиційної активності на території регіону та огляд перспектив забезпечення інвестиційних процесів на Чернігівщині фінансовими ресурсами у близькій перспективі.

Поставлена мета передбачає послідовне вирішення таких завдань: аналіз структури джерел фінансування капітальних інвестицій у Чернігівському регіоні, оцінка ресурсної забезпеченості інвестиційної активності за видами економічної діяльності, оцінка потенційних можливостей галузей регіональної економіки щодо збільшення обсягів спрямування в інвестиційну діяльність власних фінансових ресурсів, аналіз перспектив діяльності владних структур державного і регіонального рівня щодо покращення ресурсного забезпечення інвестиційної (та інноваційної) діяльності в регіонах України.

В умовах обмеженості ресурсів державного та місцевих бюджетів (як тих, щодо яких існує можливість використання на здійснення видатків капітального характеру, так і у цілому), а також зменшення масштабів прямого державного втручання в економічну діяльність суб'єктів підприємницької діяльності, провідне місце у структурі джерел формування інвестиційних ресурсів всіх регіонів України вже протягом 20 років належить і буде належати у перспективі власним фінансовим ресурсам підприємств та організацій. Підвищення за цей період номінальних (тобто без урахування інфляційних процесів) показників інвестиційної активності у Чернігівському регіоні теж було фінансово забезпечене саме внутрішніми джерелами капітальних вкладень (табл. 4.11). Протягом 1997–2015 рр. на них (насамперед, кошти підприємств) припадало 60–80 % інвестиційних ресурсів області. В абсолютних обсягах за останнє двадцятиліття спрямування власних коштів господарюючих суб'єктів у інвестиції в основний капітал зросло (у номінальному значенні показника) у 15,7 разу. Крім основної причини – кількох різких і не дуже витків знецінення національної грошової одиниці, це, частково, також можна пояснити потребою в оновленні основних засобів переважної частини діючих підприємств регіону, а крім цього, зростанням зацікавленості власників окремих комерційних структур та акціонерів багатьох акціонерних товариств у стабільному та ефективному розвитку суб'єктів підприємницької діяльності, які у нинішніх не надто сприятливих для внутрішніх капіталовкладень умовах здатні приносити експортну виручку і прибуток.

Разом зі зростанням абсолютних обсягів спрямування власних коштів підприємств та організацій в інвестиційну діяльність помітною є і тенденція до збільшення їх питомої ваги у джерелах фінансування інвестицій у регіоні. Слід зазначити, що у 1997–2006 роках тенденція була зворотною, що передусім обумовлювалося активним використанням у середині 2000-х років як джерела фінансування інвестиційної діяльності позикових коштів, перш за все банківських кредитів. Але останнім часом, рівно як і у другій половині 90-х та першій половині 2000-х років, банківські кредити, через високу їх вартість відносно прибу-

ткості комерційної діяльності переважної більшості вітчизняних суб'єктів господарювання як джерело фінансування інвестицій використовуються у незначних обсягах. За останні дев'ять років питома вага банківських кредитів та інших позик у джерелах фінансування інвестиційних вкладень в області знизилася з 14,3 до 4 %, при цьому навіть номінальні обсяги зазначеного джерела знизилися майже на 35 %. Без зниження вартості банківських кредитів та зміни структури кредитного портфеля комерційних банків у бік збільшення питомої ваги довгострокових кредитів це джерело навряд чи може бути привабливим для його використання для фінансування інвестицій в основний капітал. З огляду на те, що у розвинутих країнах Заходу банківські кредити є традиційним джерелом фінансування капітальних вкладень, а також враховуючи наявність у вітчизняних банківських структур певних, хоча і дещо «постраждалих» за період останньої масштабної фінансово-економічної кризи обсягів фінансових ресурсів, забезпечення реального доступу суб'єктів підприємницької діяльності до використання позикових коштів слід розглядати як одне із ключових завдань сучасної державної фінансової політики.

Таблиця 4.11

Структура джерел фінансування інвестицій в основний капітал у Чернігівській області у 1997–2015 рр.

| Інвестиції | 1997 | | 2006 | | 2015 | | 2015 р. до 1997 р., разів | |
|---|---|-----------------|----------------------------|-----------------|----------------------------|-----------------|---------------------------|-------|
| | у фактичних цінах, млн грн | у % до підсумку | у фактичних цінах, млн грн | у % до підсумку | у фактичних цінах, млн грн | у % до підсумку | | |
| Загальний обсяг інвестицій в основний капітал | 235,0 | 100,0 | 1520,3 | 100,0 | 3550,2 | 100,0 | 15,11 | |
| У тому числі за рахунок | коштів державного бюджету | 32,3 | 13,6 | 85,9 | 5,7 | 83,6 | 2,4 | 2,59 |
| | коштів місцевих бюджетів | 9,9 | 4,3 | 73,9 | 4,9 | 235,3 | 6,6 | 23,77 |
| | власних коштів підприємств та організацій | 168,1 | 1,5 | 947,8 | 62,3 | 2637,0 | 74,3 | 15,69 |
| | кредитів банків та інших позик | - | - | 217,2 | 14,3 | 141,5 | 4,0 | - |
| | коштів іноземних інвесторів | - | - | 18,1 | 1,2 | - | - | - |
| | коштів населення на будівництво житла | - | - | 11,7 | 0,8 | 427,1 | 12,0 | - |
| | інших джерел фінансування | 24,8 | 10,6 | 165,7 | 10,9 | - | - | - |

Джерело: складено за даними збірників «Інвестиційна та будівельна діяльність у Чернігівській області в 1995–2005 роках», «Чернігівщина – 2006» та статистичного щорічника Чернігівщини за 2015 рік.

Також за останні 10 років була зруйнована тенденція до деякого збільшення спрямування в інвестиційну сферу бюджетних коштів. Якщо за 2001–2006 рр. обсяги спрямування коштів державного бюджету на фінансування капітальних видатків у Чернігівському регіоні збільшилися у 3,1 разу, а використання на інвестиційні цілі ресурсів місцевих бюджетів у 4,6 разу, то на сьогодні кошти всіх бюджетів не становлять і 10 % загального обсягу джерел фінансування інвестицій. Звичайно, тенденція до деякого збільшення обсягу капітальних ви-

датків місцевих бюджетів (і, відповідно, їхньої питомої ваги у регіональній структурі джерел капітальних вкладень) з погляду забезпечення регіону інвестиційними ресурсами може розглядатись як позитивна. Проте з огляду на обмеженість ресурсів місцевих бюджетів України (державного бюджету це стосується теж) та вимушену пріоритетність за нинішньої ситуації в державі поточних видатків бюджету, подальше значне нарощування обсягів інвестиційного спрямування бюджетних коштів видається нам досить сумнівним.

Відносно мізерною у структурі джерел фінансування капітальних інвестицій залишається питома вага коштів іноземних інвесторів. Очевидно, що наявні на сьогодні обсяги капітальних вкладень іноземних інвесторів в економіку Чернігівської області не спроможні помітно посприяти вирішенню проблеми забезпечення соціально-економічного комплексу регіону інвестиційними ресурсами. Не надто привабливе (якщо відштовхуватись від реалій 2014–2016 років) геополітичне розташування регіону навряд чи здатне у близькому майбутньому поєднатися з суттєвим припливом іноземного капіталу, хіба що в окремі види економічної діяльності, здатні принести його власникам солідну і миттєву віддачу.

Наслідком обмеженості реально доступних суб'єктам підприємницької діяльності джерел формування інвестиційних ресурсів є майже цілковита залежність інвестиційної активності у тих чи інших сферах регіональної економіки від обсягів наявного на сьогодні власного капіталу господарюючих суб'єктів. Ця залежність посилюється ще й з тієї причини, що достатні обсяги власних фінансових ресурсів, забезпечуючи відносну кредитоспроможність підприємств та організацій, дають їм можливість використовувати для інвестиційних потреб і банківські кредити. Порівняння питомої ваги провідних видів економічної діяльності в обсягах капіталовкладень, прибутку та приросту власного капіталу господарюючих суб'єктів (табл. 4.12, 4.13) показує, що за останнє десятиліття зазначена ситуація зазнала суттєвих змін.

Таблиця 4.12

Фінансові результати та приріст власного капіталу підприємств Чернігівської області за видами економічної діяльності у 2006 р.

| Види економічної діяльності | Приріст інвестицій в основний капітал, млн грн | Питома вага підприємств галузі у загальному прирості інвестицій в основний капітал, % | Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, млн грн | Питома вага підприємств галузі у загальній масі отриманого прибутку, % | Приріст власного капіталу підприємств, млн грн | Питома вага підприємств галузі у загальному прирості власного капіталу, % |
|--|--|---|---|--|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Всього | 187,3 | 100,0 | 142,7 | 100,0 | 551,6 | 100,0 |
| Сільське господарство, мисливство, лісове господарство | 0,8 | 0,4 | 72,6 | 25,5 | 12,8 | 2,3 |
| Промисловість | 20,1 | 10,7 | 13,3 | 35,1 | 275,7 | 50,0 |
| Будівництво | 7,8 | 4,2 | 21,4 | 8,4 | 24,4 | 4,4 |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|--------|------|-------|------|-------|------|
| Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку | 19,9 | 10,6 | 24,1 | 16,7 | 53,0 | 9,6 |
| Транспорт і зв'язок | 21,7 | 11,6 | 9,1 | 3,5 | 15,8 | 2,9 |
| Фінансова діяльність | 7,2 | 3,8 | 3,3 | 0,7 | 6,3 | 1,1 |
| Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям | 122,1 | 65,2 | - 7,1 | 7,7 | 145,8 | 26,4 |
| Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту | - 18,7 | - | 4,4 | 1,3 | 16,1 | 2,9 |

Джерело: складено за даними збірника «Чернігівщина – 2006».

Таблиця 4.13

Фінансові результати та приріст власного капіталу підприємств Чернігівської області за видами економічної діяльності у 2015 р.

| Види економічної діяльності | Приріст інвестицій в основний капітал, млн грн | Питома вага підприємств галузі у загальному прирості інвестицій в основний капітал, % | Фінансові результати до оподаткування, млн грн | Питома вага підприємств галузі у загальній масі отриманого прибутку, % | Приріст власного капіталу підприємств, млн грн | Питома вага підприємств галузі у загальному прирості власного капіталу, % |
|--|--|---|--|--|--|---|
| Всього | 929,0 | 100,0 | 3499,5 | 100,0 | 5926,9 | 100,0 |
| Сільське, лісове та рибне господарство | 495,4 | 53,3 | 5270,1 | 82,3 | 5638,2 | 95,1 |
| Промисловість | 34,2 | 3,7 | - 1487,2 | 9,1 | - 1057,3 | - |
| Будівництво | 277,7 | 29,9 | 1,2 | 0,7 | 122,0 | 2,1 |
| Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів | 18,8 | 2,0 | 70,4 | 4,5 | 128,8 | 2,2 |
| Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність | - 53,5 | - | - 279,7 | 0,4 | - 247,5 | - |
| Фінансова та страхова діяльність | 36,5 | 3,9 | 0,3 | 0,1 | - 14,5 | - |
| Операції з нерухомим майном | - 23,5 | - | - 108,2 | 1,2 | 274,2 | 4,6 |
| Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування | - 7,0 | - | 31,8 | 1,1 | 1047,9 | 17,7 |
| Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок | 11,9 | 1,3 | - 0,6 | 0,0 | 15,8 | 0,3 |

Джерело: складено за даними статистичного щорічника Чернігівщини за 2015 рік.

У 2006 році найбільш активним (серед основних видів економічної діяльності у регіоні) процес інвестування власних коштів в основний капітал був у транспортній галузі та сфері операцій з нерухомим майном. Також досить інтенсивними ці процеси (зокрема і реінвестування прибутку) були у сфері фінансової діяльності. Натомість промислові та сільськогосподарські підприємства вкладали в основні засоби та інші необоротні активи лише незначну частку отриманого прибутку. Фінансування необоротних активів не було пріоритетним напрямком використання власного капіталу і для суб'єктів господарюван-

ня, які займалися наданням комунальних та індивідуальних послуг. Загалом, наведені у табл. 4.12 дані є свідченням поширення у той час тенденцій до переливу фінансових ресурсів з виробничої у посередницьку діяльність, що відповідним чином позначалося на ресурсній забезпеченості інвестиційного процесу у традиційних комплексують галузях регіональної соціально-економічної системи.

У 2015 році явним лідером за приростом інвестицій в основний капітал серед видів економічної діяльності Чернігівського регіону виявилось сільське господарство (табл. 4.13). Разом з тим слід зазначити, що лише 8,8 % наявного за цей рік приросту власного капіталу сільськогосподарських підприємств було спрямовано їхніми власниками на інвестиційні цілі. Навіть враховуючи всі специфічні риси аграрної сфери, є всі підстави говорити про наявність помітних (хоча і обмежених, зважаючи на розміри та площу сільськогосподарських угідь регіону) обсягів фінансових ресурсів, які потенційно можна було б розглядати як інвестиційні ресурси сільського (і лісового) господарства Чернігівщини, а також відсутність через певні об'єктивні та суб'єктивні обставини у власників аграрних підприємств схильності до інвестування у галузь «зароблених» на експлуатації рідної української землі коштів.

Значно вищими були темпи вкладання додаткових фінансових ресурсів в основний капітал власниками підприємств будівельної галузі, де приріст обсягу інвестицій у 2,3 разу перевищив темпи приросту власних фінансових ресурсів. Втім, через суттєві щорічні коливання економічної активності на ринку нерухомості (передусім, житла) певні довгострокові висновки із цього робити, на нашу думку, передчасно.

Задовільні (у відносному вимірі) темпи інвестиційної активності зберігаються у сферах оптової та роздрібною торгівлі, фінансової та страхової діяльності, розваг та відпочинку. Натомість промисловість Чернігівського регіону, а особливо його транспортна сфера у 2015 році опинилися в інвестиційному «проваллі», не маючи (за деякими винятками) ні офіційно зареєстрованої хоча б якоїсь інвестиційної діяльності, ні наявних для цих або інших цілей використання ресурсів. Цікавим є співвідношення показників інвестиційної активності та приросту власного капіталу у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – повна відсутність інвестування за високих темпів нарощування обсягів власних фінансових ресурсів.

Незважаючи на вищезазначені винятки, недостатня забезпеченість інвестиційними ресурсами, на нашу думку, повинна розглядатися як одна із ключових причин низького рівня інвестиційної активності у багатьох галузях і сферах економіки Чернігівської області. Оскільки без забезпечення належної інвестиційної активності на пріоритетних напрямках соціально-економічного розвитку регіону неможливе усунення характерних для економіки Чернігівщини диспропорцій та забезпечення сталого розвитку базових та комплексують галузей господарської системи області (наприклад, харчової промисловості), сприяння належному ресурсному забезпеченню інвестиційної діяльності суб'єктів зазначених видів економічної діяльності є першочерговим напрямком інвестиційної політики як на загальнодержавному, так і регіональному рівні.

Найбільшим приростом обсягів власних фінансових ресурсів, а отже, і потенційних можливостей нарощування за їх рахунок обсягів інвестицій в основний капітал, відзначаються на сьогодні (з урахуванням наявних розмірів власного капіталу) сфери сільського, лісового та рибного господарства; оптової та роздрібною торгівлі; мистецтва, спорту, розваг та відпочинку; інформації та телекомунікацій (темпи приросту власного капіталу у 2015 році становили 165,6, 75,1, 61,1 і 51,6 % відповідно). Також відносно задовільними темпами нарощування обсягів власних фінансових ресурсів у Чернігівській області відзначаються такі види економічної діяльності, як будівництво (25,3 %), діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (23,9 %). Натомість підприємства та організації, які належать до сфер освіти і (наголошуємо) промисловості та транспорту, відзначаються обмеженими можливостями нарощування інвестиційних ресурсів за рахунок власних джерел коштів (темпи приросту власного капіталу становлять 15,7, 30,0 та 178,3 % відповідно). Враховуючи важливість освітньої галузі з погляду перспектив забезпечення сталого та ефективного розвитку господарського комплексу Чернігівського регіону (особливо з урахуванням сучасних тенденцій розвитку світової економіки) та місце у його (і не тільки у його) структурі промисловості (причому не тільки харчової) та транспорту, проблема ресурсного забезпечення інвестиційної діяльності у цих сферах потребує особливої уваги.

Різна ресурсна забезпеченість галузей регіональної економіки та, відповідно, інтенсивність інвестиційної діяльності не в останню чергу обумовили помітні зміни у структурі господарського комплексу Чернігівщини – підвищення питомої ваги посередницької та адміністративно-управлінської діяльності (торгівля, фінансова діяльність, періодично – операції з нерухомістю і т. ін.) при суттєвому зниженні частки промисловості, транспорту, а також деяких галузей соціальної сфери. В умовах постіндустріального суспільства підвищення суспільного значення сфери послуг закономірно вважається позитивною тенденцією, але з огляду на реалії вітчизняної економіки (зокрема, поширений спекулятивний характер посередницької діяльності) і стан ресурсного та інфраструктурного забезпечення базових видів економічної діяльності подібна оцінка наявних структурних трансформацій соціально-економічного комплексу Чернігівщини видається необґрунтованою. Тому, на нашу думку, нинішні галузеві інвестиційні пріоритети, при їх формальній відповідності світовим стандартам, не сприяють формуванню у відносно близькій перспективі раціональної структури економіки області та забезпеченню комплексного розвитку території регіону.

Наявні сьогодні проблеми забезпечення регіонального розвитку інвестиційними ресурсами, безсумнівно, значною мірою пов'язані з дією факторів об'єктивного характеру, гострота і характер впливу яких не підлягає сумніву. Однак зазначене у жодному випадку не означає, що органи державної влади та місцевого самоврядування повинні пасивно спостерігати за розвитком процесів в інвестиційній сфері української економіки та економіки регіонів. Перспективи майбутньої активної та цілеспрямованої кредитно-інвестиційної політики на державному і регіональному рівнях, на наше переконання, пов'язані з трьома основними її напрямками.

1. Максимальне сприяння збільшенню обсягів власних фінансових ресурсів суб'єктів господарювання та обсягів фінансових ресурсів, які використовуються господарюючими суб'єктами на інвестиційні цілі. Реалізація такої мети, на наш погляд, передусім пов'язана з відповідною спрямованістю податкової політики (її трансформацією у бік давно проголошеного стимулюючого впливу на процеси підприємницької діяльності та інвестиційної активності). Пильної уваги органів влади та управління потребує співвідношення прибутковості інвестування коштів у виробничий сектор регіональної економіки та сфери обігу, оскільки при сучасному її співвідношенні суттєвий «український прорив» у напрямку перебудови вітчизняної економіки на інноваційних засадах може стати у кращому випадку справою віддаленого майбутнього. В умовах Чернігівського регіону додаткової уваги потребує формування певних податкових преференцій для інвестиційно-активних суб'єктів малого бізнесу, що допомогло б вирішити хоча б частину характерних для регіону проблем у сферах зайнятості населення та формування економічного та фінансового базису розвитку відсталих депресивних адміністративних районів з передусім аграрним ухилом господарства.

2. Формування сприятливих передумов для збільшення обсягів використання кредитних ресурсів на інвестиційні цілі зі зниженням їх вартості для суб'єктів підприємницької діяльності виробничої сфери. Формування таких передумов можливе у межах відповідної кредитної (і монетарної в цілому) політики на макрорівні з використанням таких її інструментів, як політика облікової ставки НБУ та операції Національного банку на внутрішньому ринку цінних паперів. Проте з урахуванням необхідності стабілізації таких макроекономічних параметрів у нашій державі, як індекс інфляції та курс національної валюти, доцільність активних дій уряду в цьому відношенні видається нам на цьому етапі сумнівною.

3. Посилення (з урахуванням реальної ресурсної забезпеченості бюджетів та необхідності пріоритетного забезпечення фінансування поточних видатків у обсязі, достатньому для забезпечення на мінімальному рівні соціальних стандартів) інвестиційної спрямованості бюджетних видатків та їх проведення на засадах забезпечення максимально можливої ефективності використання бюджетних коштів на інвестиційні цілі. Останньому могло б сприяти деяке зміщення спрямованості системи бюджетного контролю в бік перевірки не тільки цільового, а й ефективного використання коштів державного та місцевих бюджетів. Суттєвому підвищенню віддачі від використання бюджетних коштів на інвестиційні цілі могло б сприяти використання у практиці діяльності органів виконавчої влади та фінансових органів сучасних зарубіжних технологій бюджетного менеджменту, які лежать у загальних концептуальних межах бюджетування, зокрема відбір конкретних інвестиційних програм для бюджетного фінансування на основі розгляду кількох альтернативних варіантів використання бюджетних коштів з урахуванням теперішньої вартості необхідних фінансових ресурсів та всіх майбутніх вигід від реалізації тих чи інших інвестиційних проектів (з урахуванням не тільки економічного, а й соціального, а іноді й екологічного ефекту). Пріоритетними напрямками інвестиційних витрат бюджетних коштів у Чернігівському ре-

гіоні можуть бути визначені Законом України «Про стимулювання розвитку регіонів» як заходи стимулювання розвитку депресивних територій капіталовкладення у розвиток виробничої, комунікаційної та соціальної інфраструктури, формування об'єктів інфраструктури розвитку підприємництва (бізнес-центри, бізнес-інкубатори, інноваційні та консалтингові центри, венчурні фонди). При цьому за інших рівних умов перевага повинна надаватися фінансуванню проєктів, реалізація яких сприяла б підвищенню зайнятості населення регіону, забезпеченню перекваліфікації та професійного розвитку трудових ресурсів, стимулюванню трудової міграції, удосконаленню соціальної сфери (зокрема, сфери охорони здоров'я) та охорони довкілля. Ключовими принципами капіталовкладень у соціально-економічний комплекс регіону за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів на практиці повинні стати проголошені вищезгаданим законом об'єктивність та відкритість при визначенні конкретних територій для державного стимулювання їх розвитку (і окремих проєктів та отримувачів бюджетних коштів теж) та одночасна концентрація зусиль і коштів на відносно невеликій кількості територій та проєктів з метою досягнення максимального соціально-економічного ефекту.

Список використаних джерел

1. Зеленський С. М. Ресурсне забезпечення інвестиційно-інноваційної моделі розвитку регіону / С. М. Зеленський, О. О. Зеленська // Формування інноваційної моделі розвитку національної економіки України : монографія : у 2 ч. / за заг. ред. І. С. Каленюк. – Чернігів : ЧДІЕУ, 2009. – С. 121–132.
2. Зеленська О. О. Проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в економіку Чернігівської області та шляхи їх вирішення / О. О. Зеленська, С. М. Зеленський, А. Г. Ясько // Продуктивні сили і регіональна економіка. – К. : РВПС України НАН України, 2006. – С. 144–150.
3. Зеленська О. О. Особливості та фінансове забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств Чернігівської області / О. О. Зеленська // Фінансові механізми сталого економічного розвитку. – Х. : ХІБМ, 2007. – С. 110–120.
4. Зеленський С. М. Проблеми ресурсного забезпечення інвестиційної діяльності в Чернігівському регіоні / С. М. Зеленський, О. О. Зеленська, І. В. Гаркавий // Економіка: проблеми теорії та практики. – Вип. 239 : в 5 т. Т. III. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – С. 554–562.
5. Зеленський С. М. Сучасні тенденції та перспективи забезпечення інвестиційної діяльності фінансовими ресурсами (на матеріалах Чернігівської області) / С. М. Зеленський, О. О. Зеленська // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1. Економіка. – 2008. – № 1. – С. 84–94.
6. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності : статистичний збірник. – Чернігів, 2005. – 27 с.
7. Інвестиційна та будівельна діяльність у Чернігівській області в 1995–2005 роках : статистичний збірник. – Чернігів, 2005. – 407 с.
8. Статистичний щорічник Чернігівщина 2006. – Чернігів, 2007. – 492 с.
9. Статистичний щорічник Чернігівщина 2015. – Чернігів, 2016. – 440 с.

4.5. Формування інвестиційної привабливості туристичного кластера Львівщини

Туристично-рекреаційна діяльність на початку XXI століття стала однією із провідних галузей економіки більшості розвинених країн світу. Її частка у структурі ВВП цих країн коливається від 5 до 25 % [2]. Однією з перспективних форм економічної інтеграції є формування інноваційних кластерів (групи підприємств, фірм, організацій та установ, діяльність яких знаходиться в одній (чи споріднених) сферах бізнесу за економічними інтересами та регіональною ознакою) [3].

Розвиток туристичного потенціалу регіону залежить від створення сприятливих умов для інвестиційної діяльності, які полягають у конкретних заходах органів державної та місцевої влади та представників бізнесу. Формування модерного туристично-рекреаційного комплексу регіону, який б відповідав найсучаснішим світовим стандартам, вимагає значних інвестицій.

У наукових дослідженнях аналізується інвестиційна привабливість регіонів України з погляду розвитку туристичної сфери та визначаються фактори впливу на інвестиційну привабливість і групи регіонів з різним рівнем інвестиційної привабливості [6]. Також в окремих публікаціях визначено застосування інструментів бюджетно-податкового стимулювання інвестиційної привабливості для кожної групи туристичних комплексів відповідно до результатів кластеризації та визначено основні особливості кожного з кластерів туристичних міст у контексті їхньої інвестиційної привабливості [3]. Розкрито особливості підвищення інвестиційної привабливості регіону на основі зростання конкурентоспроможності туризму [1].

Метою дослідження є обґрунтування механізмів формування інвестиційної привабливості туристичного кластера Львівщини.

Традиційно поняття «інвестиційна привабливість» означає наявність таких умов інвестування, які впливають на вибір інвестором об'єкта інвестування – окремого проекту, підприємства, корпорації, дестинації, міста, регіону чи країни [7]. Об'єкт кожного рівня (і, відповідно, його інвестиційна привабливість) має власний набір значущих властивостей, але регіон у цьому ряді посідає особливе місце: він має як особливості, що відрізняють його серед інших подібних, і водночас дає змогу порівнювати регіони між собою.

Найбільш значущими для оцінки інвестиційного потенціалу туристичного кластера Львівщини є такі фактори:

– ресурсно-сировинний (забезпеченість запасами основних видів природних ресурсів, у тому числі туристсько-рекреаційних і санаторно-курортних). Характерною особливістю Львівської області є різноманітність природного рельєфу і багатство природних ресурсів. Рельєф Львівщини змінюється від рівнинного до горбистого у північній та центральній частинах області. На півдні області різко підносяться Українські Карпати. Клімат Львівської області помірно континентальний. Більша частина регіону лежить у вологій, помірно теплій кліматичній зоні. Характерною особливістю земельних ресурсів області є високий рівень їх використання: 58 % сільськогосподарських земель, 25 % території

області зайнято лісами. Особливим багатством області є запаси унікальних лікувальних мінеральних вод та грязей. В області розташовані такі відомі курорти, як Трускавець, Моршин, Шкло, Немирів, Східниця, Великий Любінь [2];

– виробничий (сукупний результат господарської діяльності населення в регіоні), виражений не тільки у формуванні системи суб'єктів господарювання (і відповідних об'єктів промислових підприємств, підприємств сільського господарства тощо), а й у створенні системи об'єктів соціально-побутового, культурного обслуговування населення і гостей регіону, зручної транспортної мережі, об'єктів туристичної інфраструктури). Львівська область покращила своє місце в рейтингу завдяки зростанню оцінки так званих м'яких факторів, за якими область тепер посіла перше місце (2-е місце в попередньому році). Це: діловий клімат, відкритість влади, ефективність державних органів, дотримання прав власності, діловий оптимізм та успішний досвід. Зберігаються відносно позитивна оцінка ділового клімату та порівняно оптимістичні ділові очікування. Це можна пояснити диверсифікованою структурою економіки в умовах сповільнення економічного зростання. Водночас, різко покращилась оцінка взаємодії з владою. Такі оцінки можуть відображати зусилля міської влади Львова – ділового центру регіону – зі спрощення взаємодії з бізнесом та певне протиставлення респондентами місцевої та центральної влади [8];

– споживчий (зростання сукупної купівельної спроможності населення регіону і, як наслідок, зростання витрат на туризм). Купівельна спроможність населення катастрофічно знизилася за основними видами продуктів до 150 %. На сьогодні зuboжіння населення досягнуло рівня гіршого, ніж у 2008 році, коли тривала світова економічна криза. Середня заробітна плата за останні вісім років підвищилася майже на 110 %, тоді як ціни на основні продукти харчування за останні вісім років підвищилися на 270–490 % (залежно від виду);

– інфраструктурний (економіко-географічне положення регіону і його інфраструктурна облаштованість, включаючи транспортну мережу регіону і розв'язку сполучення між населеними пунктами). Під час аналізу жорстких факторів, зокрема трудові та природні ресурси, інфраструктура, інноваційний потенціал, бізнес-сегмент, Львівська область посідає 5-е місце. Таке порівняно високе місце область отримала завдяки першим місцям за компонентами трудових ресурсів [8]. Через територію Львівської області проходять три важливі транспортні коридори: 1) із Заходу на Схід: коридор № 3 (Берлін – Вроцлав – Львів – Київ); 2) коридор № 5 (Трієст – Любляна – Львів); 3) з Півночі на Південь (коридор Гданськ – Варшава – Львів – Одеса)

Прокладена мережа міжнародних залізничних колій до столиць багатьох європейських держав. 800 км дільниць Львівської залізниці входять до складу міжнародних транспортних коридорів: Критський № 3: Берлін – Вроцлав – Пшемисль – Мостиська II – Львів – Красне – Підволочиськ – Козятин – Київ. Критський № 5: Трієст – Любляна – Будапешт – Чоп – Львів. Міжнародний транспортний коридор Гданськ (Балтійське море) - Одеса (Чорне море) - Ягодин - Ковель - Здолбунів. Міжнародний аеропорт «Львів» імені Данила Галицького є четвертим аеропортом в Україні за обсягами перевезень. Щоденно здійснюється близько 10 рейсів, діють Австрійські авіалінії, напрямки в Тель-Авів, Рим,

Болонью, Мадрид, Стамбул, Варшаву, є можливість забезпечення трансконтинентальних перельотів. На території області розташовані пункти перетину кордону з Республікою Польща: чотири автомобільні (Краковець, Шегині, Рава-Руська та Смільниця) три залізничні (Рава-Руська, Мостиська та Хирів);

– інтелектуальний (освітній і культурний рівень населення, збереження і розвиток місцевих звичаїв, місцевої культури). Загальна кількість пам'яток історії, археології, містобудування і архітектури, монументального мистецтва в області – 3934. До найважливіших об'єктів туризму належать Львівський державний історико-архітектурний заповідник, Державний музей-заповідник «Олеський замок», Державний історико-культурний заповідник «Тустань» (залишки наскельної фортеці IX–XIV ст.), Державний історико-культурний заповідник «Нагуєвичі», філія Львівського історичного заповідника у Жовкві, монастирський комплекс у Крехові, давньоруські городища X–XIII ст. у Звенигороді та Стільському; Олеський замок XIII–XVII ст.; найдавніші архітектурні пам'ятки Львова – Високий замок, Миколаївська церква, Вірменський собор, пам'ятки у стилі готики, бароко – костьоли кармеліток босих 1644 р. та ін. В області є: 5 театрів, створено 14 державних музеїв, більшість яких – у місті Львові. Варто також зазначити, що на території Львівщини понад 4000 пам'яток історії та культури, значна частина яких (понад 2000) зосереджена у Львові – місті світової культурної спадщини ЮНЕСКО, а також у містах Жовкві, Белзі, Бібрці, Золочеві, Жидачеві, Самборі, Дрогобичі;

– інституціональний (ступінь розвитку провідних інститутів ринкової економіки, якість нормативно-правової діяльності регіональних і місцевих органів влади);

– інноваційний рівень, упровадження і результативність досягнень науково-технічного прогресу в регіоні [7].

Не менш важливою є оцінка інвестиційних ризиків:

– економічного (тенденції, темпи і перспективи економічного розвитку регіону). Львівська область має відносно добре диверсифіковану економіку. Незважаючи на це, протягом історичного періоду область продемонструвала високий рівень економічної нестабільності. Щоб зменшити її ступінь, доцільно передбачити заходи зі стимулювання розвитку секторів та галузей, які, зазвичай, не дуже потерпають від економічних циклів. До них належать освіта, виробництво текстилю й одягу та харчова промисловість.

Відповідно до економічного прогнозу, у переробній промисловості Львівської області зменшуватиметься кількість робочих місць, оскільки й далі триває модернізація згаданого сектору з метою підтримання конкурентоспроможності продукції на міжнародному ринку. Внаслідок реструктуризації переробної промисловості ринок праці зазнає тиску, адже особи, які працювали в цьому секторі, залишаються безробітними. Враховуючи вищезазначене, потрібно зауважити, що основну увагу слід приділити перепідготовці звільнених працівників за напрямками, визначеними відповідно до результатів кластерного аналізу (для Львова – легка промисловість та поліграфія), реалізації альтернативних форм зайнятості і працевлаштування громадян (гнучкий графік, часткова зайнятість), сприянню

розвитку нових видів послуг, зокрема ІТ, спрямованих на поживлення економічної активності у віддалених та гірських населених пунктах тощо.

Нещодавня модернізація транспортної інфраструктури Львівської області та відкриття нового міжнародного аеропорту дають області можливість для подальшого розвитку сектору транспорту та зв'язку. Фахівцям з місцевого економічного розвитку слід зробити подальші кроки щодо використання покращеної транспортної інфраструктури для сприяння виходу продукції на зовнішні ринки, а саме: визначити пріоритетні ділянки автодоріг для термінового ремонту, розглянути можливість добудови кільцевої автодороги навколо міста та розвитку інфраструктури для перевантаження поїздів на «європейську» колію. Також необхідно покращити автосполучення Львова з Польщею і з рекреаційними зонами, зокрема Трускавцем та Дрогобичем.

У короткостроковій перспективі темпи зростання випуску продукції в сільському господарстві області сповільняться. Однак очікується, що вже у 2015–2017 рр. зростання знову пришвидшиться. Згідно з історичними показниками, випуск продукції у сільському господарстві завжди дуже коливається, залежно від погодних умов. Для стабілізації темпів зростання обсягу реального випуску в цьому секторі необхідно застосувати механізми заохочення та стимулювання до створення кооперативів у сільськогосподарському виробництві, а також інфраструктури для зберігання та первинного оброблення сільськогосподарської продукції з метою поступового збільшення частки великотоварного виробництва в цьому секторі економіки.

Водночас в області не створено досить сприятливого економіко-правового середовища для підприємницької діяльності і розвитку бізнесу. Для того, щоб покращити бізнес-клімат у Львівській області, на думку спеціалістів, необхідно визначити основні перешкоди для інвестування та розвитку бізнесу та розробити типові бізнес-плани створення малих підприємств.

З огляду на результати економічного прогнозу та аналіз проблем розвитку економіки Львівської області, важливо звернути особливу увагу також і розвиток туристичної інфраструктури. Попри велику концентрацію культурних пам'яток на території області, характерним для об'єктів туристично-рекреаційної інфраструктури є моральна і фізична зношеність, занедбаний стан культурних пам'яток, втрата деяких цінних експонатів музеїв, галерей. Це «відштовхує» від здійснення повторних візитів потенційних туристів. Дуже важливим підвищення рівня інформаційно-маркетингового забезпечення туристів та сприяння розвитку туристичних можливостей Львівщини через розвиток інформаційної підтримки туризму в області;

– політичного (поляризація політичних симпатій населення за результатами останніх парламентських виборів і деструктивність у можливому прояві цієї поляризації);

– соціального (рівень соціальної напруженості, пов'язаний зі ступенем соціального захисту населення, якістю життя). Кількість населення шкільного та студентського віку зменшуватиметься протягом наступних чотирьох років. Таким чином, попит на послуги освіти в області зменшуватиметься, внаслідок чого прогнозовані показники випуску та зайнятості в секторі освіти будуть мен-

шими. Однак, враховуючи те, що Львівська область є лідером серед областей Західної України у сфері післяшкільної освіти, слід спробувати збільшити експорт послуг вищої освіти до інших регіонів України чи навіть до інших країн через залучення більшої кількості студентів з-поза меж регіону. Це також дасть можливість зменшити притаманні економіці Львівської області коливання [4];

– екологічного (рівень забруднення навколишнього середовища, включаючи радіаційне). Сьогоднішня екологічна ситуація в області характеризується проблемами, які породжені ще десятками років тому. Отже, перспективи поліпшення стану довкілля нині залежать не стільки від намірів здійснювати природоохоронні заходи, скільки від реальних можливостей ліквідації наслідків уже нанесених екологічних збитків.

Протягом останніх років характерними стають спалахи соціальної напруги, причина виникнення яких пов'язана з забрудненням довкілля (захворювання дітей у Соснівці, Верблянах), або з реакцією громадськості на потенційну загрозу такого забруднення (завезення для спалювання на Добротвірській ТЕС угорських гудронів).

Оцінюючи екологічну ситуацію в області загалом, слід відзначити певні притаманні їй тенденції як негативного, так і позитивного характеру. З одного боку, існує декілька прикладів значного забруднення навколишнього середовища та екологічної загрози, а з іншого – у регіоні знаходяться декілька місцевостей з чистим і привабливим середовищем та природними заповідниками.

На Львівщині сформувався досить потужний промислово-аграрний комплекс, який є основним фактором дестабілізації екологічної ситуації, найбільш напружені ареали якої в першу чергу пов'язані з функціонуванням великих підприємств гірничовидобувної, хімічної та паливно-енергетичної промисловості. Але якщо параліч виробництва в кінці 90-х років, обумовлений економічною кризою, виявився екологічно сприятливим явищем, то вплив житлово-комунального господарства і транспорту на стан довкілля залишився без змін і доволі значним.

Для Львівщини характерні два види забруднення атмосфери: ареальний і лінійний. Перший приурочений до найбільших промислових центрів – Львова, Дрогобича, Борислава, Червонограда, Яворова, Нового Роздолу, Сокаля, на які припадає основна частина викидів шкідливих речовин у повітря. Другий пов'язаний із забрудненням атмосфери вздовж автомагістралей внаслідок інтенсивного руху транспортних засобів.

Економічна криза фактично не позначилася на кількісних та якісних показниках водовідведення, оскільки основними забруднювачами водних ресурсів є об'єкти житлово-комунального господарства міст області. Найбільшими з них є водопровідно-каналізаційні господарства Буська, Дрогобича, Турки, Радехова, Старого Самбора, Жовкви, Перемишлян.

Щодо якісних показників, то майже в усіх пробах рік – Західний Буг, Полтва, Рата, Солокія – зафіксовані значні перевищення ГДК азоту і хімічного споживання кисню (ХСК). Це, у першу чергу, пов'язане з погіршенням технічного стану діючих очисних споруд і відсутністю коштів на їх ремонт та реконструкцію.

Продовжується скид дренажних вод гідровідвалу Яворівського ДГХП "Сірка", що призводить до підвищення мінералізації р. Шкло і створює міждержавні екологічні проблеми.

Площа порушених земель в області становить 12,95 тис. га, відпрацьованих – 1,7 тис. га. Через брак коштів обсяги робіт з рекультивациі є недостатніми. Із року в рік плани рекультивациі порушених земель не виконуються. Це в першу чергу стосується Яворівського, Роздільського ДГХП «Сірка» та Львівського заводууправління будівельних матеріалів.

Напруженою залишається екологічна ситуація в районі Стебницького ДГХП «Полімінерал», де експлуатація родовища калійних солей загрожує активізацією карстопровальних процесів в околицях м. Трускавця.

Підвищений екологічний ризик для населення створюють кар'єри Яворівського і Роздільського ДГХП "Сірка". Внаслідок фільтрації промислових стоків з акумулюючих басейнів, хвостосховищ і шламосховищ відбувається систематичне забруднення підземних і поверхневих вод фосфором, сірководнем і стронцієм. На Роздільському ДГХП «Сірка» накопичилось близько 4 млн т фосфогіпсу і 90 млн т хвостів.

Дуже гострою на Львівщині є проблема відходів. В області нагромаджено 82 млн т токсичних промислових відходів, з них – 350 тис. т токсичні промислові відходи 1, 2, 3 класів токсичності, понад 80 млн т відходів гірничо-хімічної та вугільної промисловості. Виявлено 760 т заборонених і непридатних до використання у сільському господарстві пестицидів. Незадовільно функціонують 53 міські і селищні сміттєзвалища.

Складну екологічну картину області доповнюють проблеми відновлення і збереження рослинного та тваринного світу.

До екологічних проблем області, що потребують пріоритетного вирішення, належать:

– екологічна реабілітація територій, що зазнали шкідливого впливу внаслідок діяльності підприємств гірничо-видобувної, хімічної та паливно-енергетичної промисловості (Яворівського та Роздільського ДГХП «Сірка», Стебницького ДГХП «Полімінерал», шахт Львівсько-Волинського кам'яно-вугільного басейну);

– кардинальне зниження рівнів хімічного та біологічного забруднення поверхневих вод басейнів рік Дністер, Західний Буг, Сян, покращення якісних та кількісних характеристик води, яка постачається населенню області;

– комплексне вирішення питань, пов'язаних з організацією розміщення, складування, переробки та утилізації промислових і побутових відходів;

– протиповеневий і протипаводковий захист гірських районів, захист окремих територій від затоплення і підтоплення;

– розширення мережі природно-заповідних територій у межах науково обґрунтованих норм.

Надалі актуальними залишаються також проблеми, вирішення яких пов'язане з необхідністю вдосконалення суспільних, адміністративних, економічних інструментів екологічної політики;

– кримінального (рівень злочинності в регіоні з урахуванням тяжкості злочинів). У регіоні спостерігається ріст на 16,7 % облікованих кримінальних правопорушень, у тому числі за вчинення особливо тяжких, тяжких та середньої тяжкості злочинів. У той же час, зменшилась кількість злочинів проти честі та гідності особи, шахрайств, незаконних заволодінь транспортними засобами, а також злочинів, вчинених особами у стані алкогольного сп'яніння та неповнолітніми. Водночас відбулось збільшення на чверть, у порівнянні з минулим роком, облікованих кримінальних правопорушень, у тому числі особливо тяжких, тяжких та середньої тяжкості.

Серйозну загрозу для правопорядку становлять корисливо-насильницькі злочини – розбійні напади і незаконні заволодіння транспортними засобами, пограбування та крадіжки, збут наркотиків, торгівля людьми. Збільшується кількість злочинних посягань із застосуванням вогнепальної зброї. Високим є рівень рецидивної злочинності. Зростання кількості окремих категорій кримінальних правопорушень не можна повністю пояснювати матеріальним зuboжінням частини населення [5].

При аналізі транскордонного співробітництва потрібно зазначити, що сьогодні фінансування і сприяння розбудові мережі міжнародних пунктів пропуску та транспортних коридорів на західному кордоні області недостатні. Тому не використовуються переваги безпосереднього межування із країнами Європейського Союзу. Згідно з рейтингом сприяння торгівлі, складеним Світовим економічним форумом, у 2010 р. Україна посіла 81-е місце, а в 2012 р. – 86-е місце. За показником «управління кордонами», що відображає ефективність митного огляду, обслуговування експортно-імпортних операцій, прозорість процедури перетину кордону, у 2012 р. Україна була на 116-й позиції. В області не дотримано європейські стандарти щодо відстані між пунктами перепуску в межах 20 км, а тому черги на пунктах перетину кордону не зникають і час проходження процедури контролю на контрольно-пропускних пунктах все ще є досить тривалим.

Водночас доцільно провести SWOT-аналіз інвестиційної привабливості Львівщини (рис. 4.7).

| | |
|--|--|
| <p>Сильні сторони Близькість до кордону з ЄС Стратегічний розвиток ділових кластерів Висока кваліфікація кадрів</p> | <p>Слабкі сторони Централізація влади, брак повноважень місцевих органів влади Недостатньо розвинена інфраструктура Корупція</p> |
| <p>Можливості Підписання Угоди про асоціацію з ЄС Управління фінансами на рівні області, зменшення частки податкових надходжень, що спрямовуються в центральний бюджет Підтримка більшої кількості ділових кластерів</p> | <p>Загрози Часта зміна законодавства Конфлікт між законодавчою та виконавчою гілками місцевої влади</p> |

Рис. 4.7. SWOT-аналіз інвестиційної привабливості Львівщини

Джерело: розроблено авторами.

Так, сильними сторонами Львівщини є географічне розташування, кваліфіковані кадри та формування ділових кластерів. Із переваг впливають такі мож-

ливості для регіону, як інтеграція з ЄС та подальший розвиток ділових кластерів за рахунок розбудови пов'язаних виробництв у межах регіону.

Серед слабких сторін регіону – обмежений вплив на ситуацію в області виборних органів управління, а також недостатньо розвинута інфраструктура. Домінування опозиції у місцевих радах створює потенціал для конфлікту з виконавчою гілкою влади.

Таким чином, доцільно у сфері залучення інвесторів реалізувати потенціал маркетингових заходів із просування області та трансформації потенційних інвесторів у реальні, починаючи з поширення інформації про область та можливі напрямки для інвестування та закінчуючи сприяттям практичній реалізації перспективних проектів.

Отже, конкурентними перевагами Львівщини є: кваліфіковані працівники (60 %), вигідне економіко-географічне розташування (52 %), розвинений споживчий ринок (36 %), історична спадщина (32 %). Водночас перешкодами до підвищення інвестиційної привабливості регіону є: високий рівень конкуренції (76 %), низький попит на продукцію (76 %), брак оборотних коштів (64 %).

Для того, аби зберегти конкурентні переваги в залученні інвестицій, необхідно забезпечувати прозорість роботи влади та рівні умови для всіх інвесторів і підприємців; підвищувати конкурентоспроможність, орієнтуючись на сусідні регіони ЄС; сприяти розвитку виробничих зв'язків між підприємствами та співпраці підприємств із науково-дослідними закладами.

Низька якість дорожнього покриття, особливо на дорогах місцевого значення, та зношеність об'єктів комунальної інфраструктури – один із найважливіших факторів, що стримують розвиток області. Тут доцільним може бути використання приватно-публічного партнерства або інших схем проектного фінансування.

Протягом 2015 р. у готельних комплексах Львівщини зупинилось понад 715 тис. туристів. З них 591,3 тис. – у санаторіях, пансіонатах та базах відпочинку. Зростає також зацікавленість туристів до мінеральних та оздоровчих вод Львівщини. Лише минулого року на території нашої області оздоровилося 124 тисячі осіб. Здебільшого санітарно-курортним закладам віддавали перевагу гості з Білорусії, Молдови та Азербайджану. А в готельних комплексах серед іноземців переважали поляки – 15 тисяч відвідувачів, турки – майже 7 тисяч осіб та німці – 6 тисяч туристів. Іноземні туристи становили десятку частину приїжджих. Загалом у 2015 році туристичні підприємства Львівщини надали послуги іноземним відвідувачам із 34 країн світу. До речі, всього на Львівщині діє 273 готелі, які мають змогу одночасно прийняти 18 тис. гостей. Крім того, функціонує 38 санаторіїв, з яких 5 дитячих, 2 пансіонати з лікуванням, 4 пансіонати відпочинку та 9 баз відпочинку. Одночасно оздоровитися у цих закладах мають змогу 16 тис. осіб.

Завдяки багатому природному та рекреаційному потенціалу туризм на Львівщині набуває активних обертів, забезпечує зростання економіки регіону. На сьогодні пріоритетним є розвиток туристичної інфраструктури для активного туризму та промоція туристичних можливостей регіону: в області вже розпочали створення сюжетів для промо-роликів, підготовка інформації для туристичних каталогів, яка буде орієнтована на внутрішніх та зовнішніх туристів. Також у тесто-

вому режимі успішно працює туристичний сайт Львівської області lviv-region.travel, який містить інформацію про всі туристичні об'єкти та маршрути Львівщиною, фестивалі та культурні події, які відбуватимуться в регіоні.

Хорошого результату дають промо-тури областю: цьогоріч уже приїжджали журналісти з Києва, Латвії та Саудівської Аравії, Чехії та Словаччини. Різноманіття туристичних пропозицій, зокрема унікальні пам'ятки спадщини ЮНЕСКО, природа Карпат та унікальні лікувальні води курортів дозволять залучити в область численні туристичні потоки.

На сьогодні Львівщина є одним з найбільш інвестиційно привабливих регіонів України. Існує багато чинників, які впливають на залучення інвестицій у регіон. Найважливішими для зручності роботи інвесторів є розвинута інфраструктура, близькість до кордону, підготовлені території, які можна використовувати під реалізацію інвестиційних проектів. На території Львівщини за гранти Європейського Союзу реалізуються транскордонні туристичні проекти, які стосуються саме рекреаційного, екологічного, природного гірського туризму, а саме: розвиток курортів Моршин та Горинець-Здруй – шанс на активацію польсько-українського прикордоння; Поланчик та Східниця – використання туристичного та культурного потенціалу для вдосконалення конкурентоспроможності в регіоні Бещадських гір.

Нижче наведено класифікацію районів і міст за інвестиційною привабливістю, яка здійснена за допомогою багатовимірної аналізу туристичного потенціалу.

За погляду інвестиційної привабливості високий потенціал мають Миколаївський, Стрийський, Пустомитівський райони та місто Львів. Група із середнім і достатнім інвестиційним потенціалом включає вісім районів: Жовківський, Сокальський, Жидачівський, Бродівський, Кам'янсько-Бузький, Бузький, Городоцький і Золочівський (табл. 4.14)

Таблиця 4.14

Інвестиційна привабливість туристичного сектору Львівщини

| Групи районів за ступенем розвитку інвестиційної привабливості | Райони, які утворюють цю групу |
|---|---|
| Високий (0,605–0,668) | Миколаївський (0,668), Стрийський (0,613), Пустомитівський (0,605) райони, Львів |
| Середній (0,568) | Жовківський (0,568) |
| Достатній (0,542–0,549) | Сокальський (0,549), Жидачівський (0,546), Бродівський (0,545), Кам'янсько-Бузький (0,545), Бузький (0,544), Городоцький (0,543) і Золочівський (0,542) |

У перспективному туристичному загосподарюванні регіонів Львівщини головними засадами і інвестиційними завданнями доцільно запропонувати такі:

- повне обладнання регіональних відтинків доріг державного і міжнародного транзиту придорожніми об'єктами і сферою послуг для автотуристів; особливо це стосується ландшафтно і туристично привабливих транскарпатських трас;
- санація, модернізація і розбудова санаторної і відпочинкової бази у популярних курортах і туристичних місцевостях з метою підвищення технічних, побутових й естетичних стандартів;

- реалізація сучасної на зразок європейської готельної бази, головню у вигляді приватних готелів, мотелів і пансіонатів різного стандарту;
- санація гірських центрів зимових видів спорту та розбудова в них сучасної готельної бази і обладнання для рекреаційного лижного спорту;
- розширення мережі приватних рецепційних об'єктів індивідуального розміщення, особливо сільських гостинних господарств на гірських і передгірських територіях з високими туристичними передумовами;
- загосподарювання національних парків та прилеглих територій для потреб туризму;
- визначення та максимальне усунення перешкод для приватного інвестування в об'єкти історико-культурної спадщини регіону, що входить до повноважень обласних органів влади та органів місцевого самоврядування, зокрема забезпечити надання інвесторам інформації, технічної документації та необхідних погоджень; у співпраці з органами місцевого самоврядування визначити пріоритети та можливості облаштування місць перебування туристів поруч із туристичними об'єктами та пропускними пунктами на кордоні з Польщею, зокрема місць придорожного відпочинку вздовж основних автомобільних трас;
- забезпечення прийняття необхідних адміністративних та регуляторних рішень; підвищення рівня інформаційно-маркетингового забезпечення туристів та сприяння розвитку туристичних можливостей області через розвиток інформаційної підтримки туризму в області.

Для Львівської області важливо в повному обсязі використати своє сусідство з ЄС. Це може відбуватись через реалізацію спільних проектів із сусідніми регіонами ЄС, повне використання потенціалу угоди про місцевий прикордонний рух із Польщею, а також розвиток логістичних та сервісних потужностей для вантажів, що провозяться через область. Вищенаведені результати дослідження, пов'язані з розвитком маркових продуктів, формують підґрунтя інвестиційної діяльності у Львівській області та конкурентоспроможні напрями дальшого розвитку туристичної інфраструктури і послуг.

Список використаних джерел

1. Гоблик-Маркович Н. М. Підвищення інвестиційної привабливості регіону на основі формування туристичного кластеру [Електронний ресурс] / Н. М. Гоблик-Маркович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5, т. 4. – Режим доступу : <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3714/1/076-079.pdf>.
2. Інвестиційний портал Львівської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.invest-lvivregion.com>.
3. Крушинська А. В. Особливості стимулювання інвестиційної привабливості туристичних комплексів на основі їх кластеризації [Електронний ресурс] / А. В. Крушинська // Ефективна економіка. – 2014. – № 12. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3686>.
4. Львівська область. Економічний прогноз [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ebed.org.ua/sites/expertise.one2action.com/files/repo/lvivska_obl_ukr_econom_web_0.pdf.
5. На Львівщині спостерігається ріст облікованих кримінальних правопорушень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dyvys.info/2016/11/08/na-lvivshhyni-sposterigayetsya-rist/>.

6. Мархонос С. М. Туристична сфера як фактор підвищення інвестиційної привабливості регіону [Електронний ресурс] / С. М. Мархонос, Н. П. Турло // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1 (7). – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/marhonos.htm.

7. Механізми забезпечення інвестиційної привабливості регіональної економіки туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1435012062244/turizm/mehanizmi_zabezpechennya_investitsiynoyi_privablivosti_regionalnoyi_ekonomiki_turizmu.

8. Рейтинг інвестиційної діяльності регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ier.com.ua/files/Projects/2012/>.

9. Розвиток туристичних продуктів і інвестицій на Львівщині [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/zinko2.htm.

4.6. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку водопровідно-каналізаційного господарства

Національний банк України у своєму звіті визначає п'ять базових галузей, серед яких є і промисловість. У структурі промисловості України виділяють «Виробництво та розподілення електроенергії, тепла, газу, води». Багато країн світу вважають, що вода може стати «наступним вуглецем» у зв'язку з її гострою нестачею. Очікується, що схеми для оцінки і торгівлі як споживання води, так і її забруднення будуть формалізовані найближчим часом [1]. Вода є невід'ємною частиною життя і господарської діяльності людей. Проте у багатьох регіонах світу велика частина населення і підприємств не мають доступу до безпечної питної води та належних систем водовідведення. Сьогодні водна промисловість стає величезним за обсягом світовим ринком, який можна порівнювати з нафтогазовою сферою і виробництвом електроенергії. Інвестиційна привабливість як світового, так і українського ринку водних ресурсів з кожним роком буде посилюватися. Підвищення рівня споживання води на тлі дефіциту водних ресурсів буде позначатися на зростанні рентабельності цього сектору. Такі обставини актуалізують дослідження водного та водопровідно-каналізаційного господарства України з позиції інноваційно-інвестиційних засад сталого розвитку базових галузей національного господарства.

Сучасне водопровідно-каналізаційне господарство викликає занепокоєння щодо його функціонального стану. Це господарство є таким, що забезпечує інфраструктуру регіону, та є галуззю – інфраструктурою національного господарства. Забезпечення водними ресурсами населення та виробників є нагальною проблемою економіки. Більшість мереж водопровідно-каналізаційного господарства нині є зношеними майже на 70–90 %, тому потребують оновлення. У такій ситуації необхідно створити інноваційно-інвестиційний клімат цієї галузі. Як відомо, діяльність водоканалів сьогодні є збитковою. Для інноваційно-інвестиційного розвитку необхідно, щоб ці підприємства мали змогу формувати прибуток, який у майбутньому необхідно спрямувати на оновлення та розбудову галузі. Це можливо зробити лише за умов створення економічно обґрунтованого тарифу на водовідведення та водопостачання. Треба зазначити, що динаміка інтенсивності водокористування в Україні перевищує екологічну ємність водоресурсного по-

тенціалу. Водомісткість валового національного продукту в 3–5 разів вища, ніж в індустріально розвинених країнах Європи, що свідчить про нераціональне водокористування та низьку ефективність роботи наявного виробничого устаткування. Сьогодні обсяги водокористування в басейнах річок практично досягли верхньої межі, унаслідок чого виникла суперечність між попитом на воду та можливостями його задоволення не тільки за кількістю, але й якістю [2]. Серед галузей економіки України найбільшими водоспоживачами є енергетика, металургійна, хімічна та нафтохімічна промисловість, які одночасно відносяться до основних забруднюючих галузей у промисловому секторі економіки. Таке положення справ також викликає занепокоєння.

За даними Державного агентства водних ресурсів України, до п'ятірки найбільших водоспоживачів в Україні відносяться Дніпровська, Запорізька, Донецька, Херсонська та Київська області, на які припадає 63,26 % сумарного обсягу водоспоживання.

Нині можна констатувати той факт, що темпи відновлення системи водопровідно-каналізаційного господарства недостатні для її підтримки в належному стані. Такі зміни, як залучення в галузь приватного бізнесу, перехід на самофінансування підприємств водопровідно-каналізаційного господарства, розширення процесів приватизації призводять до трансформації галузі, але поки що не поліпшили важке фінансове і технічне становище водоканалів. Розвитку та модернізації комунальної інженерної інфраструктури передують впровадження ринкових і конкурентних механізмів у сфері водопровідно-каналізаційного господарства, які, у свою чергу, забезпечують якісне надання населенню комунальних послуг та ефективне використання фінансових коштів, у тому числі і приватних інвестицій. Вищесказане визначило необхідність більш детального аналізу стану сектору водопостачання та водовідведення, виявлення його основних проблем і пошуку механізму інноваційно-інвестиційного розвитку.

Метою дослідження є виявлення проблем інноваційно-інвестиційного розвитку водопровідно-каналізаційного господарства України та пошуки механізму такого розвитку з метою модернізації базових галузей національного господарства.

Водопровідно-каналізаційне господарство України знаходиться в критичному стані, причинами якого є:

- відсутність достатніх капітальних вкладень на утримання системи водопостачання та водовідведення протягом тривалого часу;
- низький рівень обслуговування та експлуатації мереж і інфраструктури водопостачання та водовідведення;
- високий коефіцієнт аварійності в секторі водопостачання та водовідведення, що перевищує аналогічний параметр західних країн у 10–100 разів;
- більшість підприємств сектору муніципального водопостачання та водовідведення багато років працюють в умовах надзвичайної ситуації;
- повільна реалізація програми капітальних інвестицій та інвестування з зовнішніх джерел стикається з серйозними інституційними перешкодами;
- недостатня цільова допомога малозабезпеченим верствам населення, що, безумовно, формує заборгованість цих категорій населення по оплаті послуг водопостачання та водовідведення.

Всього в Україні 58,1 тис. км мереж водопостачання. Понад 35 % (20,4 тис. км) з них є ветхими, тобто ступінь зношеності становить більше 90 %. 19,5 % (11,3 тис. км) – зношеність у 76–90 %, а 22,1 % (12,8 тис. км) – ступінь зношеності 50–75 % (рис. 4.8).

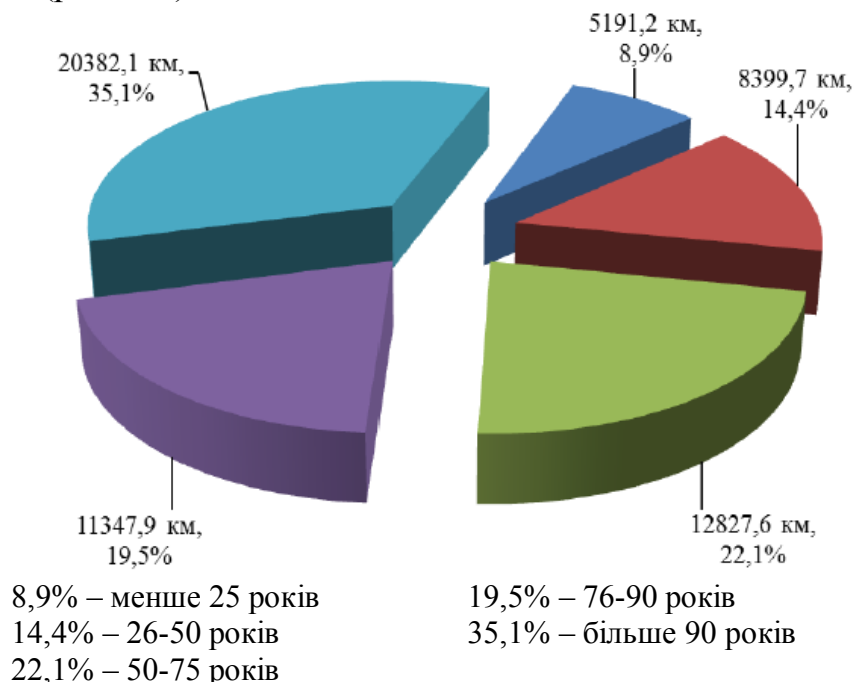


Рис. 4.8. Структура мереж водопостачання (47 підприємств) за ступенем зносу та роками експлуатації

Джерело: [3].

Найбільший рівень застарілості й аварійності демонструють найбільші підприємства країни. Зокрема, з 4,1 тис. км мереж ПАТ АК «Київводоканал» майже 27 % мають дуже високий ступінь зношеності (більше 90 %). Такий же самий рівень застарілості характерний для мереж КП «Севміськводоканал»: 45,5 % з 1,1 тис. км; КП «Харківводоканал» – 33 % із 2,6 тис. км; ТОВ «Луганськвода» – 36,2 % з 6,9 тис. км.

Весь цей комплекс проблем притаманний і водопровідно-каналізаційному господарству Дніпровської області.

КП «Дніпроводоканал» є одним із українських підприємств з типовими системами водопостачання, водовідведення та очистки стоків, які зазвичай експлуатуються з незадовільним технічним станом.

Споживання електроенергії КП «Дніпроводоканал» на підйом та перекачування води, транспортування та очистку стоків у базовому періоді є високим, що призводить до нераціонального використання енергоресурсів та значних фінансових затрат.

Сучасний стан систем водопостачання та водовідведення міста позначається як:

- висока енергозатратність виробничих процесів;
- незадовільний стан міських мереж. Для забезпечення водопостачання міста використовується понад 1300 км водопровідних, 700 км каналізаційних мереж, значна частка з них перебуває у гостроаварійному стані;
- складний економічний стан підприємства, на який впливає зростаюча заборгованість населення за спожиті послуги [4].

Постійне зношення устаткування, застарілі технологічні схеми, відсутність модернізації споруд та водопровідних, каналізаційних мереж загалом, відсутність введення нових технологій призводить до:

- неефективного та надмірного споживання електроенергії;
- неефективної очистки стічних вод.

Використання води в області розподіляється на господарчі потреби – 54,1 %, виробничі – 30,3 %, сільськогосподарські – 15,4 %, зрошення – 0,2 % (рис. 4.9).

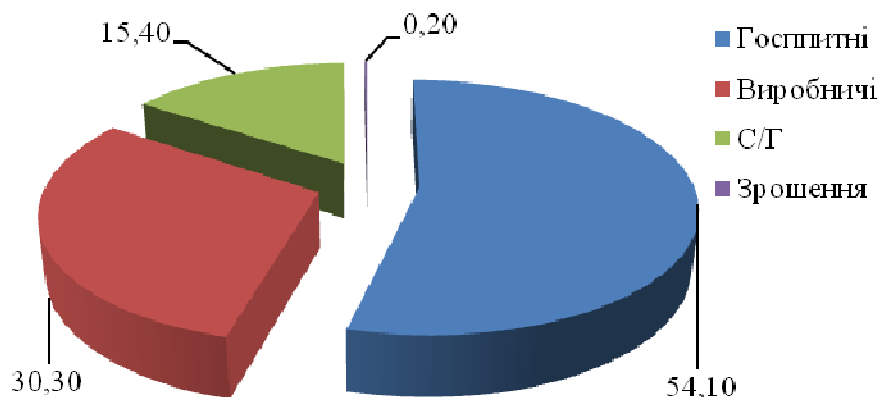


Рис. 4.9. Використання води на різні потреби Дніпровської області у 2013 р.
Джерело: [5].

Протяжність водопровідних мереж за строком експлуатації КП «Дніпроводоканал» представлена на рис. 4.10. Наочно видно, що 26 % водопровідних мереж КП «Дніпроводоканал» експлуатується вже більше 50 років, ще 25 % мереж експлуатується строком від 36 до 50 років.



Рис. 4.10. Протяжність водопровідних мереж за строком експлуатації КП «Дніпроводоканал»
Джерело: [4].

Головною проблемою оновлення водопровідної мережі залишається невизначеність джерел фінансування необхідних витрат. Оскільки основним джерелом фінансування інвестицій є власні кошти, важливим є забезпечення стабільного фінансового стану підприємств ВКГ, які на сьогодні є збитковими.

Основним джерелом фінансування витрат на охорону навколишнього природного середовища за даними Державного комітету статистики України, як і в попередні роки, були власні кошти підприємств та організацій – 78 %, а решта коштів надходила за рахунок державного бюджету, місцевих бюджетів та інших джерел фінансування [6].

При такому занедбаному стані водопровідно-каналізаційного господарства, капітальні інвестиції та поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища по Україні за видом економічної діяльності – водопостачання; каналізація, поводження з відходами – становлять 502,9 млн грн (капітальні інвестиції, що у відсотках – 6,5 % від загального обсягу інвестицій) та 4313,5 млн грн (поточні витрати, що у відсотках – 25,5 % від загального обсягу інвестицій) [6].

Такий обсяг фінансування цього господарства є недостатнім для ефективного функціонування.

Треба зазначити, що необхідно встановлювати економічно обґрунтовані тарифи, які б дали можливість водоканалам не бути збитковими підприємствами та мали змогу формувати інвестиційні фонди для розбудови цієї галузі.

У 2013 році каналізаційні насосні станції Дніпровської потребували заміни 30,3 % насосів, було замінено 10,5 % (рис. 4.11).

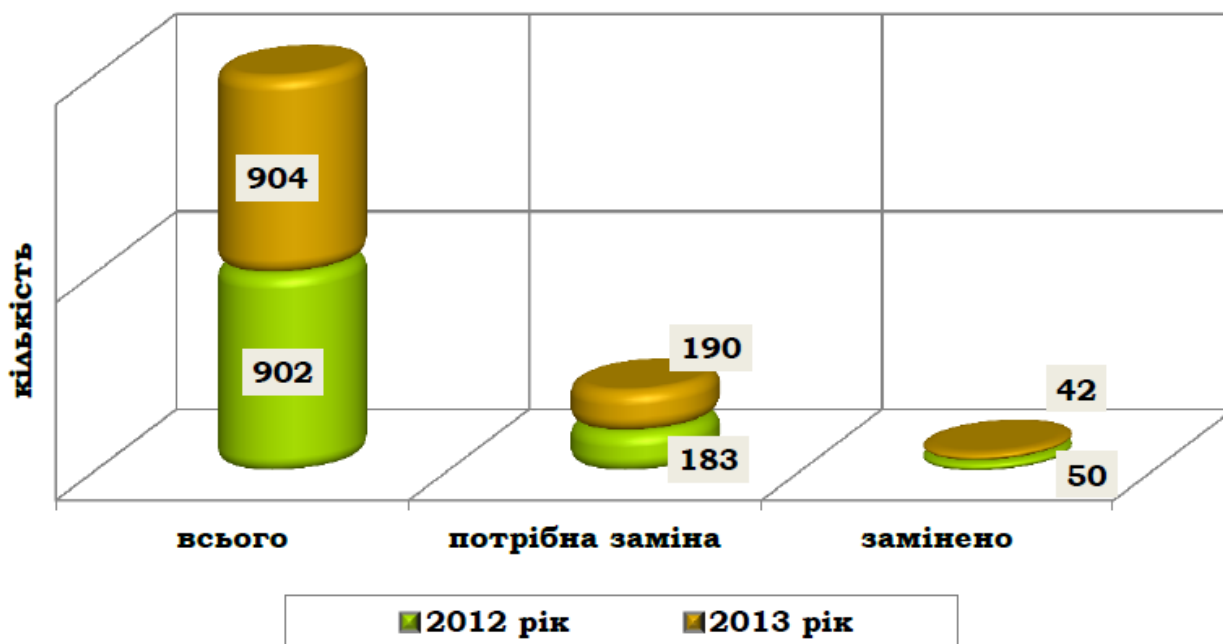


Рис. 4.11. Стан водопровідного насосного обладнання Дніпровської області
Джерело: [5].

Найбільша питома вага занедбаних та аварійних водопровідних мереж від загальної їх протяжності у Луганській – 61,0 %, Донецькій – 48,5 %, Львівській – 44,0 %, Дніпровській – 42,1% областях, Автономній Республіці Крим – 54,0 % та м. Севастополі – 55,1 % (станом на 2013 рік) [5].

У 2013 році водопровідні мережі Дніпровської області потребували заміни 46,5 % мереж, з них було замінено 2,4 % (рис. 4.12).

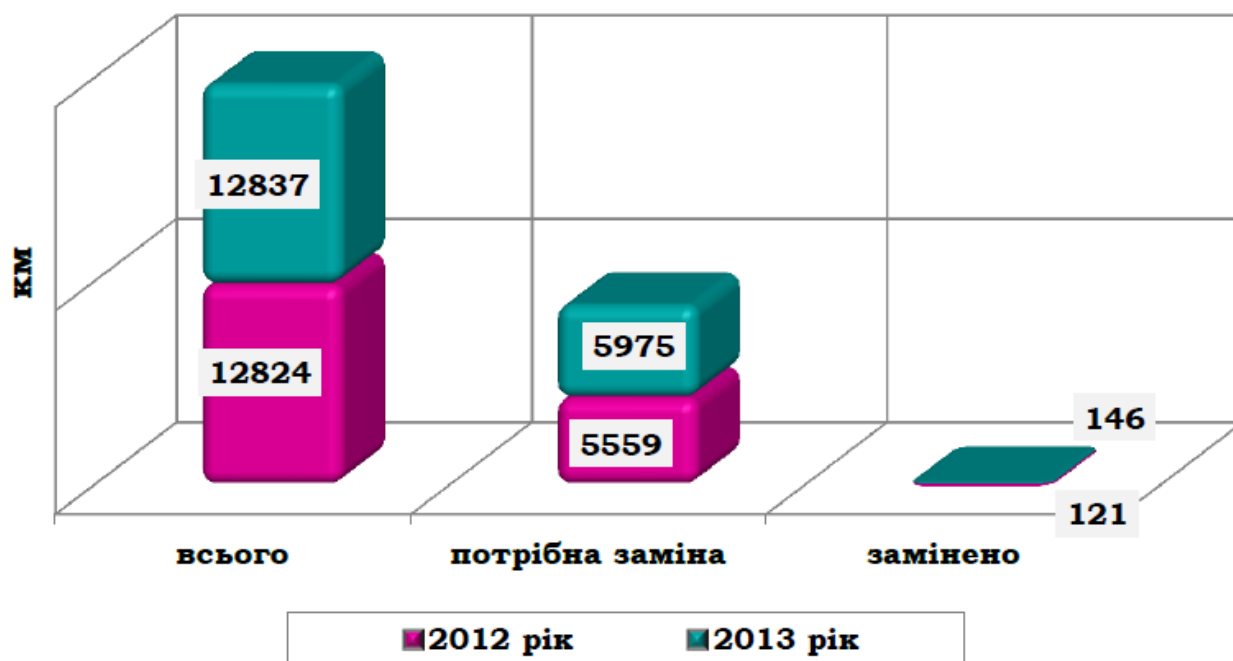


Рис. 4.12. Стан водопровідних мереж Дніпровської області

Джерело: [5].

Відносно каналізаційного господарства, стан розвитку господарства зберігає таку ж саму динаміку, як і водопровідне господарство. З рис. 4.13 видно, що третина каналізаційних насосів потребує заміни, тобто зношена зовсім.

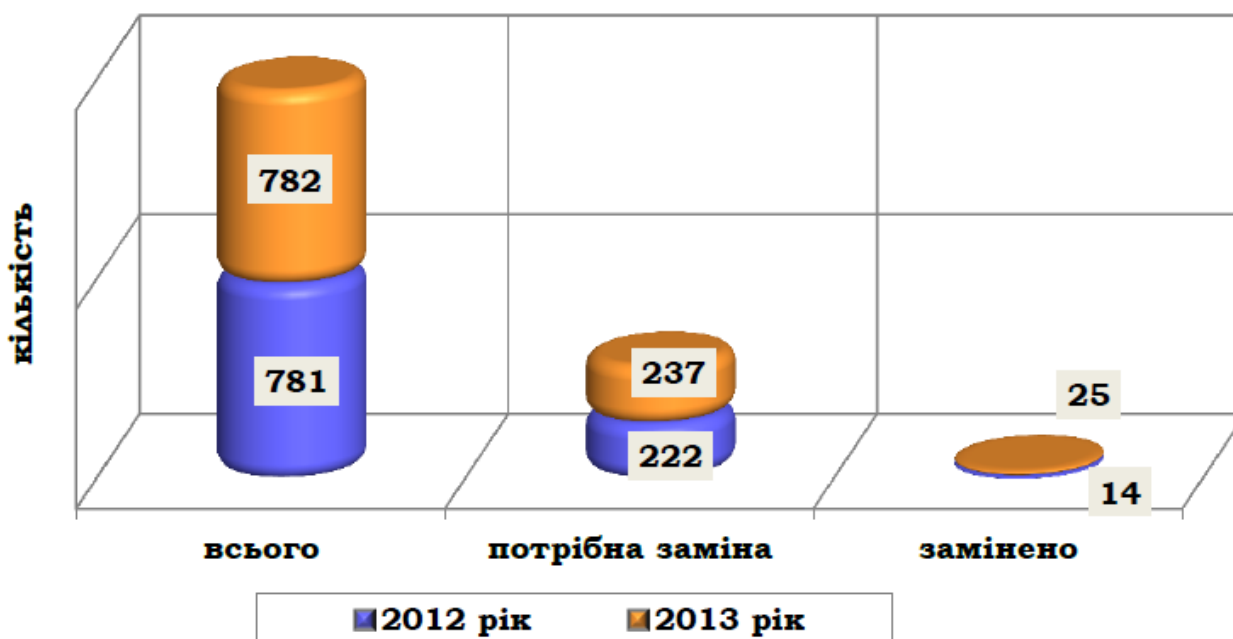


Рис. 4.13. Стан каналізаційного насосного обладнання Дніпровської області

Джерело: [5].

Найбільша питома вага занедбаних та аварійних каналізаційних мереж від загальної їх протяжності у Харківській – 57,3 %, Донецькій – 45,7 %, Луганській – 53,7 % областях, Автономній Республіці Крим – 53,4 % та м. Севастополі – 52,7 % (станом на 2013 рік) [5].

У Дніпровській області заміни потребували 19,7 % мереж у 2013 році, з них було замінено близько 1,4 % (рис. 4.14).

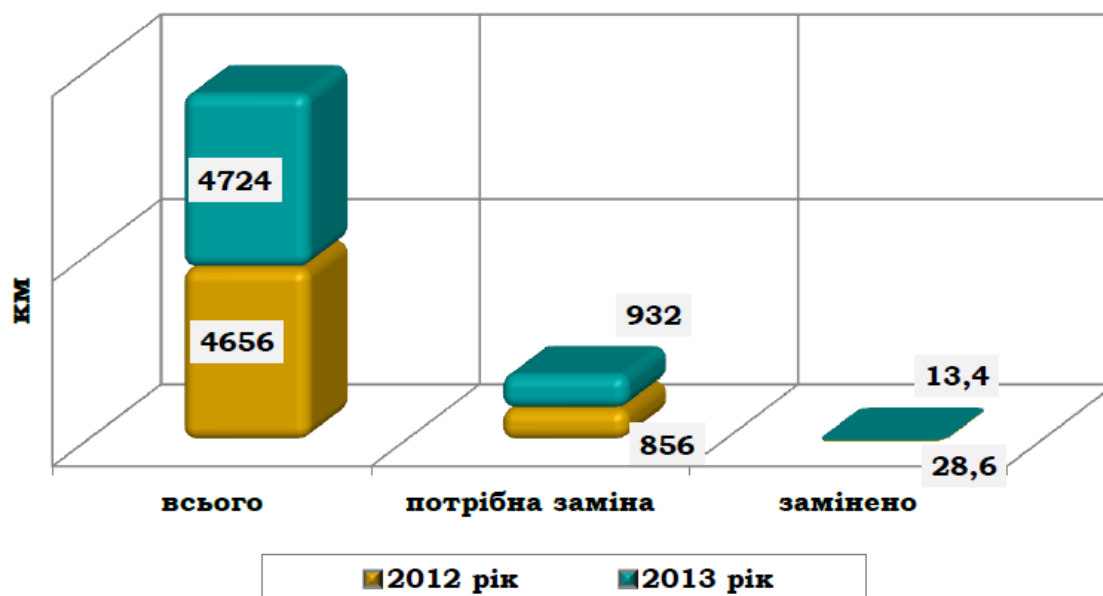


Рис. 4.14. Стан каналізаційних мереж Дніпровської області

Джерело: [5].

Останніми роками тарифи на централізоване водопостачання та водовідведення затверджувалися для населення збитковими. Тому ними не покривалися витрати водоканалів на виробництво послуг. Частина збитків водоканалам відшкодовувалась підприємствами та організаціями за рахунок встановлення для них штучно завищених тарифів, які в 4 рази більші, ніж для населення. Послуги, що надаються для таких споживачів, невеликі – 10 % від загального обсягу. Тому навіть при таких високих тарифах для підприємств, але занижених тарифів для населення, витрати водоканалам на виробництво послуг з водопостачання та водовідведення не відшкодовуються споживачами [7]. Це призвело до дуже негативних наслідків: руйнування водопровідно-каналізаційного господарства, погіршення якості послуг.

Дніпровську область забезпечують 9 водоканалів:

1. КП «Дніпроводоканал» ДМР.
2. КВП Дніпродзержинської міської ради «Міськводоканал».
3. КП «Жовтоводський водоканал» Дніпропетровської обласної ради».
4. КП «Нікопольське ВУВКГ».
5. КП Дніпропетровської обласної ради «Аульський водовід».
6. КП «Новомосковськ водоканал».
7. КП «Кривбасводоканал».
8. КП «Павлоградське виробниче управління водопровідно-каналізаційного господарства» Павлоградської міської ради.
9. МКП «Орджонікідзевське виробниче управління водопровідно-каналізаційного господарства».

Тарифи за цими водоканалами різняться: найвищий тариф на водопостачання встановлено на КП «Павлоградське виробниче управління водопровідно-каналізаційного господарства», при цьому найвищий тариф на водовідведення встановлено на КП «Жовтоводський водоканал». Найнижчі тарифи як на водовідведення, так і на водопостачання встановлено на КП Дніпропетровської обласної ради «Аульський водовід» (рис. 4.15).

Тарифи по Дніпровській області на водопостачання та водовідведення (з ПДВ) станом на 30.08.16, грн/м³

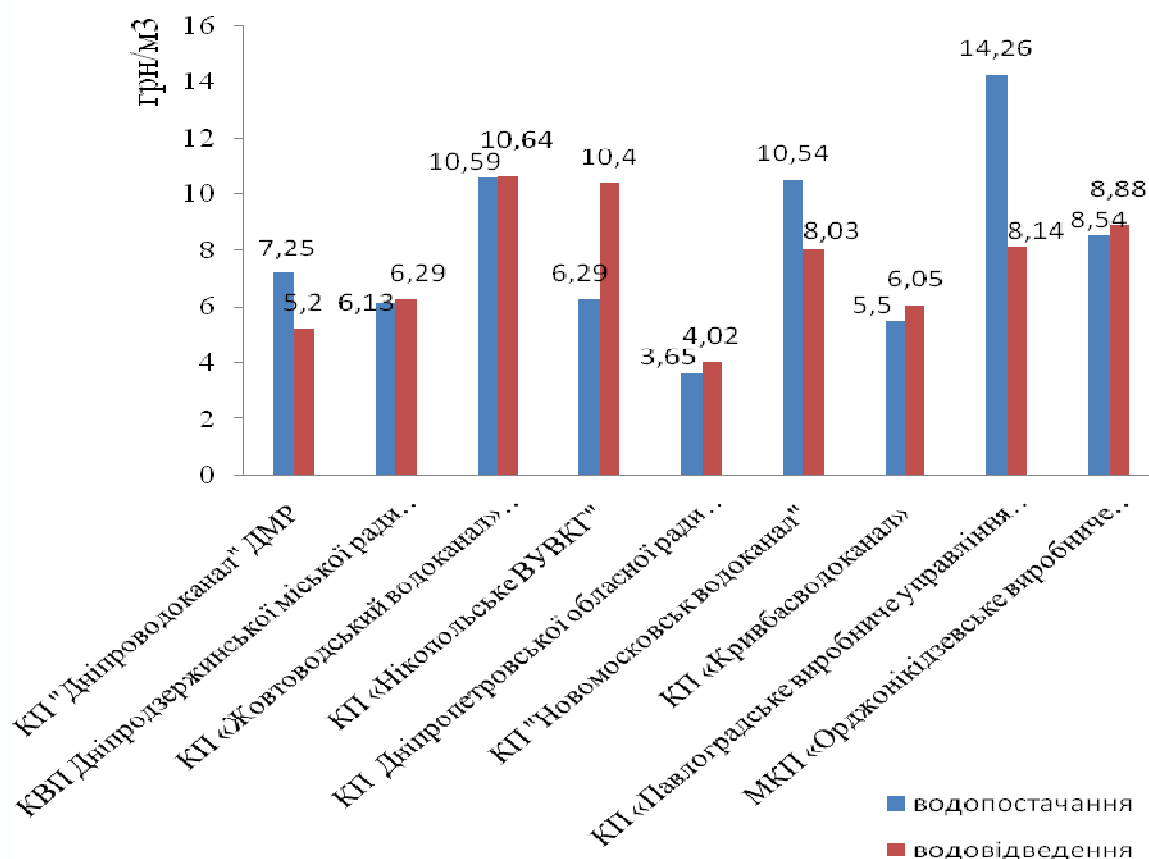


Рис. 4.15. Тарифи на послуги з централізованого постачання холодної води та водовідведення Дніпровської області (з використанням внутрішньобудинкових систем)
Джерело: [8].

Тарифи на послуги водопостачання та водовідведення повинні бути економічно обґрунтованими. У зв'язку з цим Кабінет Міністрів України припинив практику застосування єдиного тарифу на централізоване водопостачання та водовідведення. Відповідно, Національна комісія, що здійснює Державне регулювання у сфері комунальних послуг, відповідно до покладених на неї повноважень Державного регулятора почала встановлювати для водоканалів економічно обґрунтовані тарифи на водопостачання та водовідведення. Ці тарифи повинні враховувати усі витрати, які здійснюються на водопостачання та водовідведення, і покривати повністю собівартість. Також у тариф має закладатися прибуток, який повинен спрямовуватись на інвестиційно-інноваційну діяльність, а саме на оновлення водопровідно-каналізаційного господарства.

Аналітичне агентство Global Water Intel провело дослідження динаміки тарифів на водопостачання та каналізацію у 308 містах світу. Середній сумарний тариф на водопостачання та каналізацію становив 2,03 долара США за куб. м [9]. Найбільший стрибок ціни на водопостачання – 80 % відбувся у Мемфісі (США) через приведення якості інженерних систем і води у відповідність з новими вимогами.

Експерти відзначили значні відмінності у методології розрахунку тарифів, які часто залежать від місцевих традицій та звичаїв. У країнах Латинської Аме-

рики, наприклад, тарифи встановлюються залежно від доходів домогосподарств, в Ізраїлі вони залежать від постачальника послуг та кількості членів родини, у Франції – від рейтингу міста, тобто ледве не від його поштового індексу. У Туреччині тарифи корегуються відповідно до інфляції щомісяця.

Спеціалісти виділяють 3 основні причини, що впливають на формування тарифів:

- 1) вік та стан інженерних мереж та вартість робочої сили;
- 2) вартість обслуговування обладнання та заміни комплектуючих;
- 3) доступність джерел водопостачання та місцеві підходи до ціноутворення.

На вартість робочої сили зазвичай впливає розмір валового доходу, рівень безробіття та форма власності підприємства. Стан інфраструктури залежить від її вихідної якості, віку, рівня обслуговування тощо [9].

Наведені дані показують, що у всьому світі спостерігається тенденція до збільшення тарифів на водопостачання та каналізацію, яка не залежить ні від регіону, ні від рівня розвитку країни, ні від форми власності підприємств, на балансі яких ці системи перебувають. Прагнення до підвищення запропонованих населенню якості води та рівня сервісу потребує інвестування як у капітальне будівництво, так і обслуговування вже наявного обладнання, що, у свою чергу, неминуче призведе до збільшення тарифів.

Кожен регіон України залучений до водопровідно-каналізаційного господарства. Проблема водопостачання та водовідведення для України має особливе значення. Україна за ступенем водозабезпечення посідає одне з останніх місць серед країн Європи, а за водоемністю валового суспільного продукту випереджає їх. Постанови і закони, прийняті Верховною Радою України і урядом України, зокрема Загальнодержавна програма «Питна вода України» на 2006–2020 рр., спрямовані на раціональне використання, економну витрату води й запобігання виснаженню водних резервів. При цьому наголошується на необхідності прискорення темпів будівництва водоохоронних об'єктів, збільшення потужності систем оборотного і повторного використання вод, розроблення і впровадження на підприємствах безстічних систем водокористування, поліпшення якості питної води. Великого значення надається охороні водних джерел від забруднення і виснаження та створенню автоматизованих систем управління водогосподарськими комплексами.

Як видно з наведених вище даних, загалом необхідно здійснити масштабні заходи щодо технічного оновлення існуючих магістральних мереж. Це дозволить істотно продовжити терміни служби мереж, принципово знизити кількість аварій і негативні наслідки відключень (перебої в подачі і погіршення якості води при виході системи на робочі режими), стабілізувати режими водопостачання, скоротити кількість відключень споживачів.

Проведений аналіз стану систем водопостачання та водовідведення в Дніпровській області виявив наявність серйозного комплексу проблем, а також дозволив визначити ключові позиції для їх вирішення. При цьому необхідно відзначити, що існує багато труднощів і обмежень для вирішення проблем. Однак неприйняття своєчасних заходів щодо їх вирішення може привести до тяжких наслідків.

Одним із механізмів залучення коштів у державний сектор є державно-приватне партнерство як механізм взаємовигідної співпраці бізнесу і влади. Він стає все більш затребуваним у сучасних реаліях. Це викликано не тільки поточною ситуацією, пов'язаною з обмеженістю бюджетів усіх рівнів, а й необхідністю продовження структурних реформ, спрямованих на активізацію конкурентних сил в економіці. Досить гостро стоїть це питання у сфері модернізації водопровідно-каналізаційного господарства.

Інтерес бізнесу пов'язаний з перспективами отримання стабільного прибутку в довгостроковому періоді, якщо оптимізувати структуру інвестицій і кваліфіковано управляти ними. Тривалий період дозволяє реалізувати в комунальній сфері великі інвестиційні проекти, використовуючи для цього як бюджетне фінансування, так і кредити інститутів розвитку. При цьому місцева влада зберігає важелі впливу на підприємства комунального комплексу.

У регіонах України потреба в державно-приватному партнерстві відбивається у пропонуваній владою інфраструктурних проектах, у тому числі у сфері водопровідно-каналізаційного господарства. Регіони гостро потребують масштабної модернізації сфери водопостачання та водовідведення.

Таким чином, на нашу думку, механізм державно-приватного партнерства дозволив би вирішити багато найважливіших проблем у цьому напрямку на шляху пошуку механізму інноваційно-інвестиційного розвитку з метою модернізації базових галузей національного господарства.

Список використаних джерел

1. Луців О. В. Особливості капіталізації природних ресурсів України / О. В. Луців // Академічний огляд. – 2014. – № 2 (41). – С. 43–50.
2. Наукові основи національної стратегії сталого розвитку України / [за наук. ред. М. А. Хвесика] ; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 40 с.
3. Україна комунальна [Електронний ресурс] / Головний експерт житлово-комунального господарства. – Режим доступу : <http://statistic.jkg-portal.com.ua>.
4. Національна доповідь про якість питної води та стан питного водопостачання в Україні у 2013 році [Електронний ресурс] / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Режим доступу : <http://www.minregion.gov.ua>.
5. Форма проектно-технічної документації проекту спільного впровадження «Розвиток та вдосконалення роботи систем централізованого водопостачання, водовідведення та очистки стоків КП «Дніпроводоканал» від 15 червня 2006 р.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт КП ПОР «Полтававодоканал» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vodokanal.poltava.ua>.
8. Офіційний сайт національної комісії, що здійснює державне регулювання у сферах енергетики та комунальних послуг (НКРЕКП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nerc.gov.ua>.
9. Водні тарифи: світові та українські тенденції [Електронний ресурс] / Аналітичне агентство Global Water Intel. – Режим доступу : <https://voda.org.ua/ua/articles>.

РОЗДІЛ 5

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

5.1. Вплив ринку фінансових послуг на розвиток національної економіки в контексті забезпечення її фінансово-економічної безпеки

Національна економіка будь-якої країни є однією із найбільш важливих сфер людської діяльності та пов'язана з іншими соціальними системами низкою чинників та взаємозв'язків. Економіка будь-якої країни є складноструктурованим та багатогранним явищем, що розвивається під тиском значної кількості різних факторів та залежить від функціонування окремих його підсистем та елементів. Ринок фінансових послуг є однією із таких систем, що відіграє дійсно вагомую роль у розвитку економічних відносин у країні і має здатність формувати сприятливі умови для розвитку інших економічних систем, структур та відносин, які і складають фундамент національної економіки.

Ринок фінансових послуг на сьогодні посідає важливе місце у розвитку суспільства. Важко уявити наше життя без реалізації фінансових послуг, що дозволяють здійснювати різні платежі за товари, послуги, обмінювати валюти, користуватися депозитними та кредитними продуктами і т. ін. Фактично досліджуваний ринок на сьогодні пронизує всі сфери нашого суспільства і таким чином має потенціал щодо впливу на їх розвиток.

Розвиток ринку фінансових послуг пов'язаний з функціонуванням фінансових посередників, які акумулюють тимчасово вільні кошти економічних суб'єктів і перетворюють їх на інвестиційні та кредитні ресурси, які є надважливі для подальшого розвитку національної економіки. Діяльність зазначених установ без функціонування ринку фінансових послуг, нероздільною частиною якого вони є, не можлива.

Ринок фінансових послуг за своєю природою є складною, абстрактною макроекономічною системою, що складається з певних компонентів, які також є складноструктурованими і відіграють важливу роль у функціонування національного господарства. Фактично дослідження впливу зазначеного ринку на розвиток національного господарства відбувається досить часто через пізнання особливостей розвитку його сегментів, які є окремими ринками фінансових послуг (кредитний, депозитний, інвестиційний і т. ін.) та реалізації узагальнених висновків на основі отриманих даних. На наше переконання, такий підхід не завжди дає обґрунтовані та вичерпні результати.

Враховуючи, що ринок фінансових послуг є складною системою, варто припустити, що її вплив на розвиток економіки країни є також складним та багатозначним. Це припущення вже на сьогодні підтверджене багатьма проведеними дослідженнями у цій сфері. Досліджуваний ринок є частиною національної економічної системи і безпосередньо позитивно впливає на економіку країни при своєму розвитку. Проте кількість ефектів, їх сутність та природа впливу на сьогодні залишаються не до кінця розкритими та обґрунтованими у науковій літературі, хоча їх ідентифікація та систематизація дозволили б поглибити рівень пі-

знання ринку фінансових послуг як окремого об'єкта дослідження і розширити вже сформовану теоретичну платформу його функціонування.

Ринок фінансових послуг відіграє важливу роль у функціонуванні фінансового ринку країни і загалом у її економічному розвитку. На сьогодні жодна фінансова операція не реалізується без надання відповідних послуг фінансовими посередниками різних типів. Фактично ринок фінансових послуг впливає на ефективність роботи всіх економічних суб'єктів, до складу яких можна віднести як громадян країни, саму державу та суб'єктів господарювання, які не мають альтернативи у сучасних умовах ведення підприємницької діяльності і повинні користуватися фінансовими послугами. Особливістю функціонування ринку фінансових послуг є його здатність одночасно впливати на розвиток фінансових посередників, які за своєю природою є виробниками фінансових послуг і визначають тенденції функціонування цього ринку [5, с. 262].

Питання дослідження теоретичних засад функціонування ринку фінансових послуг розглядаються на сьогодні у значній кількості наукових публікацій, що лише підтверджує актуальність вивчення цього ринку. До учених, які досліджували зазначене питання, варто віднести Є. А. Боброва, Б. М. Вишивану, О. М. Войтенко, С. М. Еш, К. В. Захарченко, О. Т. Зиму, Ю. М. Коваленко, В. І. Міщенко, С. В. Науменкову, І. Подзигун, С. І. Юрія, Г. В. Юрчук, В. В. Ящук.

Особливості впливу ринку фінансових послуг на розвиток різних економічних об'єктів знайшли своє відображення у наукових роботах А. А. Болдової, С. В. Леонова, О. А. Ковтун та інших науковців.

Проте здебільшого вчені акцентують увагу на дійсно важливій ролі ринку фінансових послуг у розвитку національної економіки та забезпеченні її фінансово-економічної безпеки, розглядають декілька явних проявів позитивних ефектів від функціонування такого ринку і детально їх описують. В інших роботах фокусується увага на розвитку фінансового ринку, який ототожнюється з ринком фінансових послуг, та його ролі у функціонуванні національної економіки, аналізуються позитивні ефекти для розвитку економічних суб'єктів від діяльності такого ринку.

Метою цього дослідження є ідентифікація та систематизація основних ефектів від впливу ринку фінансових послуг на розвиток національної економіки та її фінансово-економічну безпеку й опис їхньої природи.

Аналіз особливостей функціонування ринку фінансових послуг та його ролі у розвитку національної економіки й окремих її компонентів дає підстави стверджувати про об'єктивність існування такого ринку в нашому суспільстві, що визначає його функціонування незалежно від бажання державних органів влади або інших суб'єктів економічної системи. Така позиція вимагає формування заходів для розвитку ринку фінансових послуг, створення механізмів для їх впровадження, що є об'єктивно необхідним у сучасних ринкових умовах розвитку вітчизняної економіки. Ігнорування таких процесів призводить лише до виникнення фінансових криз та їх швидкого розповсюдження на всі сектори та галузі національного господарства. Саме зазначене зумовлює необхідність виваженого підходу до реформування ринку фінансових послуг, складовою чого є

поглиблення теоретичної бази пізнання особливостей його функціонування та ролі у розвитку національної економіки.

Властивість ринку фінансових послуг впливати на розвиток національної економіки різними способами обумовлює також складність його регулювання, яке повинно здійснюватися державними органами влади. Наявність складної системи такого регулювання негативно впливає на діяльність фінансових установ і це не сприяє розвитку ринку фінансових послуг загалом. В іншому випадку надто ліберальний підхід дає більше свободи для функціонування фінансових посередників, але призводить до зловживання таким становищем й у підсумку формує передумови для виникнення кризових явищ і негативних наслідків для функціонування національного господарства. Саме тому створення дієвої системи державного регулювання за розвитком такого ринку вимагає зважених та обдуманих рішень з врахуванням їх стратегічного потенціалу до змін умов функціонування фінансових посередників.

Важливим для пізнання особливостей впливу ринку фінансових послуг на функціонування національної економіки є вибір наукового підходу для дослідження такого впливу, який може бути як позитивним, так і негативним. Саме це обумовлює необхідність дотримуватися принципу об'єктивності у проведенні відповідного аналізу та представлення його результатів. Вважаємо за доцільне частково у межах такого дослідження застосувати системний підхід до ідентифікації впливів між зазначеними економічними об'єктами. Ринок фінансових послуг та національна економіка у межах статті розглядаються як складні системи, які взаємодіють між собою. Нами врахований той факт, що ринок фінансових послуг також є частиною національної економіки і, відповідно, у цій роботі вплив такого ринку розглядається як зміна умов функціонування решти компонентів національного господарства, які не входять до складу ринку фінансових послуг.

Взагалі на сьогодні у науковій літературі існує значна кількість різних концепцій трактування досліджуваного ринку. Проведений ґрунтовний аналіз їх змісту дозволяє виділити чотири підходи до трактування сутності ринку фінансових послуг:

1) інституційний підхід – трактуванні сутності ринку фінансових послуг як сукупності різних за своєю природою фінансових посередників, що надають певний спектр послуг своїм клієнтам;

2) ресурсний підхід – дозволяє розглядати такий ринок як механізм обігу фінансових ресурсів у межах національної економіки;

3) товарний підхід – дослідження сутності ринку фінансових послуг через вивчення основного товару такого ринку – фінансової послуги;

4) ринковий підхід – є найбільш розповсюдженим у науковому просторі щодо трактування сутності ринку фінансових послуг. За такого підходу цей ринок можна розглядати як сукупність економічних відносин, що виникають під час реалізації нематеріальної форми результатів взаємодії, яким притаманна споживча вартість, між суб'єктами у процесі задоволення одними учасниками (виробниками) фінансових потреб інших (споживачів) на взаємовигідній основі узгодження їх інтересів за власний рахунок, рахунок клієнтів або за рахунок за-

лучених фінансових ресурсів інших суб'єктів відповідно до чинного законодавства з метою отримання прибутку, збереження вартості активів або досягнення соціального ефекту від реалізації такої взаємодії [9, с. 72–73].

З урахуванням застосування системного підходу в цьому дослідженні ринок фінансових послуг розглядатимемо як сукупність споживачів та виробників фінансових послуг, що функціонують у межах єдиного економічного простору, їх відносин, які виникають з метою задоволення різних за своєю природою потреб у фінансових послугах, а їх взаємозв'язок пов'язаний з рухом фінансових ресурсів у межах такого простору, що частково супроводжується процесами перетворення тимчасово вільних коштів економічних суб'єктів у кредитні та інвестиційні ресурси. Відповідно, національна економіка – система секторів та галузей, що функціонують в єдиному економічному просторі, який обмежений державними кордонами, та взаємодіють між собою.

Враховуючи сутнісні характеристики зазначених вище категорій, вплив ринку фінансових послуг на розвиток національної економіки ідентифікуємо через систематизацію його впливів за такими ознаками:

- 1) впливи позитивного та негативного характеру, які продукує ринок фінансових послуг як самостійна система на розвиток національної економіки, що дозволить пізнати дуалістичність такого впливу та його неоднозначний характер;
- 2) впливи на розвиток окремих економічних суб'єктів, що лише дозволить підкреслити глибину та всезагальність потенціалу впливу ринку фінансових послуг на розвиток національної економіки.

На рис. 5.1 наведена модель впливу досліджуваного ринку на розвиток національної економіки. В її межах підкреслено, що ринок фінансових послуг є складовою частиною національної економіки, яка може самостійно формувати передумови для розвитку національного господарства та окремих його компонентів.

Вплив зазначеного ринку, враховуючи історичні особливості його функціонування, об'єктивно може бути, як зазначалося вище, і позитивним, і негативним. Це лише підтверджує тезу про важливість створення сприятливих умов для подальшого його розвитку.

У цілому *позитивний вплив* ринку фінансових послуг, насамперед, обумовлений його здатністю сприяти формуванню кредитних та інвестиційних ресурсів у межах національної економіки, які сприяють її розвитку і стають тригером розвитку багатьох інших ключових економічних процесів, що у підсумку дозволяють національній економічній системі перейти на новий, якісний рівень свого функціонування.

Така ситуація у підсумку позитивно знову впливає на розвиток самого ринку фінансових послуг, підвищує попит на послуги фінансових посередників, обумовлює необхідність зростання їх кількості тощо. Зазначене підтверджує, що таким чином зазначений ринок опосередковано закладає міцний фундамент власного функціонування при впровадженні ефективних механізмів забезпечення надання належної якості фінансових послуг своїм клієнтам.

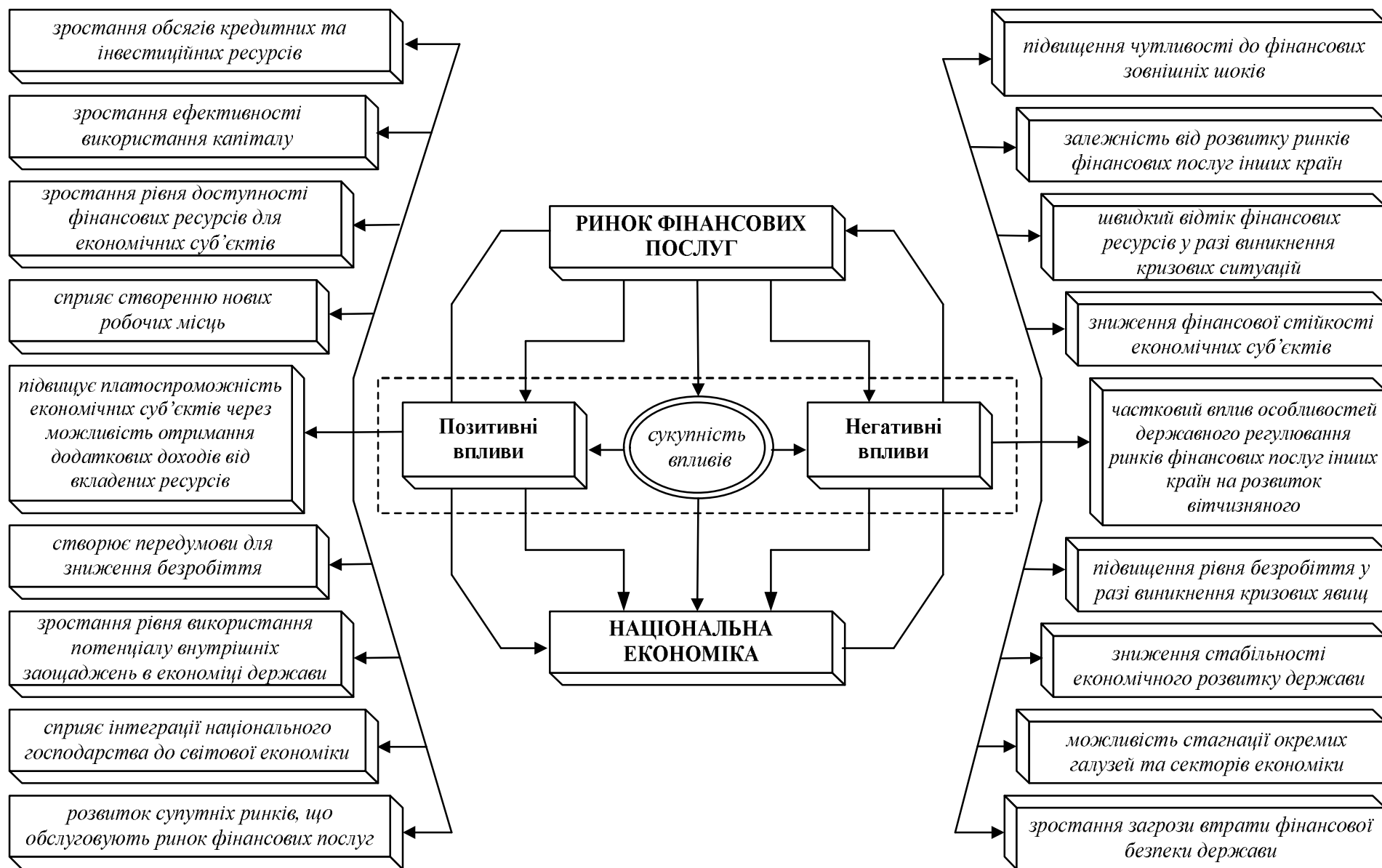


Рис. 5.1. Схема впливу ринку фінансових послуг на розвиток національної економіки

Джерело: складено авторами з урахуванням інформації таких джерел [1–3; 6–8].

Формуючи інвестиційну базу подальшого функціонування різних сфер та галузей національного господарства, ринок фінансових послуг стає невід'ємною частиною їх розвитку. Така тісна взаємодія частково визначає особливості *негативного впливу* такого ринку. Це, насамперед, пов'язано з високою ймовірністю, як засвідчує ретроспекція розвитку такого ринку, виникнення криз у його межах, які у подальшому негативно впливають на розвиток реального сектору економіки. Всі аспекти негативного впливу ринку фінансових послуг витікають з його сильних позитивних сторін функціонування як економічної системи. Наприклад, формуючи значні обсяги інвестиційних та кредитних ресурсів, такий ринок сприяє розвитку економічних суб'єктів, проте, виникнення будь-якої неконтрольованої з боку держави та власників кризової ситуації у діяльності хоча б одного фінансового посередника призводить до складних наслідків для решти подібних установ і загалом негативно впливає на ринок фінансових послуг, особливо якщо розглядати системно важливі фінансові установи. У результаті отримуємо швидке і досить раптове зниження обсягів кредитних, інвестиційних ресурсів, збільшення їх вартості, ускладнення умов отримання таких коштів. Все це одразу негативно впливає на функціонування тих суб'єктів, які раніше могли користуватися таким ресурсами.

Нематеріальність фінансової послуги є її особливою ознакою з позиції ідентифікації її теоретичного змісту. Проте саме така ознака у багатьох випадках робить фінансові послуги дуже чутливими до кон'юнктурних змін на фінансових ринках багатьох країнах, що хвилеподібно впливає на національні ринки кредитних та інвестиційних коштів. Якщо, наприклад, досліджувати функціонування суб'єкта господарювання, який випускає матеріальні товари, реалізує їх, то його банкрутство не може відбутися швидко, протягом місяця, якщо до цього не було на підприємстві глибоких кризових явищ. Такий суб'єкт може змінити ринки збуту, номенклатуру товарів, але для цього йому потрібний час. Кризові явища у межах таких підприємств також не виникають раптово, а переважно формуються протягом певного часу. У підприємств, що продукують фінансові послуги, все по-іншому. Вони розвиваються у динамічному швидкому оточенні, де обсяги та вартість капіталу можуть змінюватися кожного дня, особливо під тиском зовнішніх обставин. Такі установи можуть бути ліквідовані (оголошені кризовими або неплатоспроможними) швидко, всього за день, оскільки такі підприємства не володіють значними обсягами матеріальних об'єктів, тобто виробничими промисловими приміщеннями, об'єктами інфраструктури. Саме така особливість реалізації фінансових послуг обумовлює необхідність детального вивчення їх сутності та можливостей регулювання цієї сфери.

Зауважимо також, що у багатьох випадках негативний вплив досліджуваного ринку на розвиток національного господарства пов'язаний з дією неекономічних чинників, а політичних, які досить активно застосовуються власниками фінансових посередників для формування сприятливих передумов розвитку власних фінансових установ, не завжди дотримуючись норм чинного законодавства, що у підсумку формує несприятливий клімат для конкуренції з іншими фінансовими установами і сприяє процесам деформує функціонування сегментів такого ринку.

Вплив ринку фінансових послуг на розвиток національної економіки детальніше можна розглянути через ідентифікацію проявів такого впливу на функціонування різних за своєю природою економічних суб'єктів. На рис. 5.2 наведено узагальнюючу модель наслідків такого впливу. Принципово у межах цього аналізу не акцентовано увагу на розгляді самих фінансових посередників, які також є суб'єктами господарювання.

Ринок фінансових послуг сприяє наповненню економіки доступними фінансовими ресурсами, підвищує трансформаційні процеси щодо зміни їх природи з вільних, тимчасово непотрібних коштів у кредитні та інвестиційні. Позитивні аспекти таких процесів відчувають всі економічні суб'єкти. Домогосподарства мають можливість збільшити власні доходи через отримання відсотків за користування їх коштами, отримати доступні кредитні кошти на купівлю товарів першої необхідності, придбання у довгостроковій перспективі власного житла та авто. Все це підвищує рівень якості життя громадян і, відповідно, запускає інші економічні процеси, необхідні для досягнення такого рівня.

Суб'єкти господарювання за ефективного розвитку ринку фінансових послуг отримують можливість залучення додаткових фінансових ресурсів для модернізації виробництва, оновлення його матеріальної бази, підвищення рівня якості продукції, розширення ринків збуту тощо. Доступний фінансовий капітал стає для суб'єктів господарювання основою реалізації їх виробничого та фінансового потенціалу, збільшує вартість акцій таких компаній, що сприяє нарощенню багатства нації. Особливо доступні фінансові ресурси позитивно впливають на розвиток дрібних та невеликих підприємств, які є більш мобільними та сприяють максимальному задоволенню потреб інших економічних суб'єктів. Також вагомою рисою впливу ринку фінансових послуг на розвиток суб'єктів господарювання є його можливість досить швидко задовольняти попит на фінансові ресурси.

Держава як окремий економічний суб'єкт отримує від функціонування ринку фінансових послуг значну кількість позитивів. Насамперед, це передача частини функцій суб'єктам такого ринку, до числа яких можна віднести розрахункові послуги, виплати пенсій, стипендій та інших соціальних гарантій. На ці потреби держава не витрачає власні кошти. Ринок фінансових послуг сприяє залученню державою фінансових ресурсів через випуск облігацій, депозитних сертифікатів тощо. Це дозволяє поповнювати державний бюджет необхідними коштами, знижувати залежність від зовнішніх кредиторів. Також зазначена ситуація полегшує виплату відсотків за раніше випущеними цінними паперами через емісію нових, які будуть куплені іншими кредиторами, оскільки їх чисельність є значною.

Значну роль ринок фінансових послуг відіграє у підвищенні забезпечення належного рівня фінансової безпеки держави, що є особливо актуальним в умовах сучасності. У цьому аспекті такий ринок має потужний потенціал. Розглянемо цей аспект більш детально.

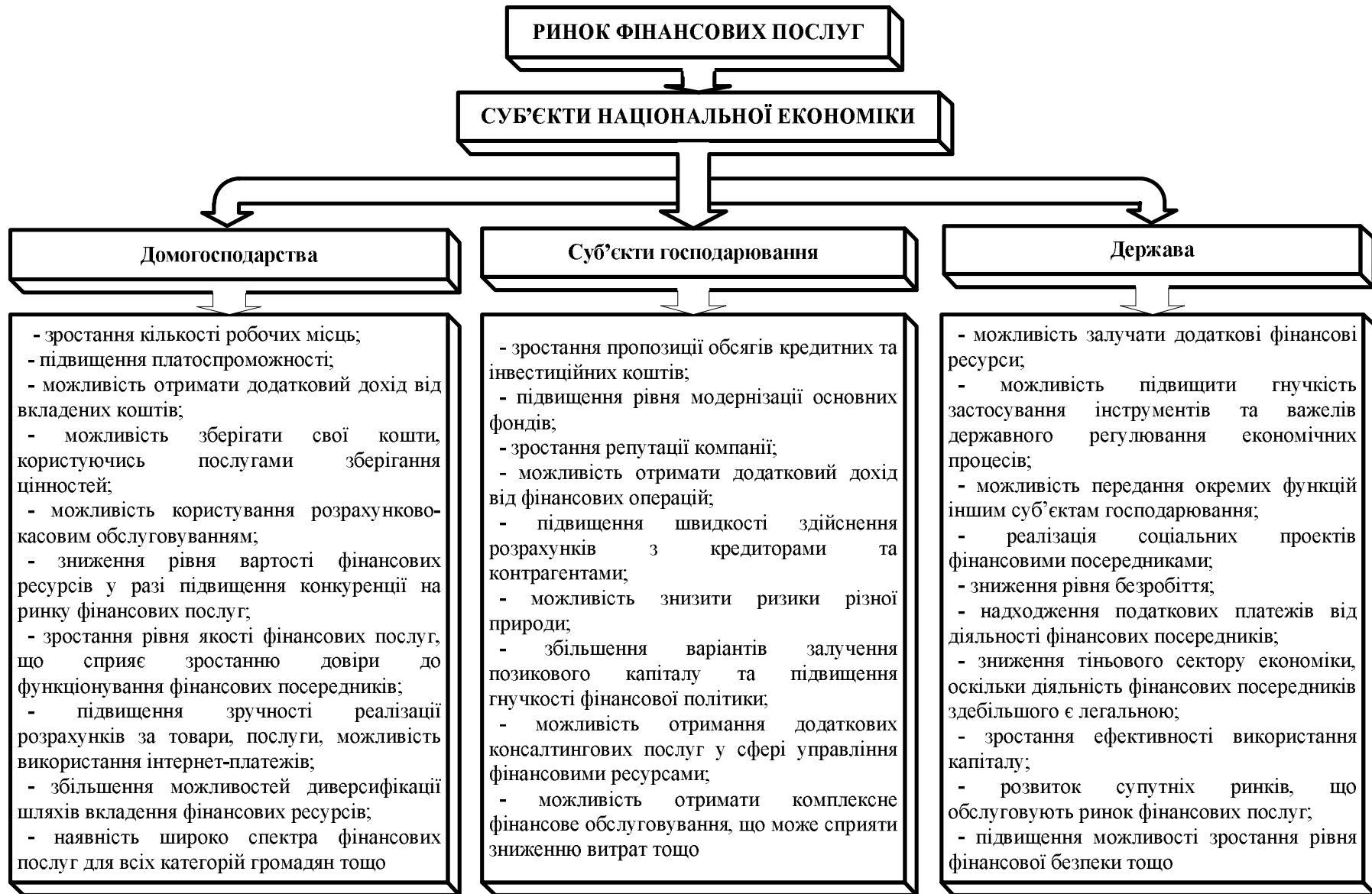


Рис. 5.2. Вплив ринку фінансових послуг на розвиток економічних суб'єктів у межах системи національного господарства
Джерело: складено авторами.

Особливого значення у глобальному світі на сьогодні набувають питання забезпечення фінансової безпеки держави як окремого напрямку економічної компоненти національної безпеки країни. Динамічний розвиток міжнародного фінансового ринку приводить до процесів консолідації, взаємодії та взаємозв'язку між різними державами, територіями та підприємствами з урахуванням як позитивних, так і негативних тенденцій таких дій. Однак на сьогодні стає очевидним, що зазначені процеси є настільки глобальними, що жодній країні, яка розвивається на засадах ринкової економіки, демократичних цінностей, неможливо знаходитися осторонь від них. У такому стрімкому розвитку світових економічних тенденцій, яким не завжди притаманні виключно позитивні явища та риси, досить легко втратити важливі позиції у сфері забезпечення національної безпеки держави. За тривалого неефективного державного управління економікою можна опинитися у залежності від постійного надходження фінансових ресурсів із зовнішніх ринків від іноземних інвесторів, міжнародних організацій, інших країн. При цьому держава поступово втрачає елементи самостійності та фінансової незалежності, оскільки виникає дисбаланс фінансових ресурсів: власні надходження не забезпечують фінансування базових потреб країни. Таким чином, питання підвищення рівня фінансової безпеки держави є дуже важливими з позицій функціонування країни загалом та її стабільного і динамічного розвитку [4].

Фінансова безпека держави – важлива складова її економічної безпеки, такий стан існування держави, за якого можливим є забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів її стабільного розвитку в довгостроковій перспективі, задоволення першочергових фінансових потреб та сприяння формуванню передумов для ефективного розвитку національної економіки [4]. За своєю природою фінансова безпека держави як окрема система є досить складноструктурованою і можна ідентифікувати вплив ринку фінансових послуг на кожний із її компонентів. Проте логічно припустити, що найбільший вплив зазначений ринок буде здійснювати на забезпечення належного рівня тих видів безпеки, що безпосередньо пов'язані з діяльністю фінансових посередників (рис. 5.3).

Ринок фінансових послуг як цілісний об'єкт дослідження може здійснювати свій вплив на формування належного рівня фінансової безпеки виключно через створення передумов для розвитку фінансових установ, що на ньому працюють, функціонування яких частково і забезпечує належні умови зміцнення такого виду безпеки.

Зазначене дає підстави стверджувати про високий рівень важливості ринку фінансових послуг країни, його виняткову роль у забезпеченні економічної безпеки країни і стабільного її розвитку. Це вимагає підвищення уваги державних органів влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг до розуміння принципів розвитку досліджуваного ринку, розробки заходів щодо їх активізації та імплементації до загальної концепції забезпечення економічної безпеки держави.

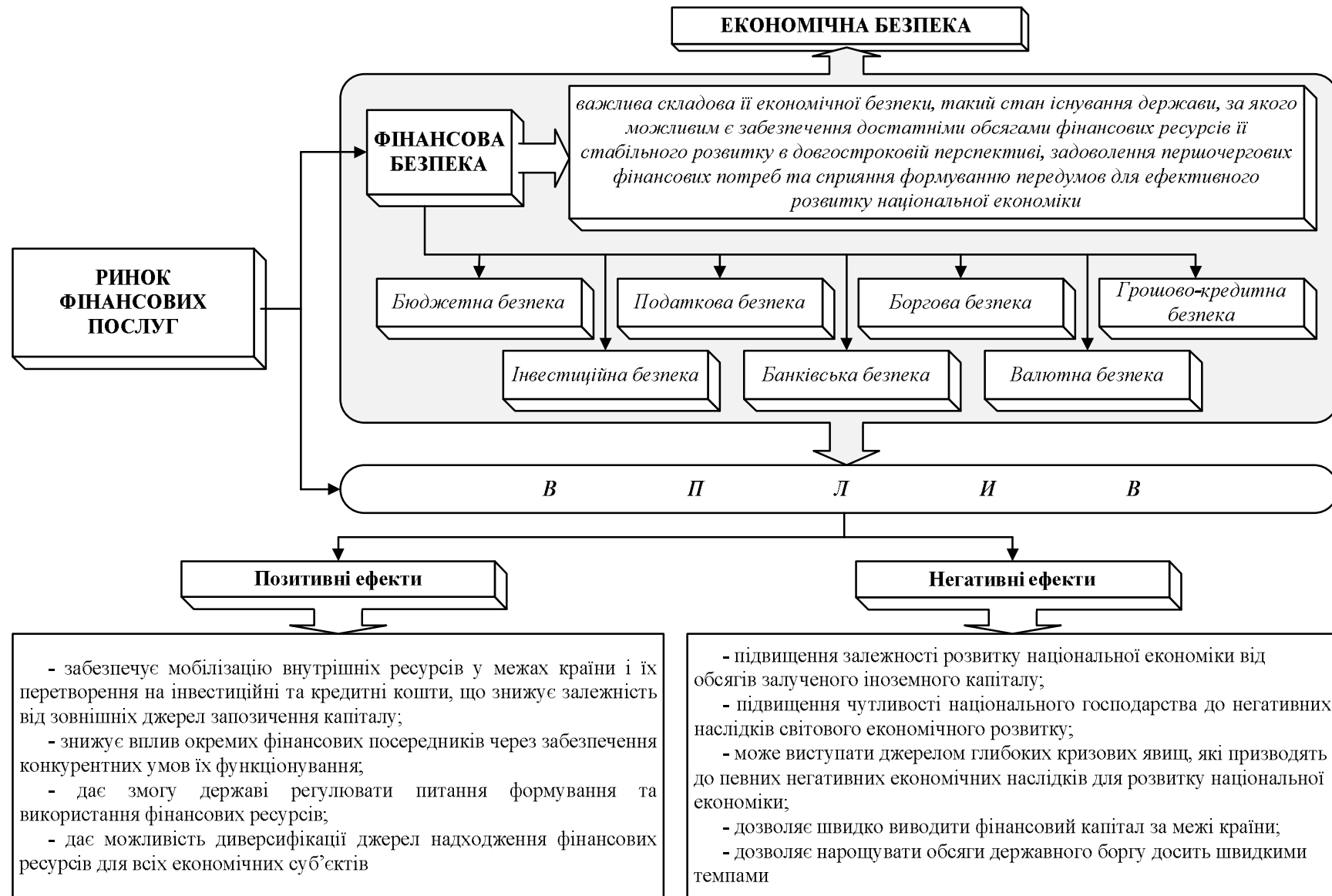


Рис. 5.3. Вплив ринку фінансових послуг на забезпечення належного рівня фінансової безпеки держави

Джерело: складено авторами.

Саме тому зміцнення функціонування фінансових посередників, відкритість їх діяльності, виведення потенціально кризових фінансових установ повинно стати частиною процесу реформування окресленого ринку. На сьогодні, враховуючи світову ситуацію на ринках фінансових послуг, зважаючи на наслідки світової фінансово-економічної кризи 2008 року, її вплив та заходи щодо їх нівелювання, стає зрозумілим, що реформування національного ринку фінансових послуг стає об'єктивно необхідною умовою подальшого розвитку національної економіки.

Забезпечення цілеспрямованої програми модернізації такого ринку, підвищення ефективності функціонування його інституціональної компоненти є необхідним, якщо бажаємо отримувати виключно позитивні впливи такого ринку та функціонування всього національного господарства. Свідома бездіяльність та постійна боротьба з наслідками кризових ситуацій на цьому ринку лише поглиблюють прояви його негативного впливу на розвиток всього суспільства.

Отже, у межах цього дослідження розглянуто особливості впливу ринку фінансових послуг на розвиток національної економіки. Зазначений ринок запропоновано розглядати як окрему систему і розуміти його сутність таким чином: сукупність споживачів та виробників фінансових послуг, що функціонують у межах єдиного економічного простору, їх відносин, які виникають з метою задоволення різних за своєю природою потреб у фінансових послугах, а їх взаємозв'язок пов'язаний з рухом фінансових ресурсів у межах такого простору, що частково супроводжується процесами перетворення тимчасово вільних коштів економічних суб'єктів у кредитні та інвестиційні ресурси.

Відповідно, національна економіка – система секторів та галузей, що функціонують в єдиному економічному просторі, який обмежений державними кордонами, та взаємодіють між собою. Національну економіку розглянуто як систему секторів та галузей, що функціонують в єдиному економічному просторі, який обмежений державними кордонами, та взаємодіють між собою.

Вплив ринку фінансових послуг на розвиток національної економіки запропоновано визначати через систематизацію його впливів за такими ознаками:

1) впливи позитивного та негативного характеру, які в цілому продукує ринок фінансових послуг як самостійна система на розвиток національної економіки, що дало можливість пізнати дуалістичність такого впливу та його неоднозначний характер;

2) впливи на розвиток окремих економічних суб'єктів, що дозволило підкреслити глибину та всезагальність потенціалу впливу ринку фінансових послуг на розвиток національної економіки.

Також досліджено роль ринку фінансових послуг у забезпеченні належного рівня фінансової безпеки держави, яку запропоновано розглядати як важливу складову економічної безпеки, такий стан існування держави, за якого можливим є забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів її стабільного розвитку у довгостроковій перспективі, задоволення першочергових фінансових потреб та сприяння формуванню передумов для ефективного розвитку національної економіки. Обґрунтовано важливість зазначеного ринку в такому процесі, описано особливості його позитивного та негативного впливу на фінансову безпеку держави.

Список використаних джерел

1. Болдова А. А. Інтеграція ринку фінансових послуг у глобалізоване світове середовище / А. А. Болдова, К. М. Бреус, Л. О. Вітренко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 2. – С. 6–13.
2. Вишивана Б. М. Роль ринку фінансових послуг у розвитку національної економіки / Б. М. Вишивана, О. В. Остафіль // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2009. – Вип. 5. – С. 192–196.
3. Дмитрієва О. А. Сфера фінансових послуг в економіці України: організаційні засади державного регулювання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Економіка та управління національним господарством» / О. А. Дмитрієва. – К., 2008. – 20 с.
4. Дубина М. В. Вплив системи парабанківських посередників на розвиток національної економіки / М. В. Дубина, Г. В. Кравчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 5 (131). – С. 108–114.
5. Дубина М. В. Застосування системного підходу до дослідження ринку фінансових послуг / М. В. Дубина // Проблеми економіки. – 2016. – № 3. – С. 261–266.
6. Дубина М. В. Концептуальні засади дослідження ролі довіри у забезпеченні фінансової безпеки держави / М. В. Дубина // Концептуальні засади формування фінансово-економічної безпеки : колективна монографія / під заг. ред. С. М. Шкарлета. – Ніжин : ФОП Лук'яненко В.В. ТВК „Орхідея”, 2015. – С. 25–65.
7. Ковтун О. А. Проблеми періодизації трансформації фінансової поведінки домогосподарств на ринку фінансових послуг України / О.А. Ковтун // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 274–281.
8. Леонов С. В. Інвестиційний потенціал банківської системи: методологія формування та використання : дис. ... д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 / Леонов Сергій Вячеславович. – Суми, 2009. – 451 с.
9. Шкарлет С. М. Особливості застосування когнітивного підходу до ідентифікації сутності ринку фінансових послуг / С. М. Шкарлет, М. В. Дубина // Економічний часопис. – 2016. – № 3-4 (2). – С. 70–74.

5.2. Регулювання розвитку фінансового ринку в контексті забезпечення фінансової безпеки України

Актуальні загрози фінансовій безпеці України свідчать про комплексність, стратегічний характер та глибину проблеми, яка формувалася та ігнорувалася десятиліттями на догоду задоволення поточних потреб держави та інтересів можновладців. Вагомий пласт загроз формується внаслідок незадовільних особливостей та тенденцій розвитку вітчизняного фінансового ринку. Отже, необхідною є система заходів щодо забезпечення фінансової безпеки та встановлення позитивного взаємозв'язку між її динамікою та розвитком фінансового ринку.

У середовищі українських науковців існує жвавий інтерес до проблеми розвитку вітчизняного фінансового ринку: О. В. Абакуменко [1; 2], В. В. Галушак [3], О. В. Козьменко та О. І. Школьник [4], В. М. Кремень та А. Ю. Семенов [5], Л. В. Кривенко та О. В. Ісаєва [6], а також багато інших. Не менше уваги вчені приділяють питанням забезпечення фінансової безпеки України: І. М. Комарницький, І. А. Франів та Б. М. Комарницький [7], Є. О. Медведкіна [8], О. І. Савицька [9], Н. М. Яценко [10]. Однак комплексне бачення потреби взає-

мозв'язку та взаємоузгодження державної політики розвитку фінансового ринку та комплексу заходів із забезпечення фінансової безпеки України практично відсутнє.

Основні загрози фінансовій безпеці України формуються у двох площинах: зростання державного боргу (прямо визначає фінансову безпеку держави, а отже, і національну безпеку) та незадовільні тенденції економічного розвитку (визначають перспективи формування фінансових ресурсів для забезпечення споживання, інвестиційних потреб розширеного відтворення та для функціонування держави).

Зростання державного боргу пов'язане із незадовільною політикою управління ним, передусім щодо якості обслуговування (формування фонду виплат) та ефективності рефінансування, а також із неефективною бюджетною політикою – вже тривалий час структура витрат держави віддзеркалює «проїдання» ресурсів, у т. ч. і кредитних, як на потреби її функціонування, так і на підтримку споживання численного переліку категорій соціально незахищених громадян.

В умовах неінвестиційного спрямування запозичених ресурсів держава може розраховувати на свою перспективну платоспроможність лише при достатніх темпах росту ВВП або значних резервах збільшення податкового навантаження на економіку. Для України не характерне ні перше, ні друге. Динаміка структури ВВП відображає перманентний занепад економіки – зниження частки інвестиційних витрат, зростання схильності до споживання імпорту, перманентне негативне сальдо зовнішньої торгівлі, періодичні суттєві спади реального ВВП, які відкидають економіку на кілька років у минуле. Вказані тенденції не дозволяють сподіватися на формування державою достатніх фондів фінансових ресурсів для виплати за взятими зобов'язаннями, тобто прямо засвідчують ще більше погіршення стану фінансової безпеки в перспективі. В довгостроковій перспективі Україна поступово втрачає економічний базис для фінансування розвитку та функціонування держави. Фінансовий ринок, який повинен виконувати функцію акумуляції вільних ресурсів суб'єктів господарювання та громадян та надання їм інвестиційного спрямування, вже багато років не виконує обох названих завдань. З одного боку, нестабільність ринку та ненадійність фінансових установ обумовлюють низьку довіру населення та періодичне зростання схильності до накопичення ресурсів у вигляді вилучених з обороту цінностей. З іншого ж – загальна економічна нестабільність та високий рівень ризику вкладень підвищують схильність фінансових установ до вкладення накопичених ресурсів у державні зобов'язання, що обумовлює подальше «проїдання» цих ресурсів.

Узагальнити та пояснити обидва названі фактори погіршення рівня фінансової безпеки України можна, вказавши на єдину спільну причину – фактичну відсутність виваженої державної економічної політики, яка сприяла б економічному розвитку, накопиченню фінансових ресурсів у країні та їх подальшому інвестиційному спрямуванню. Саме відсутністю цієї політики передусім слід пояснювати перманентне комплексне погіршення фінансової безпеки України, індикатори якої на довгостроковому горизонті, по суті, лише комплексно відображають загальноекономічні тенденції.

Тож, систематизуємо основні загрози фінансовій безпеці України, які виникають на фінансовому ринку (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

*Специфіка прояву загроз фінансовій безпеці України,
джерелом яких є фінансовий ринок*

| № п/п | Загрози | Специфіка прояву |
|--|--|---|
| 1. Об'єктивні загрози | | |
| 1.1 | Вилучення фінансових ресурсів з обороту | Загроза проявляється у вигляді концентрації заощаджень поза банками через недовіру до них |
| 1.2 | Неоптимальний розподіл ресурсів на інвестиційні та споживчі потреби | В Україні домінує спрямування ресурсів на поточне споживання, що визначається передусім діяльністю держави |
| 1.3 | Неоптимальний рівень відсоткової ставки | Ставка відсотка за кредит залишається високою для масового розвитку виробничих підприємств |
| 1.4 | Порушення стійкості фінансових установ | Фінансові установи залишаються нестійкими та ненадійними, про що свідчить стан банківської сфери |
| 1.5 | Низька ліквідність фінансових активів | Фондовий ринок України не виконує функцію забезпечення ліквідності фінансових активів |
| 1.6 | Стрімкі коливання попиту і пропозиції капіталу | Стрімкі коливання спостерігаються та посилюються потребою покриття дефіциту бюджету |
| 1.7 | Проникнення кризових проявів з фінансових ринків інших країн | Фінансовий ринок України залишається чутливим до кризових проявів на світовому ринку через високу залежність банків та бюджету від іноземних ресурсів |
| 2. Ризики опортуністичної поведінки | | |
| 2.1 | Втрати фінансових установ у зв'язку із сепаратистськими проявами | Загроза актуальна через концентрацію значних обсягів активів банків в областях, що потенційно можуть стати об'єктом сепаратистської пропаганди РФ |
| 2.2 | Опортуністичні дії держав або міжнародних організацій у інвестиційній і фінансово-кредитній сферах | Актуальною є загроза опортуністичних дій кредиторів за зовнішніми зобов'язаннями української держави |
| 2.3 | Валютні спекуляції | Загроза актуальна в умовах нестабільності |
| 2.4 | Криміналізація фінансових відносин | Проблема криміналізації фінансового сектора України не менш актуальна, аніж питання подолання корупції |
| 3. Інші | | |
| 3.1 | Недостатній рівень монетизації економіки | Рівень монетизації протягом останнього десятиліття недостатній для забезпечення економічного росту |
| 3.2 | Низький рівень фінансового менеджменту | Проблема низького рівня фінансового менеджменту актуальна на усіх рівнях |
| 3.3 | Масштабні катастрофи природного чи антропогенного характеру | Резерви покриття збитків, окрім бюджетів, практично відсутні, а страхування не виконує відповідної функції через недостатню масовість |

Джерело: розроблено авторами.

Загрозу вилучення фінансових ресурсів з обороту в Україні слід вважати актуальною, виходячи з динаміки рівня залучення заощаджень населення до банківської системи. Недовіра до фінансових установ, зумовлена банкрутствами банків та незадовільним рівнем виплат Фонду гарантування вкладів (інфляційні та курсові втрати вкладників за період між датою визнання банку неплатоспроможним та датою виплати), спонукає населення до формування заощаджень у вигляді запасів ліквідних активів без їх передачі в розпорядження фінансових посередників.

Загрозу неоптимального розподілу фінансових ресурсів на інвестиційні та споживчі потреби слід вважати для України актуальною, про що свідчать виявлені в попередньому розділі тенденції до зниження частки інвестиційних витрат у складі ВВП та регулярного залучення державою позикових ресурсів для фінансування дефіциту бюджету, інвестиційна складова якого є мізерною.

Рівень ставки відсотка на капітал в Україні залишається незадовільним. У 2014 році ставка відсотка за гривневими банківськими кредитами досягла 27 % [11], що складно вважати прийнятним для більшості видів економічної діяльності з огляду на їх рентабельність. Тобто загроза високої ставки відсотка є актуальною. При цьому не можна оминати увагою факт її об'єктивної обумовленості особливостями вітчизняного бізнес-середовища. В 2014 році навіть досягнутого високого значення відсоткової ставки було недостатньо для покриття інфляційних втрат, не кажучи вже про підвищені в умовах політичної та військової нестабільності ризику, рівень котрих також повинен відображатися у складі відсотка.

Загроза порушення стійкості фінансових установ також є актуальною з огляду на кількість банкрутств банківській системі як основній складовій вітчизняного фінансового ринку. Тенденція до погіршення фінансового стану банків стала настільки масовою, що навіть отримала неофіційну назву «банкопад».

Стрімкість коливань попиту і пропозиції на капітал в Україні оцінювати складно. Якщо як критерій використовувати динаміку банківських депозитів і кредитів, то безперечно стрімкими були зміни їх обсягу лише у 2008–2009 роках. Динаміку ж наступних років стрімкою і не передбачуваною однозначно назвати не можна. З позиції ціни капіталу коливання попиту і пропозиції були більш суттєвими. За період 2008–2014 років середньорічне коливання відсоткової ставки за гривневими кредитами становило 3 %, при чому спостерігалися як різкі спади (2010–2011 роки), так і різкі піднесення (2008–2009 та 2013–2014 роки). Коливання ставки за депозитами було також суттєвим, хоча і значно меншим – 2,1 % в середньому за 2008–2014 роки з піками зростання в 2009 (+3,5 %) та 2012 (+4 %) роках [11]. Загалом же, на нашу думку, слід вважати стрімкі коливання попиту і пропозиції на капітал наявними в економіці України, що значною мірою спровоковано виходом держави на ринок внутрішніх запозичень у 2013–2014 роках.

Актуальність загрози проникнення кризових явищ іноземних фінансових ринків в Україну залишається досить високою через збереження високого рівня залежності фінансового ринку, передусім банківської системи від залучення ресурсів за кордоном. Ця особливість діяльності вітчизняних банків вже відіграла негативну роль у проникненні на вітчизняний простір світової фінансової кризи 2007–2008 років, і до цього часу імовірність повторення ситуації не знизилася суттєво, тим більше якщо враховувати залежність українського бюджету від зовнішніх запозичень.

Загрозу втрат фінансових установ у зв'язку із сепаратистськими проявами, яка актуалізувалася у зв'язку з політичними та військовими подіями 2014–2016 років, слід оцінювати передусім через призму розподілу активів та зобов'язань фінансових установ у регіональному розрізі. Зокрема, за даними НБУ банки

України втратили внаслідок сепаратистських рухів на Сході та анексії Криму близько 57 млрд грн, або 8,5 % ресурсної бази та майже 6 % ринку з обсягом активів 53,8 млрд грн [11]. Загроза подальших значних втрат зберігається на суттєвому рівні передусім через нерівномірність розподілу активів та пасивів банків по території країни. Станом на кінець липня 2016 року основні обсяги активів банківської системи припадали на 2 області. Київська область та місто Київ сукупно формували 56,6 % активів, Дніпропетровська ж область – 20,4 % [11]. Значні обсяги активів сконцентровані в Одеській, Харківській, Донецькій, Запорізькій, Львівській та Миколаївській областях. На наш погляд, підвищений ризик сепаратистських явищ та агресії з боку РФ зберігається для Донецької, Одеської, Харківської та Дніпропетровської областей, що сукупно концентрували близько 30 % активів [11]. Слід також враховувати той факт, що кредити, юридично оформлені на головні офіси підприємств у Києві, часто забезпечені активами в інших областях.

Ризик опортуністичної поведінки держав чи міжнародних фінансових організацій в Україні слід розцінювати як актуальний щодо власників вже сформованих обсягів державного боргу. Високі темпи зростання зовнішнього боргу не завжди були адекватними потребам бюджету в покритті дефіциту та пояснюються специфікою рефінансування зобов'язань. Існує висока імовірність переходу зовнішнього боргу в руки ризикових інвесторів, які бажають отримати надприбутки від своїх вкладень, не рахуючись з інтересами і потребами нашої держави.

Загроза валютних спекуляцій в Україні також є високою через значні обсяги чорного ринку іноземної валюти, що активізувався в умовах девальвації гривні та зростання недовіри до банківських установ. Два вказані явища обумовлюють інтерес населення до операцій на чорному ринку. Можливість же його існування підтримується практичною безкарністю операторів чорного ринку та неконтрольованістю запасів готівкової валюти з боку НБУ.

Про актуальність проблеми криміналізації фінансової сфери України свідчать дані щодо статистики відповідних злочинів. С. С. Чернявський вказує, що лише за період 2006–2011 років від злочинів у фінансовій сфері постраждало близько 100 тис. громадян, загальний обсяг збитків становив понад 1 млрд грн, з яких відшкодовано не більше чверті [12] – і це лише за доведеними фактами. Масштаби явища вражають, а ситуація з 2011 року жодним чином не покращилася, про що свідчить той факт, що питання відповідальності за масові банкрутства українських банків навіть не піднімалося ані щодо їхнього керівництва, ані щодо посадовців НБУ як регулятора.

Багато вітчизняних дослідників вказують на недостатній рівень монетизації вітчизняної економіки як фактор гальмування її розвитку. Враховуючи суттєве погіршення цього показника у 2015 році (знизився до 50,2 % порівняно з 59,5 % та 60,2 % відповідно в 2003 та 2014 роках) [11; 13], вважаємо загрозу недостатнього рівня монетизації економіки України актуальною для її фінансової безпеки.

Актуальність проблеми низького рівня фінансового менеджменту, на нашу думку, також є очевидною, причому на усіх рівнях. Такий висновок сформовано на основі загальної оцінки тенденцій розвитку фінансової системи. За 25 років існування незалежної української держави:

- на державному рівні: не вдалося досягнути достатньої стабільності національної грошової одиниці, не вдалося забезпечити стійкість банківської системи та розвиток фондового ринку, відсутні ефективні рішення в бюджетній сфері, що спричинило зростання державного боргу, ефективність антиінфляційної політики у кризові періоди нульова;

- на рівні суб'єктів господарювання: ефективність управління фінансовою діяльністю підприємств низька з огляду на відсоток збиткових фірм та обсяги їх втрат, ефективність управління грошовими потоками низька, що підтверджується обсягами дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств;

- на рівні домогосподарств: відсутнє розуміння елементарних принципів управління фінансовими ресурсами, що підтверджується чисельністю вдалих випадків фінансових зловживань з коштами вкладників та неадекватністю дій населення при отриманні позик (криза валютних кредитів 2009–2010 років).

Масштабні катастрофи природного чи антропогенного характеру слід розцінювати як перманентну загрозу фінансовій безпеці України з огляду на непередбачуваність та стихійність таких явищ. Для формування деякого рівня забезпеченості від цього типу загроз необхідним є створення деякого страхового фонду. В Україні в ролі такого фонду використовуються резервні фонди бюджетів (державного чи місцевого залежно від масштабу катастрофи). Спеціальні перманентні фонди державою практично не формуються, а роль страхових послуг у цьому плані мізерна з огляду на непопулярність страхових послуг у суспільстві та низьку платоспроможність населення.

Слід зазначити, що причини вказаних проблем та загроз криються у двох основних площинах. По-перше, за 25 років, що минули від здобуття Україною незалежності, так і не було сформовано цілісного бачення стратегії розвитку країни. Такий висновок є всеохоплюючим та стосується усіх сфер (політичної, військової, економічної, фінансового ринку, розбудови держави тощо). За відсутності стратегії та цільових орієнтирів розвитку, діяльність держави постійно спрямовується виключно на вирішення поточних проблем, при цьому ігноруються перспективи та наслідки прийнятих рішень для наступних періодів, що сприяє поглибленню та вкоріненню кризогенних суперечностей. По-друге, важливою ознакою сучасності є низький рівень відповідальності в усіх сферах та на усіх рівнях. В Україні відповідальність часто оминає навіть кримінальних злочинців, не кажучи вже про посадовців, які халатно відносяться до власних обов'язків. Для останніх часто відсутні навіть правові засади механізму притягнення до відповідальності.

Оскільки стан фінансової безпеки та тренди факторів її формування вимагають стратегічного характеру пропозицій, то передусім необхідно визначитися із засадничим базисом (принципами) політики забезпечення фінансової безпеки України. Базовим принципом такої політики повинна бути стратегічність – поточні заходи із забезпечення фінансової безпеки не повинні суперечити потребам збереження і покращення її рівня у довгостроковому періоді, а також повинні вписуватися у загальну канву стратегії національного розвитку. Важливо також дотримуватися принципу системності у тому значенні, що політика забезпечення фінансової безпеки повинна розроблятися і реалізовуватися поряд із

загальною стратегією національного розвитку та політиками економічного й соціального розвитку. Названі комплекси уявлень про цілі, завдання і методи діяльності держави у відповідних сферах повинні становити єдину взаємно не-суперечливу систему планів і заходів.

Засадничий базис повинен містити групу загальнонеобхідних у демократичній державі з ринковою економікою принципів:

- верховенства права – всі плани, рішення та заходи щодо забезпечення фінансової безпеки України повинні лежати в правовій площині, якщо наявна система правових норм суперечить потребам фінансової безпеки, то вирішенню проблеми повинна передувати оптимізація законодавства;

- пріоритету базових прав і свобод людини та громадянина, зокрема прав на життя, честь і гідність, охорону здоров'я, свободу думки, інші права у принципі можуть підлягати деяким виключенням і обмеженням в інтересах фінансової безпеки, але виключно за умови законодавчого встановлення закритих і чітко визначених переліків виключень і обмежень та умов їх виникнення;

- своєчасності рішень і заходів щодо захисту фінансової безпеки України, що повинно виражатися в наявності в системі державних органів таких структур, які мали б чітко визначені повноваження та обов'язки щодо прийняття та реалізації оперативних рішень;

- економічності – цей принцип, що зазвичай трактується через переважання вартості позитивних ефектів над витратами на їх досягнення, у сфері фінансової безпеки країни повинен бути трансформований у потребу мінімізації витрат на її забезпечення: заходи, що потребують витрат повинні бути дійсно необхідними, при однаковій ефективності перевага повинна віддаватися заходам з мінімальною вартістю.

У демократичній державі з метою формування передумов для розвитку ринкової економіки важливими є мінімальні рівні втручання держави в економічне життя та обмеження свободи суб'єктів господарювання, що відповідає принципу адекватності. Рішення та заходи держави щодо забезпечення фінансової безпеки повинні бути адекватними характеру загроз. При подоланні об'єктивних загроз адміністративне втручання в економіку повинно бути мінімізованим, у той час як загрози опортуністичної поведінки можуть долатися за рахунок всього наявного в державі арсеналу законних методів примусу, припинення та покарання.

З метою забезпечення дійсної ефективності заходів щодо покращення стану фінансової безпеки України важливо також дотримуватися принципу відповідальності. У цьому випадку мається на увазі всеохоплююча особиста відповідальність усіх суб'єктів у межах їх завдань та обов'язків. Державні чиновники усіх рівнів повинні нести відповідальність за виконання власних обов'язків та покладених на них завдань. Службовці фінансових установ також повинні чітко усвідомлювати відповідальність за власні дії, що порушують встановлені норми та правила для них. Навіть окремі громадяни повинні розуміти характер та невідворотність відповідальності за порушення фінансового характеру, валютні спекуляції наприклад. Лише за умови чіткого закріплення взаємозв'язку порушень із відповідальністю та практичного забезпечення невідворотного характе-

ру останньої питання забезпечення фінансової безпеки країни зможе набути характеру дійсно національного інтересу і пріоритету.

Другим визначальним елементом державної політики забезпечення фінансової безпеки є система цілей і завдань. Головну мету цієї політики слід встановлювати з урахуванням сутності поняття «фінансова безпека», яка визначена нами через достатність фінансових ресурсів для продовження функціонування системи в умовах подолання або пристосування до дії несприятливих факторів. Отже, основною метою державної політики забезпечення фінансової безпеки слід вважати наявність у країні достатнього обсягу фінансових ресурсів для забезпечення поточного споживання населення, функціонування та розвитку економіки та виконання своїх функцій державою. Деталізація вказаної мети розкривається через систему підпорядкованих їй завдань:

- сформувані резерви покриття потреби фінансування поточного споживання в достатніх обсягах, що є запорукою внутрішньої стабільності країни у кризові періоди;

- залучити достатні обсяги фінансові ресурсів до внутрішнього економічного обігу для інвестування і розширеного відтворення, що є передумовою фінансової незалежності на міжнародній арені;

- забезпечити збалансованість державного бюджету в довгостроковому періоді, що становить основу суверенітету держави та незалежності країни.

Кожне із наведених завдань підлягає подальшій деталізації, що дозволить сформувати піраміду цілей державної політики забезпечення фінансової безпеки. Слід вказати, що подальша деталізація завдань встановлює нерозривну пов'язаність фінансової безпеки зі станом та ефективністю функціонування фінансового ринку. Наприклад, потреба у формуванні резервів розкладається на такі підпорядковані завдання:

- забезпечення достатнього рівня доходів населення для формування заощаджень, що власне і становитимуть основу резерву фінансових ресурсів;

- створення позитивного іміджу та підвищення надійності фінансових установ, що є передумовою залучення заощаджень до економічного обігу та нерозривно пов'язано із потребою забезпечення розширеного відтворення;

- формування дієвого механізму створення, управління та перерозподілу державного резерву фінансових ресурсів, що призначений для забезпечення споживання найбільш нужденними категоріями осіб на рівні не нижче мінімального.

Щоб забезпечити інвестування та розширене відтворення, необхідно вирішити такі завдання:

- забезпечити прогнозоване середовище для ведення господарської діяльності та сформувати ефективну систему захисту законних прав власності, що є основою сприятливого інвестиційного клімату;

- створити передумови для формування оптимальної вартості капіталу для інвесторів та реципієнтів, що є необхідним фактором попередження «втечі» капіталу та залучення іноземних інвестицій;

- розробити систему бюджетних інвестиційних програм у найбільш пріоритетних сферах економіки, що забезпечить розширене відтворення до моменту формування зацікавленості інвесторів у веденні відповідних видів діяльності.

Збалансованості державного бюджету в довгостроковому періоді можна досягнути за рахунок вирішення таких завдань:

- створити ефективний механізм управління державним боргом, котрий встановлював би адекватність джерел залучення ресурсів та напрямків їх використання з урахуванням потреби погашення боргу в майбутньому та оптимальність рішень щодо рефінансування в разі потреби;

- сформувати взаємозв'язок доходної та видаткової частин бюджету з метою попередження надмірного дефіциту та невиправданого зростання державного боргу;

- забезпечити взаємозв'язок бюджетної політики та параметрів макроекономічного середовища з метою коригування розподілу фінансових ресурсів в економіці на потреби споживання та інвестування шляхом застосування бюджетно-податкових важелів.

Подальша деталізація завдань за нижчими рівнями піраміди є актуальною науково-практичною проблемою, яка потребує детального дослідження з утворенням відповідних наукових колективів та залученням спеціалістів-практиків. В Україні сформувалася парадоксальна ситуація, коли в умовах стрімкого зростання чисельності кадрів вищих рівнів кваліфікації (докторів та кандидатів наук) їх залучення до вирішення дійсно важливих актуальних проблем розвитку країни є мінімальним, а рівень інноваційної активності в економіці незадовільним. На нашу думку, той комплекс проблем, що накопичився в Україні на цьому етапі, вимагає задіяння цього резерву розвитку економіки. Причому остання теза стосується не тільки питання фінансової безпеки країни, але і розвитку економіки взагалі та окремих галузей і видів діяльності в її складі зокрема. Кажучи іншими словами, наукового опрацювання потребує не тільки конкретизація та деталізація напрямків і заходів політики забезпечення фінансової безпеки України, але і конкретні масштабні інвестиційні та окремі інноваційні проекти освоєння державних і приватних інвестицій. Досягнення цієї мети можливе різними способами від програм державного фінансування наукових досліджень за найбільш пріоритетними темами, до встановлення механізму затвердження тематики наукових досліджень здобувачів наукових ступенів незалежно від джерел фінансування їх підготовки та ініціативних тем наукових колективів державних наукових установ та вищих навчальних закладів з урахуванням пріоритетів держави.

Важливою складовою державної політики забезпечення фінансової безпеки України є вдосконалення організаційного забезпечення її практичної реалізації. В контексті запропонованої піраміди цілей і завдань політики вдосконалення потребує діяльність НБУ, МФУ, МЕРТУ, НКДРРФП, НКЦПФР, ФГВФО, МВС та прокуратури. Крім того, необхідним елементом оптимізації організаційного забезпечення функціонування державної влади в цілому є підвищення професійної кваліфікації фінансових працівників державних структур усіх рівнів та органів влади.

Необхідною складовою розробки, обґрунтування та запровадження рішень у сфері забезпечення фінансової безпеки є також наявність адекватної методики оцінювання та прогнозування її стану. Відповідним методичний інструментарій повинен відповідати певним вимогам: давати можливість оцінки не тільки по-

точного стану фінансової безпеки, але і його динаміки в перспективі, забезпечувати потреби моделювання наслідків запровадження управлінських рішень, відповідати критеріям простоти, зрозумілості, мінімальних вимог до обсягу вихідних даних.

Методи державної політики забезпечення фінансової безпеки з урахуванням впливу фінансового ринку загалом повинні відповідати накопиченому світовим досвідом інструментарію методів регулювання фінансового ринку та бюджетної політики, важливим є їх застосування відповідно до принципу адекватності. Зокрема методи адміністративного характеру (ліцензування, нагляд, індикативне регулювання, пряме управління, заборони тощо) повинні використовуватися лише для попередження або усунення наслідків опортуністичної поведінки суб'єктів ринку. Подолання ж несприятливих, але об'єктивно обумовлених станом економіки явищ та тенденцій повинне здійснюватися передусім за рахунок економічних методів (податкової політики, зміни облікової ставки, операцій з державними цінними паперами, пільгового кредитування тощо).

Не слід також забувати про особливу категорію методів, які можна загалом визначити як методи соціальної пропаганди. Соціальну пропаганду доцільно застосовувати з метою формування в суспільстві свідомого ставлення до ролі індивіда у фінансовій системі держави та його відповідальності за її стабільність, а також для популяризації фінансової грамотності та поширення основних принципів управління фінансами.

Безперечно, основу усієї діяльності щодо розроблення та запровадження державної політики забезпечення фінансової безпеки з урахуванням впливу фінансового ринку повинні становити чинні нормативно-правові акти, що у разі потреби повинні бути відкориговані з урахуванням потреб часу. Наслідком застосування правових методів реалізації політики забезпечення фінансової безпеки повинні бути сприятливе правове поле та визначені межі застосування адміністративних методів регулювання, підстави застосування економічних методів, особливості та фінансове забезпечення використання методів соціальної пропаганди.

Можемо систематизувати вищевикладене бачення визначальних аспектів державної політики забезпечення фінансової безпеки з урахуванням впливів фінансового ринку (рис. 5.4).

Таким чином, нами запропоновано бачення концептуальних основ державної політики забезпечення фінансової безпеки з урахуванням впливу фінансового ринку. Зокрема, були обґрунтовані принципи розроблення та реалізації відповідних заходів у її межах. Визначена піраміда цілей цієї політики становить базу для подальших наукових розробок широкими колективами науковців та практиків.

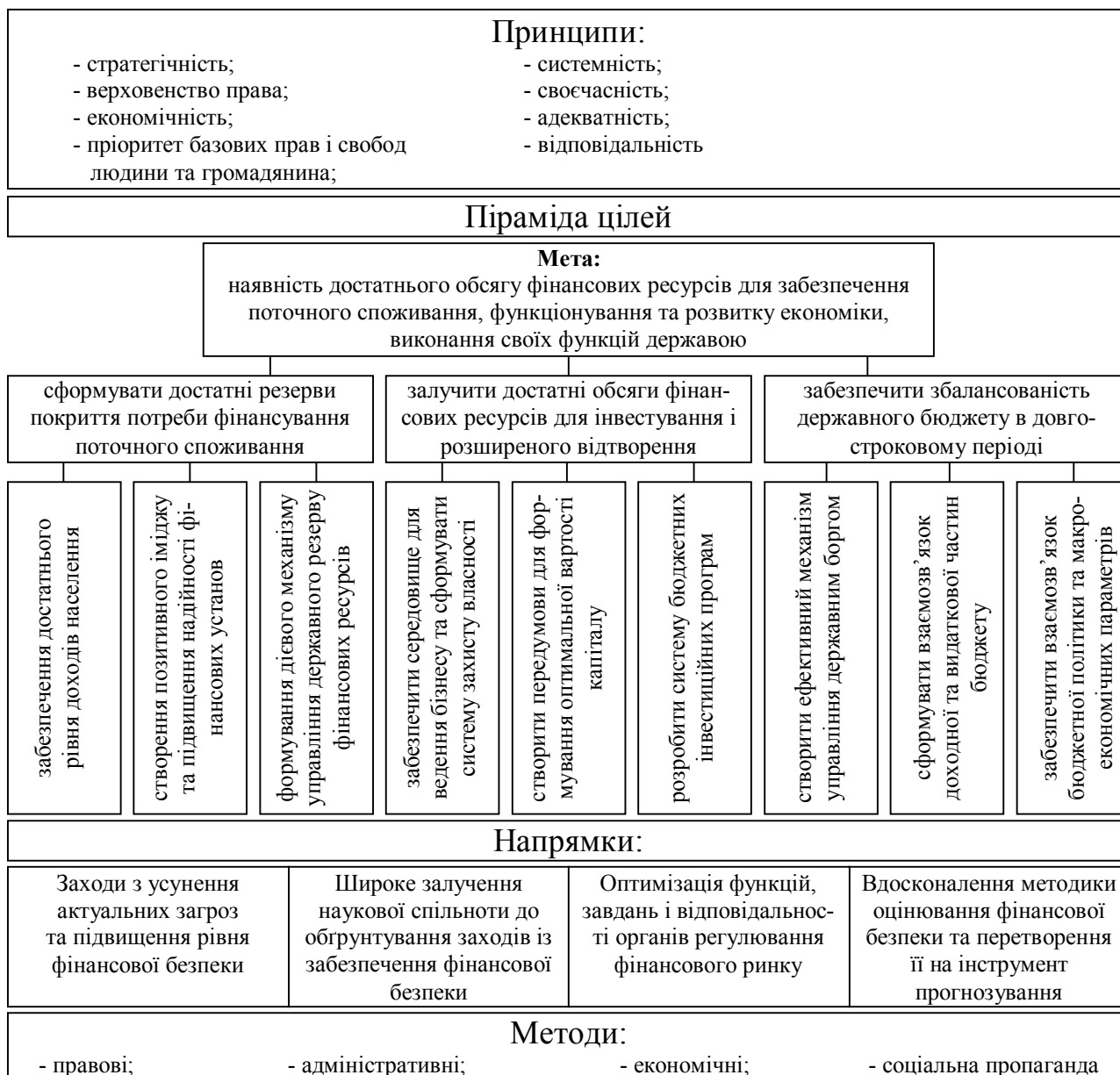


Рис. 5.4. Концепція Державної політики забезпечення фінансової безпеки з урахуванням впливу фінансового ринку

Джерело: розроблено авторами.

Питання, що потребують подальшого розгляду в цьому дослідженні – це удосконалення функцій, завдань та відповідальності органів регулювання фінансового ринку, оскільки результати аналізу засвідчують фактично повну недієздатність державного регулювання в цій сфері та неспроможність відповідних установ виконувати покладені на них функції, та проблема удосконалення методики оцінювання стану фінансової безпеки з перетворенням її на інструмент прогнозування та обґрунтування управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Абакуменко О. В. Кон'юнктура фінансового ринку України та детермінанти її регулювання / О. В. Абакуменко // Стратегія і тактика удосконалення політики сталого розвитку України в контексті євроінтеграційних процесів : колективна монографія / під заг. ред. Л. О. Коваленко : у 2 т. Т. 2. – Ніжин : ФОП Лук'яненко В. В. ТПК «Орхідея», 2015. – С. 10–72.

2. Абакуменко О. В. Розвиток кон'юнктури фінансового ринку України: Монографія / О. В. Абакуменко. – Чернігів : ПАТ «ПВК «Десна», 2013. – 464 с.
3. Галушак В. В. Перспективи розвитку фінансового ринку України / В. В. Галушак // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 9 (2). – С. 283–288.
4. Козьменко О. В. Щодо питання необхідності розробки стратегії розвитку фінансового ринку України / О. В. Козьменко, О. І. Школьник // Збірник наукових праць «Економічні науки». Серія «Облік і фінанси». – 2008. – Вип. 5 (20). – С. 243–250.
5. Кремень В. М. Науково-методичні засади забезпечення розвитку фінансового сектору України / В. М. Кремень, А. Ю. Семенов // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2013. – № 2. – С. 29–33.
6. Кривенко Л. В. Доцільність запровадження моделі мегарегулятора фінансового ринку України / Л. В. Кривенко, О. В. Ісаєва // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 3-4 (2). – С. 33–36.
7. Комарницький І. М. Сутність і шляхи забезпечення фінансової безпеки держави / І. М. Комарницький, І. А. Франів, Б. М. Комарницький // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2010. – № 2. – С. 22–28.
8. Медведкіна Є. О. Теоретико-методологічні засади забезпечення фінансової безпеки національних економік / Є. О. Медведкіна // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2011. – № 1, т. 1. – С. 249–254.
9. Савицька О. І. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України [Електронний ресурс] / О. І. Савицька // Економічний форум. – 2012. – № 3. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/soc_gum/ekfor/2012_3/62.pdf.
10. Яценко Н. М. Поняття та структура фінансової безпеки / Н. М. Яценко // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 170–174.
11. Статистика [Електронний ресурс] // Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=36674.
12. Чернявський С. С. Законодавче забезпечення протидії створенню в Україні «фінансових пірамід» / С. С. Чернявський // Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ. – 2012. – № 2. – С. 3–13.
13. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

5.3. Фінансово-економічна безпека страхового ринку України у глобальному страховому просторі

У сучасних умовах загальної економічної і політичної нестабільності у країні та подальшого розвитку інтеграційних процесів вітчизняна економіка загалом і страховий ринок зокрема підпадає під вплив великої кількості зовнішніх та внутрішніх загроз. Саме тому все більшої актуальності набувають такі поняття, як «фінансова безпека держави» та «фінансова безпека страхового ринку». Вирішенню багатьох проблем у сфері захисту економічних суб'єктів держави сприяє саме страховий ринок і тому формування досконалого, фінансово стійкого та безпечного страхового ринку в Україні є одним з першочергових завдань органів влади [1, с. 3].

Важливою складовою фінансової безпеки держави є фінансова безпека її страхового ринку. Фінансова безпека страхового ринку сприяє створенню ефективної системи захисту населення, суб'єктів господарювання та держави. Страховий ринок також є важливим джерелом довгострокових інвестицій, які можуть бути спрямовані в економіку країни. Підвищення рівня фінансової безпеки страхового ринку сприяє акумулюванню необхідних коштів та розвитку економіки.

Страховий ринок – особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї. Учасниками страхового ринку є страхувальники, застраховані, страховики, перестраховики, товариства взаємного страхування, страхові та перестрахові брокери, страхові агенти, аварійні комісари, а також професійні об'єднання страховиків, страхових посередників та інших учасників страхового ринку.

Слід зазначити, що розвиток економіки України супроводжується циклічними кризами, які характеризуються різким падінням курсу національної валюти, знеціненням доходів населення, стагнацією фінансових ринків. В економіці водночас зростає безробіття і рівень цін, відбувається спад виробництва при дефіцитному державному бюджеті, тобто має місце стагфляція.

Зауважимо, що українська сфера страхування порівняно з центральною, а тим паче західною Європою знаходиться на досить низькому рівні. Лише близько 10 % громадян довіряють страховим компаніям [1]. Так, незважаючи на те, що страховий ринок України існує вже більше двадцяти років, рівень довіри громадян до страхових компаній усе ще низький. Переважна більшість громадян звертаються до страхових компаній лише у випадку крайньої необхідності, коли цього вимагає закон або дійсно є шанс скористатися коштами від фінансової установи. Громадяни оформлюють страхові поліси, аби зібрати повний пакет документів, необхідний, наприклад, для туристичної подорожі. Зазначимо, що більшість людей не розуміє реальну природу страхування, побоюється користуватися послугами страхових компаній, оскільки уявляють страховий процес як складне бюрократичне непорозуміння. Тому в Україні наразі страховики витрачають левову частку своїх коштів на рекламні послуги.

Однак рівень довіри до страхування, і тим більше до страхування життя, залишається низьким. Причиною цього є швидкі темпи інфляції, відсутність гарантій щодо збереження накопичених страхових сум та їх виплати у визначений час, а також складна політична ситуація, що склалася останнім часом у країні.

Протягом останніх років Урядом України було послідовно схвалено три програми розвитку вітчизняного страхового ринку: у 1998, 2001 та 2005 роках. Останню з них, а саме «Концепцію розвитку страхового ринку України до 2010 року» було затверджено Розпорядженням Кабінету Міністрів України № 369-р від 23 серпня 2005 р. У цілому, прийняті програми дозволили визначити основні напрями розвитку страхового ринку в Україні. Проте окремі їх позиції з питань удосконалення системи державного регулювання страхової діяльності, розвитку соціально значущих видів страхування, відновлення довіри до страхової галузі, кадрового забезпечення страхової діяльності та інші так і не були повною мірою втілені в життя. До того ж при обґрунтуванні стратегії розвитку

страхового ринку України необхідно враховувати необхідність виконання вітчизняною страховою системою соціально-економічних функцій: по-перше, захист від потенційних ризиків, який необхідний для ефективного функціонування ринкової економіки, що є фактором її стабільності і стимулом для розширення підприємницької діяльності; по-друге, акумуляція довгострокових інвестиційних ресурсів для розвитку економіки.

На сьогодні ґрунтовно формуванням стратегії розвитку національного страхового ринку фактично займається лише Ліга страхових організацій України. При цьому Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг та інші державні органи не відіграють активної ролі у розбудові ефективного ринку. Інколи навіть навпаки, позиція регулятора щодо стратегічних напрямів розвитку страхового ринку України є протилежною думці учасників ринку. Вітчизняні науковці та практики в галузі страхування також проводять окремі дослідження з актуальних питань розвитку страхового ринку. Але комплексний підхід до стратегії розвитку страхового ринку в Україні відсутній.

Хоча страховий ринок України і пройшов стадію формування, але досі знаходиться на етапі свого розвитку. За оцінками експертів, покриття страхового поля (максимальна кількість об'єктів у цій місцевості, які потенційно можна застрахувати) в Україні становить 3–5 %, тоді як у країнах Західної Європи – понад 90 % [20, с. 19].

Це свідчить про наявність в Україні великих невикористаних резервів розвитку страхового ринку, реалізація яких значною мірою залежить від ефективності функціонування національної економіки

Питома вага страхового ринку в обсязі валового внутрішнього продукту за 2011–2015 рр. свідчить про незначну роль страхування в економіці країни (рис. 5.5).



Рис. 5.5. Питома вага страхового ринку України в обсязі валового внутрішнього продукту за 2011–2015 рр., %

Джерело: складено та розраховано на основі даних Державної служби статистики України.

Вітчизняні страхові компанії не повністю використовують свій потенціал як фінансового інституту, який акумулює кошти населення та підприємницьких структур і розміщує їх у процесі інвестиційної діяльності, беручи таким чином участь у перерозподілі ВВП.

За 2015 рік частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,5 %, що на 0,2 в.п. менше в порівнянні з 2014 роком; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2015 рік становила 1,1 %, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з відповідним показником 2014 року [20, с. 19–20].

Отже, відповідно до обраних вище показників, які розкривають динаміку розвитку вітчизняного страхового ринку, проаналізуємо кількість страхових компаній, які здійснюють страхову діяльність в Україні.

На рис. 5.6 відображено загальну кількість страхових компаній, які здійснювали свою діяльність в Україні на кінець звітного періоду.

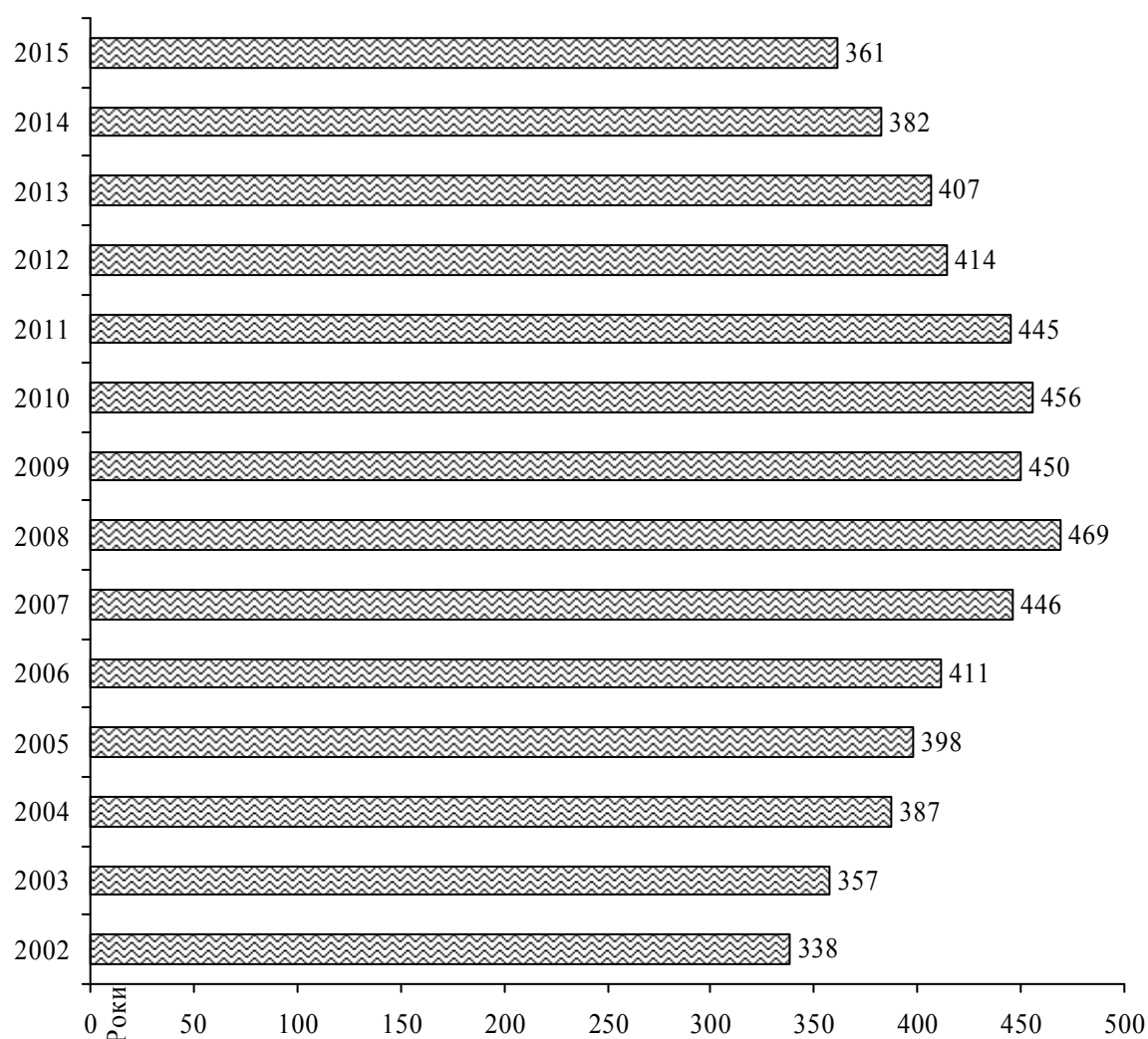


Рис. 5.6. Кількість страхових компаній, які здійснюють свою діяльність в Україні
Джерело: складено та розраховано на основі даних Державної служби статистики України.

Як бачимо, з 2010 року спостерігаємо зменшення страхових компаній. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2015 становила 361, у тому числі СК “life” – 49 компаній, СК “non-life” – 312 компаній (станом на 31.12.2014 – 382 компанії, у тому числі СК “life” – 57 компаній, СК “non-life” – 325 компаній) [21].

Страховий ринок України, на відміну від страхових ринків розвинутих країн ЄС, характеризується високою часткою компаній, що займається ризиковим страхуванням “non-Life” та незначною – компаній із страхування життя. Це є засвідченням низької соціальної захищеності населення України, на відміну від європейських країн, адже “лайфове” страхування передбачає матеріальне забезпечення не лише у випадку смерті або втрати працездатності, але й, що важливо, після досягнення пенсійного віку. Зокрема, в Європі виплати за довгостроковими договорами страхування загалом складають основу доходу громадян пенсійного віку[17, с. 10].

У 2015 році на 11,1 % збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 20,2 % (рис. 5.7). Збільшення відбулося з таких видів страхування: страхування вантажів та багажу – на 93 %; автострахування – на 20,0 %; страхування відповідальності перед третіми особами – на 43,0 %; медичне страхування – на 18,7%; страхування майна – 8,8 %; авіаційне страхування – 62,3 %; страхування медичних витрат – на 47,8 % [21].

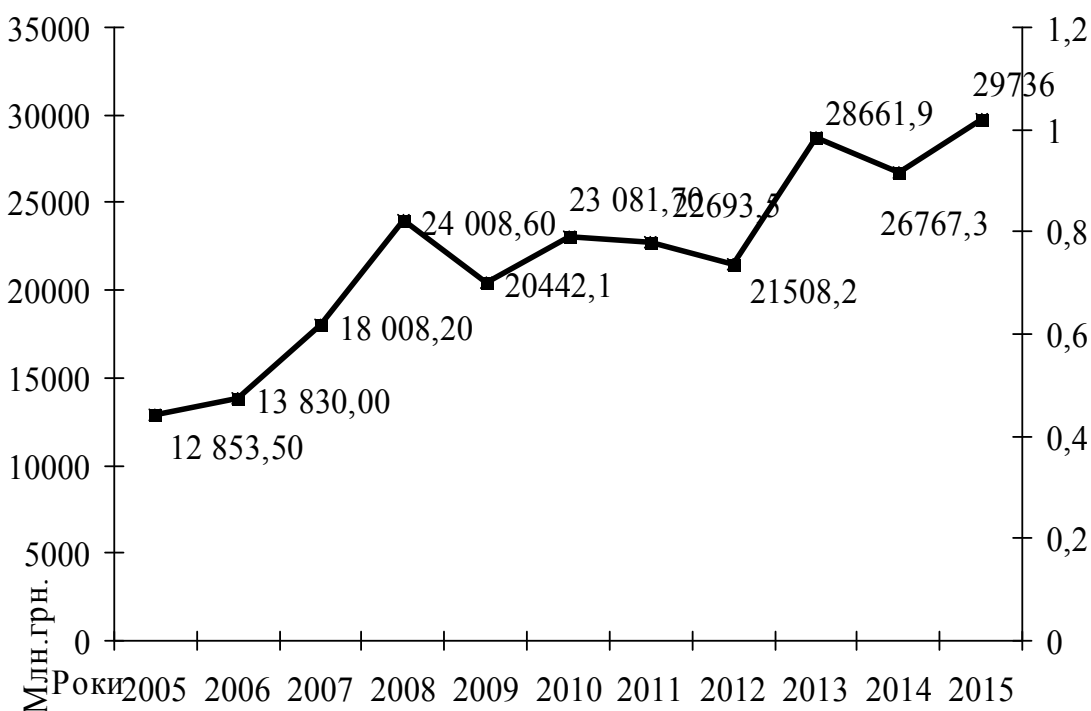


Рис. 5.7. Обсяг валових страхових премій на вітчизняному страховому ринку за підсумками 2005–2015 років

Джерело: складено та розраховано на основі даних Державної служби статистики України.

Обсяг валових страхових виплат в 2015 році збільшився на 59,9 %, обсяг чистих страхових виплат збільшився на 55,4 % (рис. 5.8). Зростання обсягів валових страхових виплат за 2015 рік мало місце у всіх основних системоутворюючих видах страхування. Так, збільшилися валові страхові виплати з таких видів страхування, як: автострахування – на 10,9 % та страхування життя – на 105,5 %; страхування фінансових ризиків – у 2,9 разу та страхування майна – на 146,1 %. Водночас, зменшилися валові страхові виплати зі страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – на 43,1 % [21].

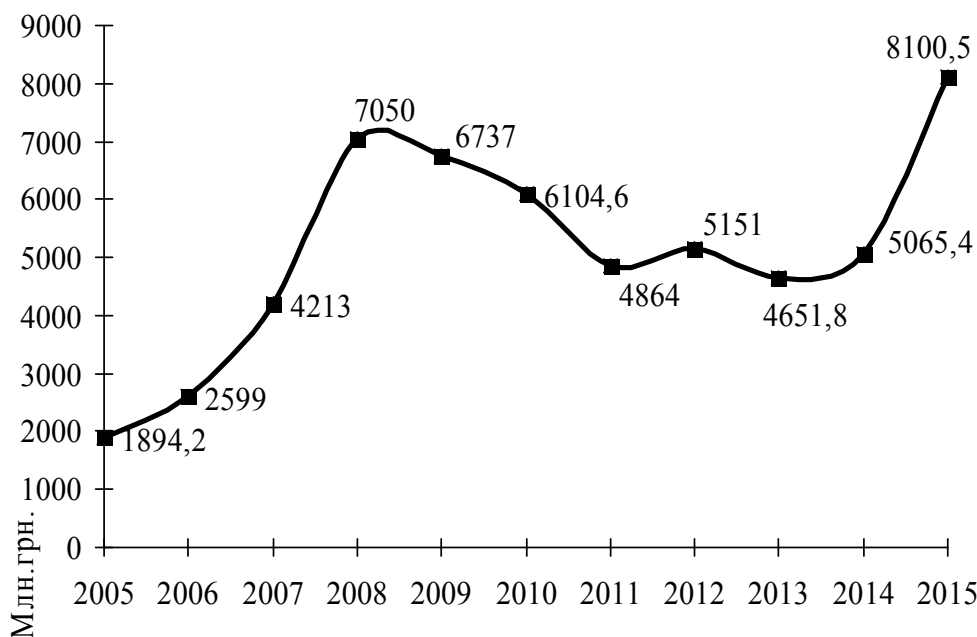


Рис. 5.8. Обсяг валових страхових виплат на вітчизняному страховому ринку за підсумками 2005–2015 років

Джерело: складено та розраховано на основі даних Державної служби статистики України.

З табл. 5.2 можна побачити, що операції вихідного перестраховання за 2015 рік зросли на 2,1 % [21]. Перерозподіл у структурі вихідного перестраховання відбувся на користь таких видів страхування, як: страхування вантажів та багажу; страхування відповідальності перед третіми особами та страхування майна.

Таблиця 5.2

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка

| Показники | 2013 | 2014 | 2015 | Темпи приросту, % | |
|--|----------|----------|-----------|-------------------|------------|
| | | | | 2014/ 2013 | 2015/ 2014 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис од. | | | | | |
| Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі: | 87 328,5 | 35 975,7 | 109 106,8 | -58,8 | 203,3 |
| - зі страховальниками-фізичними особами | 80 345,0 | 32 699,4 | 106 321,2 | -59,3 | 225,1 |
| Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті | 97 952,0 | 98 737,5 | 93 322,5 | 0,8 | -5,5 |
| Страхова діяльність, млн грн | | | | | |
| Валові страхові премії, у тому числі: | 28 661,9 | 26 767,3 | 29 736,0 | -6,6 | 11,1 |
| зі страхування життя | 2 476,7 | 2 159,8 | 2 186,6 | -12,8 | 1,2 |
| Валові страхові виплати, у тому числі: | 4 651,8 | 5 065,4 | 8 100,5 | 8,9 | 59,9 |
| зі страхування життя | 149,2 | 239,2 | 491,6 | 60,3 | 105,5 |
| Рівень валових виплат, % | 16,2% | 18,9% | 27,2% | - | - |
| Чисті страхові премії | 21 551,4 | 18 592,8 | 22 354,9 | -13,7 | 20,2 |
| Чисті страхові виплати | 4 566,6 | 4 893,0 | 7 602,8 | 7,1 | 55,4 |
| Рівень чистих виплат, % | 21,2% | 26,3% | 34,0% | - | - |
| Перестраховання, млн грн | | | | | |
| Сплачено на перестраховання, у тому числі: | 8 744,8 | 9 704,2 | 9 911,3 | 11,0 | 2,1 |
| - перестраховикам-резидентам | 7 110,4 | 8 173,7 | 7 381,1 | 15,0 | -9,7 |
| - перестраховикам-нерезидентам | 1 634,4 | 1 530,5 | 2 530,2 | -6,4 | 65,3 |
| Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі: | 486,7 | 640,9 | 1 345,8 | 31,7 | 110,0 |

Закінчення табл. 5.2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|----------|----------|----------|-------|-------|
| - перестраховиками-резидентами | 85,2 | 172,4 | 497,7 | 102,3 | 188,7 |
| - перестраховиками-нерезидентами | 401,5 | 468,5 | 848,1 | 16,7 | 81,0 |
| Отримані страхові премії від перестраховальників-нерезидентів | 324,0 | 12,9 | 38,1 | -96,0 | 195,3 |
| Виплати, компенсовані перестраховальникам-нерезидентам | 27,4 | 9,9 | 12,9 | -63,9 | 30,3 |
| Страхові резерви, млн грн | | | | | |
| Обсяг сформованих страхових резервів | 14 435,7 | 15 828,0 | 18 376,3 | 9,6 | 16,1 |
| - резерви зі страхування життя | 3 845,8 | 5 306,0 | 6 889,3 | 38,0 | 29,8 |
| - технічні резерви | 10 589,9 | 10 522,0 | 11 487,0 | -0,6 | 9,2 |
| Активи страховиків та статутний капітал, млн грн | | | | | |
| Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2)) | 66 387,5 | 70 261,2 | 60 729,1 | 5,8 | -13,6 |
| Активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів | 37 914,0 | 40 530,1 | 36 418,8 | 6,9 | -10,1 |
| Обсяг сплачених статутних капіталів | 15 232,5 | 15 120,9 | 14 474,8 | -0,7 | -4,3 |

Джерело: розроблено авторами.

Страхові резерви станом на 31.12.2015 зросли на 16,1 % у порівнянні з аналогічною датою 2014 року, при цьому технічні резерви – на 9,2 %, а резерви зі страхування життя – на 29,8%. У порівнянні з аналогічною датою 2015 року зменшились такі показники, як загальні активи страховиків (-13,6 %); активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів (-10,1 %) та обсяг сплачених статутних капіталів (-4,3 %) [20, с. 20].

Forbes представляє щорічний рейтинг надійності страхових компаній. Об'єкт рейтингу – страхові компанії, сума валових зборів яких перевищує або дорівнює 100 млн гривень. Предмет рейтингу – привабливість страхових компаній для власників рухомого й нерухомого майна, що визначається кількісно як загальна сума балів факторів привабливості – від 1 до 4, зважених на важливість кожного фактора – коефіцієнт у діапазоні від 0 до 1.

Перші місця рейтингу посідають дочірні підприємства міжнародних фінансових груп з австрійським і нідерландським капіталом (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

Рейтинг надійності страхових компаній

| Компанія | Боргове навантаження | Ліквідність | Рівень виплат | Приріст премій | Приріст капіталу | Входження до МФГ | Рівень пере-страхування | Коеф. фінансової стійкості | Підсумковий бал | Рейтинг |
|-----------------------------|----------------------|-------------|---------------|----------------|------------------|------------------|-------------------------|----------------------------|-----------------|----------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| «Княжа» | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3,10 | В |
| «Уніка» | 1 | 1 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3,00 | В |
| «Українська страхова група» | 1 | 3 | 4 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2,95 | В |
| «Універсальна» | 2 | 1 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2,85 | В |
| «PZU Україна» | 1 | 1 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 1 | 2,85 | В |
| «Просто-страхування» | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 1 | 3 | 2,85 | В |
| «Інгосстрах» | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 1 | 3 | 4 | 2,80 | В |
| «Провідна» | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 1 | 3 | 2,70 | В |
| «Інго Україна» | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2,65 | В |

Закінчення табл. 5.3

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
|---------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|-------------|----------|
| «Іллічівське» | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 1 | 4 | 2 | 2,60 | B |
| «Європейський страховий альянс» | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 | 3 | 2,55 | C |
| «Allianz Україна» | 1 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 3 | 1 | 2,50 | C |
| «Скайд» | 4 | 3 | 1 | 3 | 3 | 1 | 4 | 4 | 2,45 | C |
| СГ ТАС | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2,35 | C |
| «Перша» | 1 | 2 | 2 | 4 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2,25 | C |
| «Альфа Страхування» | 3 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 1 | 3 | 2,25 | C |
| «Нафтогазстрах» | 4 | 2 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 4 | 2,10 | C |
| «Домінанта» | 4 | 3 | 1 | 1 | 4 | 1 | 3 | 4 | 2,10 | C |
| УПСК | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 4 | 2,05 | C |
| УОСК | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2,05 | C |
| «Брокбізнес» | 3 | 3 | 1 | 1 | 4 | 1 | 2 | 4 | 1,90 | C |
| ВУСО | 4 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1,80 | D |
| «Оранта» | 3 | 1 | 2 | 2 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1,75 | D |
| «Альянс» | 4 | 1 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 4 | 1,60 | D |
| «Аска» | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1,45 | D |

Рівень А – «надійний»; В – «стабільний»; С – «задовільний»; D – «поганий»

Джерело: розроблено авторами.

На першому місці в рейтингу Forbes – страхова компанія «Княжа Vienna Insurance Group». Згідно з даними Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, 89,9 % акцій страховика належать VIENNA INSURANCE GROUP AG Wiener Versicherung Gruppe. На другому місці – компанія «Уніка», 92,2%-ний пакет акцій якої контролює UNIQA internationale Beteiligungs-Verwaltungs GmbH (Відень). Третє місце здобула «Українська страхова група», а нині належить на 92 % ТВІН Financial Services Group N.V. із Нідерландів [21].

Як і рік тому, два останні місця в рейтингу розділили одна з найстаріших страхових компаній країни АСКА і компанія «Альянс».

Отже, до причин, які гальмують розвиток страхової діяльності та знижують її ефективність, відносимо такі (рис. 5.9):

- нестабільність економічної ситуації;
- недосконалість законодавчої бази;
- низький рівень кваліфікації кадрів страхових компаній, довіри та платоспроможності населення;
- обмеженість привабливих для страховиків інвестиційних інструментів;
- недостатня капіталізація страхових компаній;
- недорозвиненість інфраструктури страхового ринку та довгострокового страхування і недержавного пенсійного забезпечення;
- недосконалість правил страхування;
- непорядність (шахрайство) страхувальників;
- недостатній розвиток регіональних страхових ринків, які мають помітні територіальні диспропорції.

Причина, які гальмують розвиток страхової діяльності та знижують її ефективність

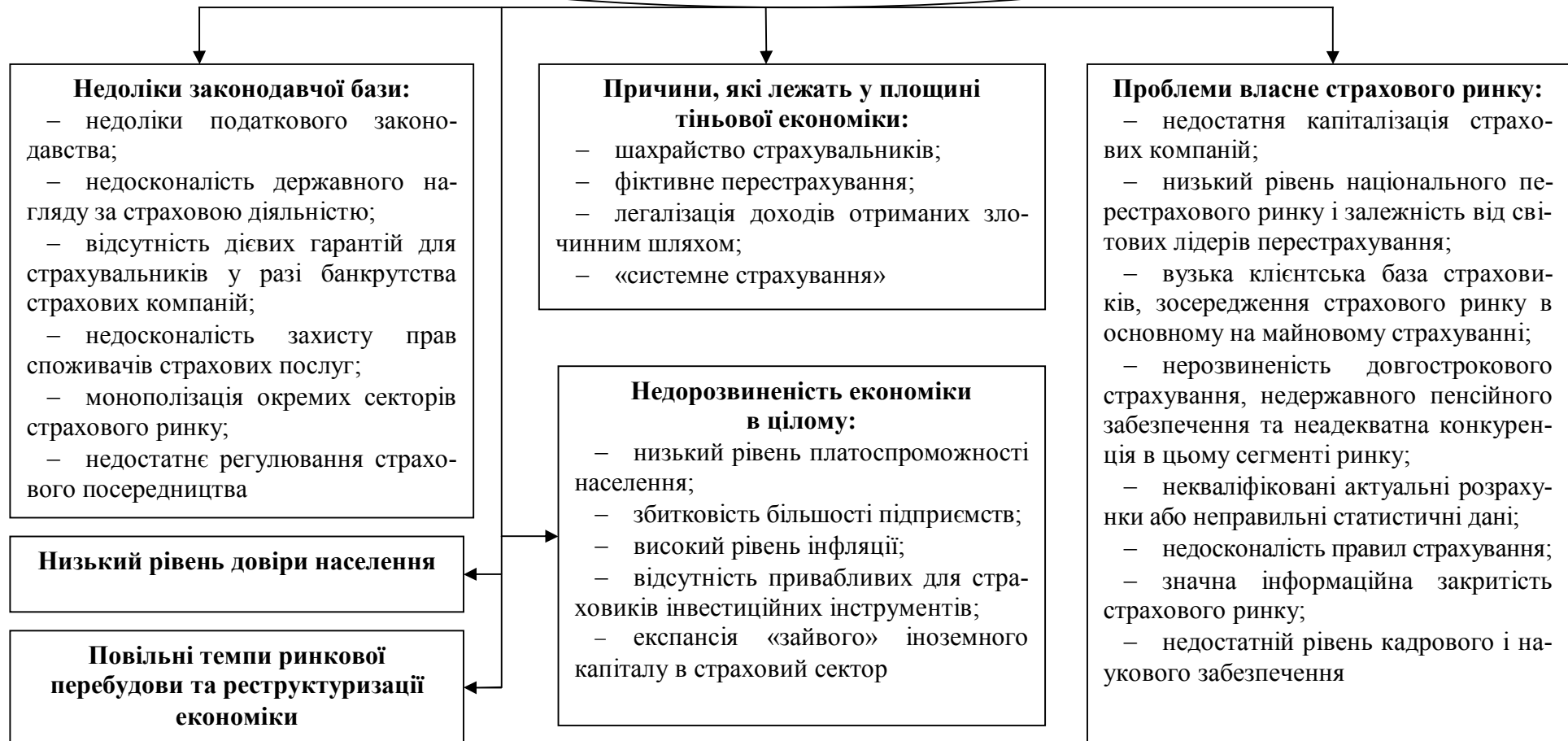


Рис. 5.9. Класифікація причин, які гальмують розвиток страхової справи в Україні

Джерело: розроблено авторами.

Таким чином, основними проблемами сучасного страхового ринку України є:

- суттєве зменшення попиту на страхування з боку потенційних страхувальників;

- відсутність нових договорів і можливості подальшого виконання своїх зобов'язань за укладеними;

- вітчизняні страховики зіткнулися із багатьма проблемами щодо недостатності ліквідних активів, що необхідні насамперед для виконання своїх зобов'язань перед страхувальниками;

- неможливість повернення коштів з депозитних рахунків банків внаслідок різкого зниження ліквідності банківської системи; зниження дохідності та ліквідності цінних паперів в активах страховиків;

- зростання виплат страхових сум/відшкодувань та підвищення збитковості процесів страхування;

- використання на страховому ринку різноманітних тіньових схем, маніпулювання грошовими потоками, використання страхування з метою уникнення від оподаткування.

Основними пріоритетами державної політики у сфері розвитку національного страхового ринку мають бути: удосконалення та розвиток існуючої нормативно-правової бази страхування; розвиток інституційної спроможності для впровадження нових та підтримки розвитку існуючих соціально значущих видів страхування; сприяння підвищенню платоспроможності потенційних споживачів страхових послуг та впровадженню програм страхування для незаможних верств населення; розширенню можливостей для інвестиційної діяльності страхових компаній, зокрема, через розвиток ринку цінних паперів, насамперед – державних облігацій; сприяння розвитку системи страхового посередництва [2, с. 63].

При цьому покращення якості надання страхових послуг та підвищення довіри до інституту страхування має відбуватися через: створення системи страхового нагляду, гармонізованого з міжнародними стандартами та орієнтованого на захист прав споживачів; модернізацію страхового бізнесу та системи управління страховими компаніями; розвиток страхової культури громадян та підвищення фінансової грамотності учасників страхового ринку.

Пріоритетними напрямками страхування, розвитку яких держава має надавати підтримку, є довгострокові його види, зокрема страхування життя, інвестиційне, пенсійне страхування, а також обов'язкове медичне страхування та страхування аграрних ризиків.

Створення стабільного страхового ринку потребує об'єктивного інформування всіх його учасників про основні умови, вимоги та ризики у процесі їх діяльності.

При цьому має забезпечуватись повна транспарентність діяльності учасників страхового ринку та реалізовуватися програми інформування населення через засоби масової інформації про стан та перспективи розвитку страхового ринку, переваги отримання страхових послуг [14, с. 21–22].

Глобалізація страхового ринку України до міжнародного ринку фінансових послуг вимагає підвищення конкурентоспроможності вітчизняних страхо-

виків, поетапного впровадження системи міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності. З метою створення ефективної системи протекціонізму національного страхового ринку мають здійснюватися заходи поетапного та зваженого допуску на ринок іноземних страховиків.

З метою розвитку нових видів страхування та стимулювання інвестиційної діяльності страховиків на страховому ринку України нами пропонуються такі заходи:

- розробити та реалізувати програму впровадження та розвитку інвестиційного страхування;

- створити правові засади для впровадження обов'язкового медичного страхування, яке має здійснюватись виключно страховими компаніями, базуватися на конкурентних засадах та праві вибору страхувальниками сімейного лікаря, медичного закладу та страховика;

- розробити модель державної підтримки розвитку аграрного страхування, яка має передбачати прийняття спеціального закону та узгоджені дії страховиків і держави щодо покриття ризиків, які існують в аграрній сфері та не можуть бути покриті в інший спосіб на звичайних ринкових засадах;

- надати компаніям зі страхування життя права укласти довгострокові договори медичного страхування (на 10–15 років) та продавати поліси страхування за додатковими ризиками (нещасний випадок, критичне захворювання тощо) окремо від ризиків «дожиття» та «смерть»;

- з урахуванням наслідків фінансової кризи 2008–2009 років переглянути вимоги та перелік цінних паперів та інших фінансових інструментів, у які можуть інвестуватися резерви страхових компаній;

- розробити механізм передачі страховими компаніями в довірче управління компаніям з управління активами накопичені кошти, зокрема, резерви або їх частину.

Відповідні заходи пропонуємо запровадити з метою захисту інтересів споживачів страхових послуг (страхувальників). Зокрема:

1. Удосконалення моніторингу діяльності страховиків та посилення контролю за дотриманням страховими компаніями вимог щодо забезпечення платоспроможності, фінансової стійкості, розміру чистих активів, статутного капіталу тощо.

2. Внесення змін до законодавчих актів з метою закріплення першочерговості задоволення вимог страхувальників у загальній черзі інших кредиторів та виключення з ліквідаційної маси страхової компанії страхових резервів за всіма видами страхування.

3. Сприяння створенню фондів страхових гарантій, у тому числі за договорами страхування життя.

4. Удосконалення нормативно-правової бази щодо формування та розміщення страхових резервів, порядку купівлі валюти, доступу страховиків до ринків цінних паперів іноземних емітентів.

5. Розробка вимог до функціонування системи внутрішнього контролю за діяльністю страховиків (внутрішній аудит) та удосконалення аналізу статистичної інформації зі страхування та звітності страховиків і страхових посередників.

6. Гарантування захисту законних прав громадян-власників страхових полісів на отримання страхових виплат, у тому числі за допомогою створення і розвитку інститутів досудового захисту, зокрема, діяльності фінансового омбудсмена та підтримки громадських об'єднань страхувальників [14, с. 21–22].

Для забезпечення ефективного розвитку страхового ринку потрібна реалізація законодавчих заходів і прийняття нормативних документів зі стимулювання розвитку страхової галузі. З метою удосконалення системи правового забезпечення розвитку вітчизняного страхового ринку пропонується:

- забезпечити подальшу адаптацію законодавства України у сфері страхування до законодавства Європейського Союзу;
- сприяти захисту економічної конкуренції на страховому ринку для удосконалення умов його функціонування на конкурентних засадах;
- зменшити кількість обов'язкових видів страхування та забезпечити проведення належної експертизи соціально-економічної доцільності запровадження кожного нового виду обов'язкового страхування;
- створити правові умови для появи та ефективного функціонування в Україні інституту незалежних аджастерів, диспашерів, сюрвейерів, андерайтерів;
- удосконалити правові засади діяльності товариств взаємного страхування;
- забезпечити розроблення та впровадження додаткових актів законодавства, що запобігатимуть використанню страхового ринку для проведення протиправних і сумнівних операцій, включаючи ухилення від сплати податків та відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом;
- удосконалити нормативно-правове регулювання діяльності актуаріїв, аварійних комісарів, завершити створення в Україні системи підготовки та сертифікації актуаріїв, аварійних комісарів та ін.

Забезпечення конкурентоспроможності страхового ринку України може бути забезпеченим лише завдяки підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних страховиків. Цього можна досягти такими заходами:

1. Сприяння капіталізації страхового ринку завдяки підвищенню вимог до розміру статутного капіталу, гарантійного фонду та резервів страхових компаній.
2. Визначення вимог до оприлюднення інформації стосовно діяльності страховиків та страхових посередників у електронних і друкованих засобах масової інформації.
3. Розробка єдиних підходів до рейтингових оцінок фінансової стійкості та кредитоспроможності страховиків, поширення їх використання.
4. Розробка методики та запровадження практики оцінки результативності інвестиційної діяльності страхових компаній.
5. Сприяння поетапному впровадженню міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності страховиків.

Стратегічним напрямком розвитку страхового ринку України є поступова його лібералізація. Головним завданням лібералізації національного страхового ринку повинна стати побудова оптимального співвідношення між інтеграцією вітчизняної страхової системи зі світовою страховою системою і механізмами, що мають перешкоджати відтоку капіталів за кордон [4, с. 151].

З метою визначення подальших перспектив і стратегічних орієнтирів розвитку страхового ринку України нами досліджено його внутрішнє та зовнішнє середовище шляхом здійснення SWOT-аналізу. На першому етапі визначено основні сильні сторони (Strengths) та слабкі сторони (Weaknesses) його внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища вітчизняного страхового ринку. На цій основі побудовано табл. 5.4.

Таблиця 5.4

SWOT-аналіз страхового ринку України

| Сильні сторони (Strengths) | Слабкі сторони (Weaknesses) |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - динамічно зростаючий ринок; - зростання рівня капіталізації ринку; - зростання обсягу страхових операцій; - зацікавленість іноземних інвесторів; - можливості для розвитку | <ul style="list-style-type: none"> - недосконалість нормативно-правової бази; - високий рівень концентрації ринку - недостатність фінансових інструментів для інвестування; - низький рівень конкурентоспроможності національних страховиків; - нерозвиненість страхування життя; - недостатній рівень інституціонального розвитку; - інформаційна закритість; - відсутність стратегії розвитку |
| Можливості (Opportunities) | Загрози (Threats) |
| <ul style="list-style-type: none"> - розвиток страхування життя та пенсійного страхування; - введення обов'язкового медичного страхування; - збільшення ролі страхового посередництва; - створення системи інвестування страхових резервів | <ul style="list-style-type: none"> - низька платоспроможність населення; - політична та економічна нестабільність; - високий рівень інфляції; - втрата темпів надходження іноземних інвестицій; - зростання цін на послуги; - конкуренція з боку іноземних страхових компаній |

Джерело: розроблено авторами.

Таким чином, на основі проведеного SWOT-аналізу можна узагальнити основні стратегічні орієнтири розвитку страхового ринку України:

- 1) зміцнення фінансової безпеки вітчизняного страхового ринку;
- 2) розвиток довгострокового страхування життя;
- 3) стимулювання інвестиційної діяльності страховиків;
- 4) розвиток системи страхового посередництва;
- 5) удосконалення податкового, антимонопольного, адміністративного і цивільного законодавства, що регулює сферу страхування;
- 6) розроблення транспарентної комунікаційної стратегії розвитку страхового ринку;
- 7) подальша інтеграція до світового ринку страхування.

Список використаних джерел

1. Байкіна І. Проблеми страхового ринку України / І. Байкіна // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2015. – № 2. – С. 3.
2. Васечко Л. І. Страховий ринок України: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку / Л. І. Васечко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2014. – № 7. – С.63–66.

3. Виговська В. В. Концептуальні підходи щодо розвитку страхового ринку України / В. В. Виговська, М. П. Торб'як // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1. Економіка : збірник наукових праць. – 2013. – Вип. 1 (17). – С. 160–165.
4. Виговська В. В. Сучасні реалії та детермінанти розвитку страхового ринку України / В. В. Виговська // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1. Економіка : збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 4 (24). – С. 151–157.
5. Гаманков Д. Реформування державного нагляду на страхових ринках: сучасні світові тенденції / Д. Гаманков // Ринок цінних паперів. – 2012. – № 8. – С. 87–91.
6. Гаманков Д. В. Основні чинники присутності держави на страховому ринку / Д. В. Гаманков // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12. – С. 140–144.
7. Глобальний огляд світового ринку перестраховування // Страхова справа. – 2015. – № 4. – С. 12–17.
8. Голачова В. В. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку в Україні / В. В. Голачова // Міжнародна студентська науково-практична конференція «Юність науки – 2014» (17–18 квітня 2014р.) : збірник матеріалів. – Чернігів : ЧДІЕУ, 2014. – С. 33–34.
9. Добіжа Н. В. Сучасні тенденції удосконалення та розвитку страхового ринку / Н. В. Добіжа, К. Ю. Корчевна // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 2. – С. 92–93.
10. Загорська Д. М. Основні параметри розвитку страхового ринку в Україні / Д. М. Загорська // Економіка та держава. – 2013. – № 3. – С. 32–34.
11. Залетов О. Саморегулювання на страховому ринку: економічна сутність і принципи / О. Залетов // Страхова справа. – 2012. – № 1. – С. 42–45.
12. Залетов О. Вплив операцій псевдостраховування на розвиток страхового ринку України / О. Залетов // Страхова справа. – 2013. – № 4. – С. 14–17.
13. Козьменко О. Поведінка страхових компаній на інвестиційному ринку: досвід України та Німеччини / О. Козьменко, В. Роєнко // Вісник НБУ. – 2013. – № 11. – С. 30–36.
14. Крисак А. О. Проблеми ринку страхування життя в Україні / А. О. Крисак // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2015. – № 2. – С. 21–23.
15. Курт К. Огляд глобального ринку страхування в 2011 році / К. Курт // Страхова справа. – 2012. – № 3. – С. 12–13.
16. Маргасова В. Г. Актуальні проблеми розвитку страхового ринку України / В. Г. Маргасова, М. В. Дубина, М. В. Тунік // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 2 (2). – С. 219–228.
17. Михайлов Р. В. Сучасні методичні підходи до оцінки платоспроможності страхових компаній в процесі регулювання страхового ринку / Р. В. Михайлов // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 18. – С. 51–54.
18. Моїсеєнко І. В. Державне фінансове регулювання страхового ринку: теоретичний аспект / І. В. Моїсеєнко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2014. – № 3. – С. 145–155.
19. Огляд глобального ринку страхування за 2014 рік // Страхова справа. – 2015. – № 3. – С. 24–26.
20. Огляд страхового ринку України // Страхова справа. – 2015. – № 4. – С. 18–29.
21. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
22. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Антимонопольний комітет України. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/>.

23. Статистичний збірник Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва [Електронний ресурс] / Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
24. Петришина Я. Проблеми та перспективи розвитку страхового ринку в Україні в умовах фінансової нестабільності / Я. Петришина // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2015. – № 2. – С. 26–27.
25. Полуляхова О. О. Вплив внутрішнього страхового ринку на розвиток туристичної галузі України / О. О. Полуляхова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 20. – С. 124–127.
26. Привалова О. М. Сучасний стан і перспективи розвитку ринку страхування життя в Україні / О. М. Привалова, І. М. Привалова // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 2. – С. 178–180.
27. Пріхно І. М. Напрями удосконалення функціонування страхового ринку України / І. М. Пріхно // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 3. – С. 173–179.
28. Прокоф'єва О. В. Платоспроможність страхових (перестрахових) компаній та її вплив на розвиток ринку страхування / О. В. Прокоф'єва // Економіка та держава. – 2013. – № 7. – С. 63–65.
29. Русул Л. В. Сучасні реалії та перспективи розвитку страхового ринку України в умовах трансформаційних процесів / Л. В. Русул // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 3 (75). – С. 237–242.
30. Торб'як М. Розвиток страхового ринку у національній економіці / М. Торб'як // Банківська справа. – 2014. – № 5–6. – С. 26–32.
31. Шірінян Л. Диференційоване оподаткування страховиків як спосіб фінансування регулювання страхового ринку / Л. Шірінян // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 1. – С. 30–36.

5.4. Організаційно-економічні напрями державного управління безпекою у залізничній галузі України: євроінтеграційний аспект

Механізми реформування й розвитку залізничного транспорту в контексті реалізації структурних реформ у галузі почався з відновлення економіки України після тривалої економічної кризи. Із затвердженням напрямку інтеграційного розвитку України 27 червня 2014 року (Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом (ЄС), Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони), єврорегіональне співробітництво, яке розглядається як інструмент підвищення рівня розвитку та забезпечення економічної безпеки прикордонних регіонів, а також сприяє європейському вектору розвитку інтеграційних процесів на регіональному рівні, отримало нові можливості для забезпечення свого ефективного функціонування.

Європейські інструменти відкривають для України нові можливості, пропонуючи велику кількість шляхів для реалізації поставлених цілей та виконання зобов'язань, взятих Україною відповідно до Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

Мінінфраструктури планує активно розвивати напрямки усунення технічних бар'єрів і уніфікації питань технічного регулювання систем колії 1435 мм і

1520/1524 мм, у першу чергу шляхом розвитку технічного співробітництва в межах Організації співробітництва залізниць (Organisation for co-Operation between Railways – OSJD) і з питань інтероперабельності цих систем та включення системи колії 1520 мм у законодавство ЄС нарівні із системою колії 1435 мм [1]

Робота, яка проводиться Укрзалізницею та Мінінфраструктури спрямована на необхідність зробити залізничний транспорт Україні більш сумісним, аби він був більш конкурентоспроможним та збільшити його частку на ринку. При цьому важливим аспектом інтероперабельності на залізничному транспорті є гармонізація технічних вимог і нормативно-правової бази з метою створення організаційно-правових, економічних і техніко-технологічних передумов для запровадження принципів європейської транспортної політики.

Продовження цієї роботи здійснюється згідно з Планом імплементації Директиви 2008/57/ЄС Європейського Парламенту та Ради про інтероперабельність залізничної системи в межах Співтовариства, який схвалено Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 26.11.2014 №1148-р [1].

Упровадження прискореного руху пасажирських поїздів вимагає від ПАТ «Укрзалізниця» підвищити безпеку руху. Безпека руху залізничного транспорту – стан процесу (системи) руху залізничного рухомого складу, самого залізничного рухомого складу та об'єктів залізничної інфраструктури під час їх експлуатації, за якого ризик виникнення залізничних транспортних подій та їх наслідків не перевищує гранично допустимого рівня, а також забезпечує захищеність життя і здоров'я громадян, навколишнього природного середовища, майна фізичних або юридичних осіб від наслідків таких подій [2].

Генеральна Асамблея ООН підготувала Глобальний план здійснення Десятиліття дій із забезпечення безпеки дорожнього руху 2011–2020 років як керівний документ міжнародної стратегії зменшення дорожньо-транспортної аварійності. Цей документ є міжнародною ініціативою для впровадження нових механізмів, підходів та принципів у сфері безпеки руху транспорту. Реальний стан у сфері забезпечення безпеки руху на залізничному транспорті постійно вимагає нових підходів та рішень. З метою покращення стану аварійності на транспорті ПАТ «Укрзалізницею» прийнято та затверджено Галузеву програму забезпечення безпеки руху на залізничних переїздах на 2016–2020 роки.

Система управління безпекою руху створюється з метою забезпечення безпеки руху залізничного транспорту, попередження залізничних транспортних подій, зменшення тяжкості їх наслідків та мінімізації економічних збитків, пов'язаних з ними.

Контроль за функціонуванням системи управління безпекою руху здійснює центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері безпеки на залізничному транспорті, у порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері залізничного транспорту. Державний нагляд за безпекою руху поїздів на залізничному транспорті України здійснює центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері безпеки на залізничному транспорті, встановленому Кабінетом Міністрів України. Система управління безпекою руху на залізничному транспорті України представлена на рис. 5.10.

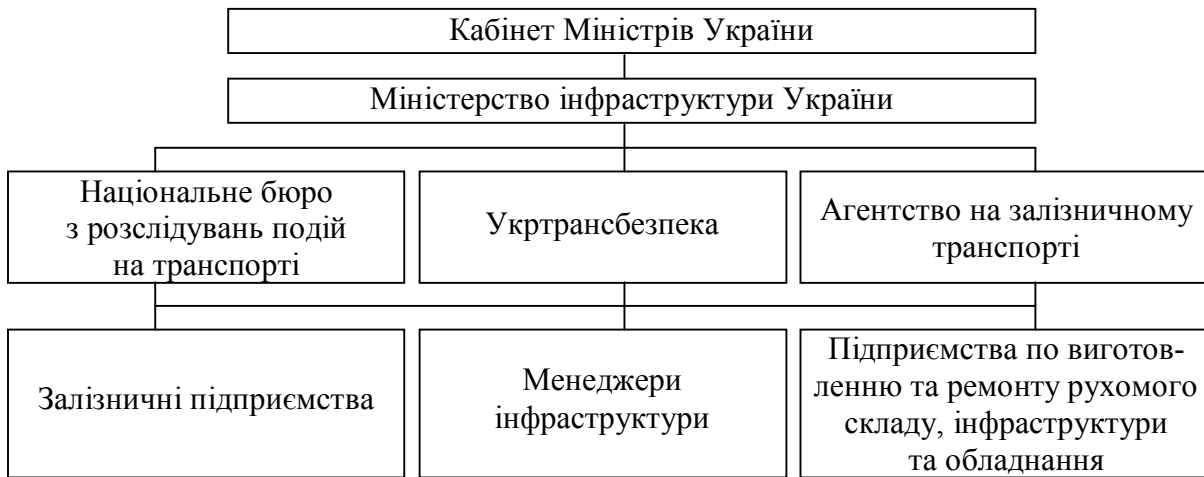


Рис. 5.10. Система управління безпекою руху на залізничному транспорті України
Джерело: [2].

З метою забезпечення транспортної безпеки підприємствами залізничного транспорту реалізуються такі завдання: оцінка ризиків, уразливості, визначення та реалізація заходів щодо забезпечення належного рівня транспортної безпеки на власних об'єктах; своєчасне впровадження заходів щодо захисту власних об'єктів від актів незаконного втручання при отриманні інформації про підвищення імовірності їх виникнення; реалізація заходів щодо захисту життя і здоров'я пасажирів та інших осіб на об'єктах залізничного транспорту, надання їм допомоги та запобігання втраті або пошкодженню майна внаслідок виникнення таких актів; негайне інформування у порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері залізничного транспорту про загрозу та/або здійснення актів незаконного втручання; сприяння виявленню, попередженню та припиненню актів незаконного втручання, встановленню причин і умов їх здійснення; забезпечення підготовки осіб, на яких покладено виконання завдань з питань транспортної безпеки; здійснення заходів щодо захисту життя і здоров'я людей та надання їм допомоги у випадку виникнення актів незаконного втручання або надзвичайних ситуацій на власних об'єктах [3].

До функцій управління безпекою руху поїздів належать: організація та координація робіт, інформаційно-аналітичне забезпечення, оперативне реагування на транспортні події та їх розслідування, планування та виконання робіт із безпеки руху, контрольні функції, пропаганда безпеки руху (рис. 5.11).

Для ефективного функціонування системи безпеки руху на залізничному транспорті, враховуючи сучасні складні економічні умови розвитку України, особливу роль відіграє міжнародна технічна допомога.

Міжнародна технічна допомога – фінансові та інші ресурси та послуги, що відповідно до міжнародних договорів України надаються донорами на безоплатній та безповоротній основі з метою підтримки України. Міжнародна технічна допомога може залучатись у вигляді: будь-якого майна, необхідного для забезпечення виконання завдань проектів (програм), яке ввозиться або набувається в Україні; робіт і послуг; прав інтелектуальної власності; фінансових ресурсів (грантів) у національній чи іноземній валюті; інших ресурсів, не заборонених законодавством, у тому числі стипендій.

| | | |
|--|--|---|
| Ф У Н К Ц І Ї У П Р А В Л І Н Н Я Б Е З П Е К О Ю Р У Х У П О Ї З Д І В | Організація та координація робіт | визначення органів управління безпекою руху поїздів; установлення функціональних зв'язків між структурними підрозділами і порядок їх взаємодії, розподіл обов'язків та відповідальності між структурними підрозділами, посадовими особами та працівниками; регламентація діяльності керівників та посадових осіб; нормативно-правове забезпечення управління безпекою руху поїздів |
| | Інформаційно-аналітичне забезпечення | отримання оперативної та остаточної інформації про транспортні події; облік, накопичення, систематизація та аналіз інформації про транспортні події з визначенням їх передумов, причин та причинно-наслідкових зв'язків; розрахунок та оцінку показників аварійності та стану безпеки руху; передавання інформації за рівнями організаційної структури Укрзалізниці в установленому порядку |
| | Оперативне реагування на транспортні події та їх розслідування | проведення аварійно-відновлювальних робіт; розслідування транспортних та інших надзвичайних подій, встановлення причин їх виникнення; оцінка стану безпеки руху на підприємствах (залізницях), де сталися транспортні та інші надзвичайні події |
| | Планування та виконання робіт із безпеки руху | розроблення та реалізація заходів щодо усунення або зведення до мінімуму ризиків повторного виникнення транспортних подій; забезпечення виконання прийнятих рішень; супроводження виконання рішень на всіх етапах; оцінка результатів виконання прийнятих рішень, прийняття в установленому порядку виконаних завдань |
| | Контрольні функції | забезпечують здійснення планових та позапланових заходів зі здійснення нагляду (контролю), які проводять органи, що здійснюють нагляд (контроль) за безпекою руху поїздів |
| | Пропаганда безпеки руху | проведення роз'яснювальної роботи; організації та проведення конференцій, виставок, семінарів, нарад, шкіл передового досвіду; використання наочної агітації та засобів масової інформації |

Рис. 5.11. Функції управління безпекою руху поїздів

Джерело: складено на основі [3].

Постановою Кабінету Міністрів України від 15.02.2002 № 153 «Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги» затверджено порядок залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги, який визначає процедуру залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги, в тому числі державної реєстрації, моніторингу проектів (програм), акредитації виконавців (юридичних осіб-нерезидентів) [4].

З метою вдосконалення національної системи безпеки у сфері перевезення небезпечних вантажів відповідно до загальноєвропейських норм та стандартів ЄС, а також для посилення спроможності Мінінфраструктури у виробленні політики (як компетентного органу України з питань перевезення небезпечних вантажів) у частині забезпечення безпеки перевезень небезпечних вантажів, у серпні 2016 року в Мінінфраструктури починається реалізація нового проекту

технічної допомоги ЄС у межах інструменту Twinning з питань сприяння підвищенню безпеки при перевезенні небезпечних вантажів мультимодальним транспортом в Україні [5].

Twinning (англ. twins – близнюки) – це інструмент інституційної розбудови, у межах якого відбувається співпраця на рівні державних службовців аналогічних органів державної влади країн-членів ЄС та України з метою впровадження елементів державного управління, необхідних для адаптації національного законодавства до норм та стандартів ЄС.

Проект Twinning – проект технічної допомоги ЄС, який полягає в організації співпраці державного органу (установи) держави-члена ЄС (далі – держава-партнер) з відповідним державним органом (установою) України – бенефіціаром проекту з метою обміну досвідом та надання допомоги в питаннях державного управління та адаптації законодавства України до законодавства ЄС [6].

До основних нормативно-правових актів, що регулюють використання Twinning в Україні, можна віднести Указ Президента України від 06.10.2005 № 1424 «Питання забезпечення впровадження програми Twinning в Україні» [7]; Постанова Кабінету Міністрів України від 07.02.2007 № 154 «Про затвердження Порядку організації роботи з підготовки та реалізації проектів Twinning в Україні» із змінами, внесеними Постановами Кабінету Міністрів України від 04.06.2008 № 528 та від 01.10.2008 № 868 [6]; міжвідомчий Наказ Національного агентства України з питань державної служби та Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 15.06.2012 № 120/702 «Про створення Робочої групи з питань координації впровадження інструменту Twinning» [8].

Визначальною рисою проекту Twinning є безпосередній обмін специфічним досвідом у окремо взятій сфері державного регулювання з метою впровадження норм та стандартів ЄС, передачу ноу-хау та передової практики між державними органами країн-членів ЄС та їхніми партнерами-бенефіціарами, формування унікального національного досвіду. На відміну від інших видів технічної допомоги, проекти Twinning не є класичною технічною допомогою, яка передбачає односторонню підтримку. Проекти Twinning спрямовані на вирішення конкретної проблеми і завершуються досягненням обов'язкових результатів, за що несуть відповідальність керівники проекту – державні службовці високого рівня з країни – члена ЄС та країни-бенефіціара.

Кожен проект Twinning розробляється та імплементується таким чином, щоб сприяти розбудові інституційної спроможності на основі певних головних принципів (рис. 5.12).

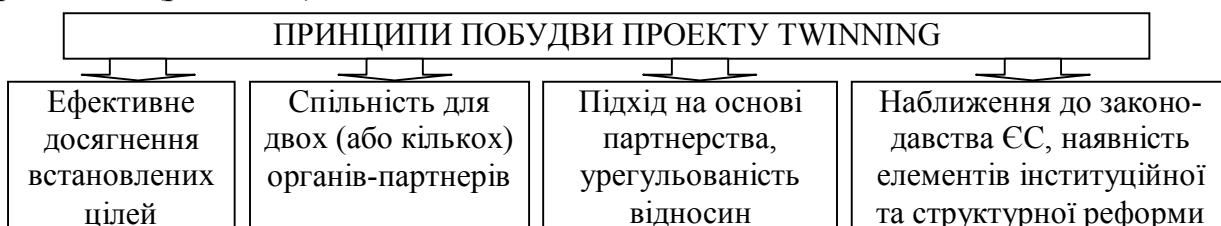


Рис. 5.12. Принципи побудови проекту Twinning

Джерело: складено авторами.

У межах імплементації проектів Twinning можна виділити такі механізми співпраці: надання експертної оцінки у відповідній сфері державного управління; допомога державному органу в розробленні та перегляді чинного законодавства (перегляд нормативно-правових актів та підготовка пропозицій щодо внесення відповідних змін до українського законодавства відповідно до європейських стандартів; порівняльний аналіз національного та європейського законодавства); допомога державному органу в розробленні внутрішніх регламентів, процедур, інструкції тощо; підтримка державного органу у зміцненні його інституційної спроможності шляхом здійснення європейськими експертами функціонального обстеження та/або порівняльного аналізу наявної інституційної структури державного органу; здійснення навчання працівників державного органу (проведення семінарів та тренінгів іноземними експертами);

здійснення навчальних візитів та стажувань представників українського державного органу; проведення конференцій, круглих столів, обговорень тощо.

Інструмент Twinning у сучасних умовах реформування набуває особливого значення, оскільки проекти Twinning спрямовані на:

- пріоритети співробітництва між Україною та ЄС (Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами, Порядок денний асоціації Україна – ЄС, Угода про асоціацію між Україною та ЄС);

- стратегію розвитку відповідної галузі;

- середньострокові пріоритети державного органу, де впроваджуватиметься проект Twinning;

- наближення до *acquis communautaire* (законодавство ЄС).

Інструмент інституційної розбудови Twinning забезпечує належну підтримку для проведення внутрішніх реформ в Україні, зокрема сприяє посиленню спроможності органів державної влади для ефективного та якісного здійснення покладених на них завдань [9].

На сьогодні впроваджено більше двох тисяч проектів Twinning. Кількість проектних пропозицій Twinning, отриманих протягом 2015 року Нацдержслужбою України від органів державної влади, свідчить про зростання їх зацікавленості стосовно наближення до стандартів Європейського Союзу, зокрема завдяки співпраці з аналогічними європейськими інституціями в рамках інструмента Twinning.

Найбільш активними сферами в Україні щодо залучення допомоги в межах інструмента Twinning є сфера транспорту, юстиції та внутрішньої безпеки, фінансів та енергетики (рис. 5.13).

Результатом роботи з імплементації норм ЄС до законодавства України у сфері залізничного транспорту є здійснення аналізу відповідності положенням Директиви Ради № 90/314/ЄЕС проекту нової редакції Закону України «Про залізничний транспорт», розробленого на виконання Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 рр. [11].

У грудні 2015 року Міністерство інфраструктури України підбило підсумки проекту технічної допомоги Twinning «Надання інституційної підтримки Міністерству інфраструктури України з питань підвищення ефективності роботи та конкурентоспроможності залізничного транспорту в Україні».

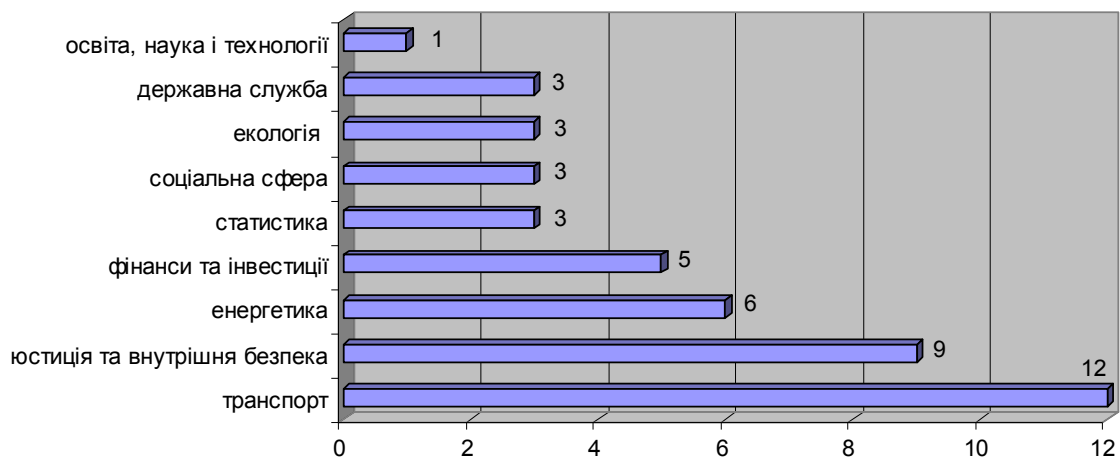


Рис. 5.13. Сфери залучення інструменту Twinning в Україні в 2015 році, кількість проектів
Джерело: [10].

Принципова структура ринку залізничних перевезень, яка лягла в основу проекту Закону України «Про залізничний транспорт», базується на рекомендаціях експертів проекту Twinning. Ця структура отримала схвальні відгуки представників Європейської Комісії. Рекомендації експертів проекту щодо запровадження вертикально-інтегрованої системи управління враховані у проекті організаційної структури ПАТ «Українська залізниця».

Експерти надали вичерпні рекомендації для впровадження регламенту 1370/2007/ЄС щодо соціальних перевезень пасажирів. Крім того, це питання потребувало роз'яснення не тільки залізничникам, але й місцевим органам влади, у чому активно допомагали європейські фахівці.

Рекомендації проекту щодо впровадження Директиви 2008/57/ЄС про інтероперабельність залізничних систем включили як технічні питання (рішення щодо різної ширини колії, тощо), так і питання організації системи органів сертифікації та оцінки відповідності, до якого були залучені фахівці Національного агентства з акредитації України [12].

Результатом міжнародного співробітництва та реалізації національних та міжнародних програм технічних допомог у сфері безпеки руху залізничним транспортом стало зменшення рівня аварійності залізничної галузі в Україні на 50 % у 2015 році порівняно з 2014 роком.

Аналіз проекті Twinning надав змогу виділити ризики їх впровадження та переваги для формування ефективної інфраструктури залізничного транспорту та нових механізмів їх регулювання (рис. 5.14).

Таким чином, реалізація проектів Twinning в Україні спрямована на: загальнонаціональні пріоритети розвитку держави (Програма Президента України «Стратегія-2020»); пріоритети співробітництва між Україною та ЄС (положення Угоди про асоціацію між Україною та ЄС); стратегію розвитку відповідної сфери; середньострокові пріоритети державного органу, де впроваджуватиметься проект Twinning; адаптацію до законодавство ЄС [13].

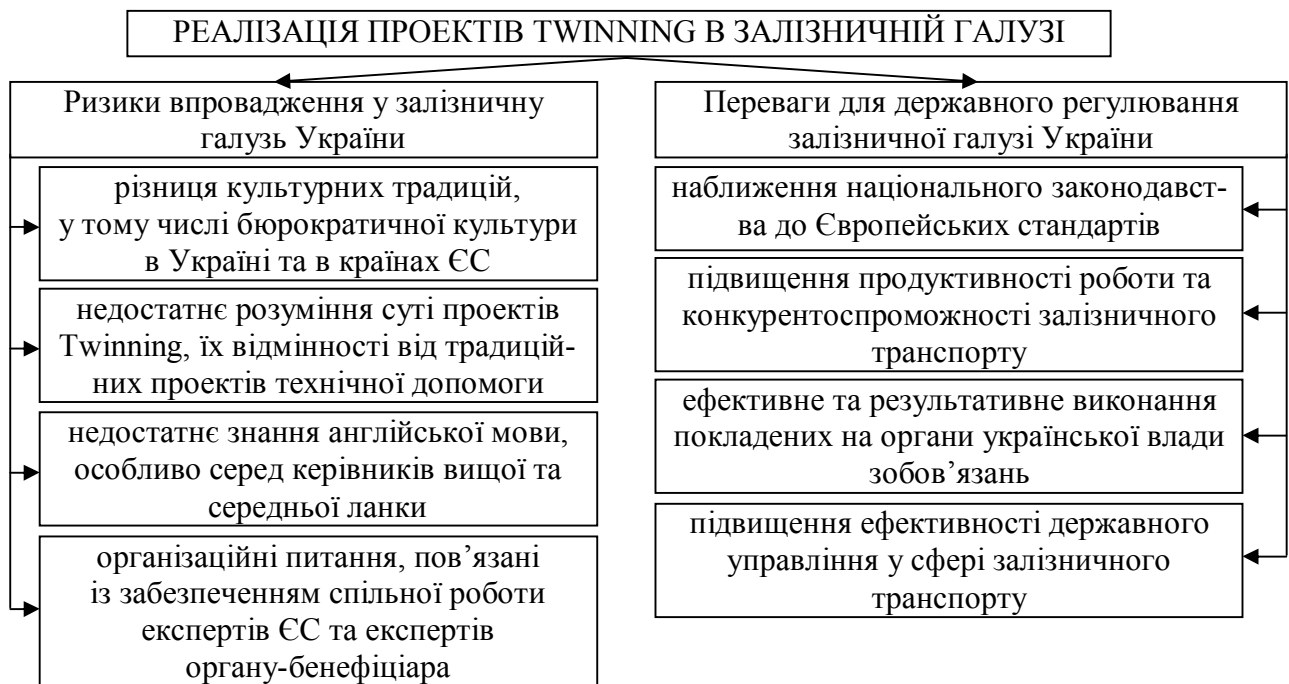


Рис. 5.14. Ризики їх впровадження проєктів Twinning та переваги для залізничного транспорту
Джерело: складено авторами.

Для створення європейської системи забезпечення безпеки перевезень на залізницях необхідним є впровадження на підприємствах залізничного транспорту системи управління безпекою (норми Директиви 2004/49/ЄС про безпеку залізниць у національне законодавство), запровадження системи управління безпекою на залізничному транспорті, розроблення положення про систему управління безпекою, розроблення методичних рекомендацій з впровадження систем управління безпекою на залізничному транспорті, встановлення процедур сертифікації систем управління безпекою та видачі сертифікатів безпеки, схвалення систем управління безпекою, видача сертифікатів безпеки та сертифікатів авторизації, удосконалення процедур та методів державного нагляду і контролю за безпекою у сфері залізничного транспорту відповідно до актів законодавства ЄС, вивчення досвіду європейських країн щодо запровадження та функціонування системи управління безпекою на залізничному транспорті.

Систематизуючи стратегічні напрямки розвитку залізничного транспорту, можна виділити ключові напрямки розвитку державного управління у сфері безпеки на залізничному транспорті (рис. 5.15).

Крім того, передбачається новий підхід до організації перевезень пасажирів у соціальному сегменті, який, зокрема, введе поняття замовлень та договорів на соціальні перевезення. Є комерційно вигідними напрямки перевезень і соціальні, тобто такі, що є збитковими для Укрзалізниці. Якщо існує необхідність запустити соціальний маршрут, то витрати на його роботу повинна компенсувати або держава, або місцева влада певного регіону – залежно від того, хто є замовником [13].



Рис. 5.15. Системи державного управління у сфері безпеки на залізничному транспорті
Джерело: складено на основі [2].

Для впровадження державного замовлення на соціальні пасажирські перевезення необхідно:

- попереднє впровадження Регламенту (ЄС) № 1370/2007 про громадські послуги з перевезення пасажирів залізницею й автомобільними шляхами у сфері залізничного транспорту;
- розробити Порядок замовлення на соціальні пасажирські перевезення;
- розробити проект договору на замовлення центральних та місцевих органів влади перевезень пасажирів у соціальному сегменті залізничним транспортом;
- утворити спільну Робочу групу з Мінсоцполітики щодо розроблення законопроекту про соціальні перевезення наземним транспортом (зазначений законопроект повинен містити порядок визнання напрямку перевезень соціальним, порядок укладання контракту, відповідальність щодо невиконання або зменшення соціальних перевезень) [14].

Транспортна політика держави стає інструментом реалізації національних інтересів, що дозволяє розглядати її як елемент, здатний впливати не тільки на ефективність економічного розвитку, але і на передумови розширення співпраці держав і зміцнення інтеграційних процесів. Так, інтеграція України у світову економіку і диверсифікація зовнішньої торгівлі вимагають модернізації залізничної інфраструктури, реалізації потенціалу України як транзитної держави, підвищення взаємодії та конкурентоспроможності вітчизняних перевізників і розвиток експорту транспортних послуг.

Аналіз проектів технічної допомоги Європейського Союзу в галузі транспорту та особливості імплементації європейських ініціатив у залізничну галузь України довели необхідність подальшої розробки напрямів реформування галузі та пошуку ефективних шляхів організаційно-економічного забезпечення модернізації залізничного транспорту за умов сприяння держави.

До подальших напрямів вдосконалення залізничного транспорту України можна віднести: утворення та забезпечення функціонування структурного підрозділу з питань залізничного транспорту у складі центрального органу виконавчої влади; формування вертикально інтегрованої системи господарського управління залізничним транспортом; запровадження державної підтримки пасажирських перевезень; удосконалення роботи технічних, прикордонних і припортових залізничних станцій; удосконалення процесу управління перевезеннями із застосуванням новітніх інформаційних технологій; приведення стандартів залізничного транспорту у відповідність з вимогами ЄС.

Список використаних джерел

1. Міжнародна технічна допомога ЄС у сфері транспорту. Євроінтеграція [Електронний ресурс] / Міністерство інфраструктури України. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/content/mizhнародna-tehничna-dopomoga-es-u-sferi-transportu.html>.

2. Формування державної політики у сфері безпеки руху на залізничному транспорті [Електронний ресурс] / Міністерство інфраструктури України ; Департамент безпеки на транспорті. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/reforms/wp-content/uploads/Formuvannya-derzhavnoi---politiki-u-sferi-bezpeki-rukhu-na-zaliznichnomu-transporti.pdf>.

3. Про затвердження Положення про систему управління безпекою руху поїздів у Державній адміністрації залізничного транспорту України [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства інфраструктури України від 01.04.2011 № 27. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0729-11>.

4. Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2002 р. № 153. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/153-2002-%D0%BF>.

5. Програми з підвищення безпеки на транспорті [Електронний ресурс] / Міністерство інфраструктури України. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/content/programi-z-pidvishchennya-bezpeki-na-transporti.html>.

6. Про затвердження Порядку організації роботи з підготовки та реалізації проектів Twinning в Україні [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 7 лютого 2007 р. № 154. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/154-2007-%D0%BF>.

7. Питання забезпечення впровадження програми Twinning в Україні [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 06.10.2005 № 1424. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1424/2005>.

8. Про створення Робочої групи з питань координації впровадження інструменту Twinning [Електронний ресурс] : Наказ Національного агентства України з питань державної служби від 15 червня 2012 року № 120/702. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FN006078.html.

9. Інструмент інституційної розбудови TWINNING [Електронний ресурс] / Державна служба України з безпеки на транспорті. – Режим доступу : <http://dsbt.gov.ua/storinka/instrument-instytuciynoyi-rozbudovy-twinning>.

10. Звіт про впровадження в Україні європейських інструментів інституційної розбудови Twinning, TAIEХ та програми SIGMA за 2015 рік [Електронний ресурс] / Центр адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу. – Режим доступу : <http://www.center.gov.ua/blog/item/1822-%D0%B7%D0%B2%D1%96%D1%82...>

11. Рекомендації проекту Twinning дозволять перетворити українські залізниці на сучасний європейський вид транспорту [Електронний ресурс] / Міністерство інфраструктури України. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/news/24712.html>.

12. Впровадження європейських стандартів щодо підвищення ефективності та конкурентоспроможності залізничного транспорту в Україні [Електронний ресурс] / Центр адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу. – Режим доступу : <http://center.h4.ukrindex.com/pres-tsentr/novini/item/1808-%D0%B2%D0%BF%D1%80%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D0%B4%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F-....>

13. Лужицький О. Забезпечення безпеки руху на залізничних переїздах / О. Лужицький // Українська залізниця. – 2016. – № 7 (37). – С. 52–56.

14. Стратегічний план розвитку залізничного транспорту на період до 2020 року [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства інфраструктури України від 21 грудня 2015 р. №547. – Режим доступу : <http://mtu.gov.ua/documents/443.html>.

5.5. Моделювання процесу забезпечення банківської безпеки у трансформаційних умовах

Банківська діяльність відома як специфічний та ризикований бізнес навіть у розвинених країнах, які мають напрацьований ринковий досвід, стійкий економічний стан, сучасні фінансові й організаційні інструменти, інформаційні технології і законодавчі можливості, що забезпечують стабільні умови для функціонування банків погляду фінансової безпеки.

Банкам України за наявності макроекономічних та політичних деформацій важко бути стійкими й утримувати фінансову безпеку на належному рівні, оскільки сукупний ризик діяльності кожного з банків є багатовимірним і може зростати миттєво. Мінімізувати ж банківські ризики окремої установи та стабілізувати діяльність усієї банківської системи країни можливо лише за наявності ефективних систем ризик-менеджменту.

Закордонні банки в системі банківського ризик-менеджменту серйозну увагу приділяють комплексному контролінгу, який повинен бути дієвим та сформованим з обов'язковим урахуванням елементів самоорганізації. У вітчизняному динамічному та нестабільному середовищі, коли процеси прийняття адекватних управлінських рішень ускладнюються, а сукупний банківський ризик зростає, розвиток систем банківського контролінгу перебуває на початковому етапі.

Отже, для кожного з банків, що має на меті бути конкурентоспроможним та фінансово стійким, є актуальним пошук моделей, методів та інструментів розвитку власного ризик-менеджменту для постійного його вдосконалення та поповнення елементами інноваційного характеру. Для підвищення рівня довіри

вкладників, партнерів і клієнтів та захисту їх інтересів банки повинні активізувати системну роботу з реалізацією сучасної концепції комплексного банківського контролінгу для управління ризиками.

Проблемам ризик-менеджменту присвячено багато наукових праць, у яких наведено різноманітні підходи до управління банківськими ризиками. У дослідженнях В. В. Вітлінського, О. В. Дзюблюка, А. О. Єпіфанова, О. А. Кириченка, О. Л. Лещинського, В. І. Міщенко, А. М. Мороза, Л. О. Примостки, О. В. Пернарівського, М. І. Савлука, І. В. Сало, О. В. Цибко, О. О. Чуба, О. В. Школьного та інших авторів розкрито роль систем управління ризиками у діяльності банків та необхідність їх удосконалення для забезпечення надійності вітчизняних банків. У наукових працях наведені різні підходи до виявлення ризиків, методи їх аналізу й оцінки, принципи управління ризиками та основні організаційні елементи системи банківського ризик-менеджменту [2; 13; 19; 26; 27; 31].

Проблемам використання контролінгу у банківській діяльності також присвячені наукові дослідження закордонних та вітчизняних вчених. У працях А. Дайле, С. Данілочкіна, А. Єпіфанова, Г. Лавінського, К. Кандиби, М. Пушкаря, С. Петренко, Г. Омельченко, Н. Островської, Н. Шульги та інших авторів відображено певні погляди на специфіку контролінгу у сфері банківського бізнесу [3; 10; 12; 15; 16; 20; 21; 25; 32].

Для забезпечення фінансової безпеки вітчизняної банківської системи необхідно постійно досліджувати стан ризикованості банків, виявляти їх основні проблеми, будувати моделі ризик-менеджменту і шукати інноваційні інструменти вдосконалення систем корпоративного управління банківським бізнесом.

Нестабільна економічна ситуація в Україні, яка особливо загострилась протягом останніх трьох років, негативно вплинула на діяльність банків, призвела до зменшення кількості стабільно працюючих установ та стала каталізатором для проблемних банків, що призвело до погіршення ключових характеристик розвитку банківської системи [22]. Станом на 01.10.2016 р. кількість банків, які мають банківську ліцензію, скоротилась зі 180 (на початок 2014 р.) до 100 банків. Зменшилась і кількість банків з іноземним капіталом – на 9 банків, кількість банків зі 100 % іноземним капіталом зменшилась лише на 2 банки. Однак частка іноземного капіталу в статутному капіталі банківської системи України значно зросла (з 34 до 56 %).

За цей період досить нестабільними є ключові показники банківської системи: структура зобов'язань, якість активів, ліквідність, адекватність капіталу, результати діяльності, рентабельність. На цю ситуацію, безумовно, вплинули зовнішні фактори, проте, основною причиною проблемності вітчизняних банків є недосконалість систем корпоративного управління бізнесом, що сприяє прийманню надмірних ризиків та призводить банківську систему до нестабільності. Однією з найголовніших проблем банків України на цей момент є прострочені кредити, частка яких нині становить 25,3 % обсягу кредитного портфеля (за кордоном стан будь-якого банку вважається кризовим, якщо цей показник сягає рівня 7 %).

Управляти кредитним ризиком у цей період банки могли лише завдяки створенню резервів для відшкодування можливих втрат за проблемними кредитами, оскільки диверсифікацією портфеля та лімітуванням треба було займатись

раніше, а для сек'юритизації відповідні умови у країні не забезпечені. Формування ж страхових резервів за проблемними кредитами призвело до значних збитків, особливо банки, які активно розвивали валютне кредитування клієнтів, що не мають офіційних валютних надходжень. Наслідком цього стало значне зменшення регулятивного капіталу банківської системи, який станом на 01.10.2016 р. є лише частиною зареєстрованого та сплаченого статутного капіталу банків (53,3 %).

У зв'язку з існуванням проблем у банківському ризик-менеджменті трансформаційні процеси почали здійснюватись і в системі нагляду, коли з боку НБУ головна увага зосереджується не лише на регулярному проведенні пруденційного нагляду (з оцінкою загального фінансового стану та якості керівництва банку), а й здійснюється превентивний нагляд [17; 18], коли наглядовий орган отримує право на вжиття запобіжних заходів у разі виявлення недосконалості системи управління ризиками в конкретному банку, не чекаючи реалізації цих ризиків.

Однак в умовах фінансової глобалізації таких стандартів організації, функціонування та регулювання діяльності банків недостатньо. У багатьох країнах світу наразі триває пошук нових організаційних форм реалізації зовнішніх наглядових конструкцій, про що свідчать розробки Базельського комітету [34], які формують якісно нові підходи до банківського нагляду з посиленням відповідальності банків за адекватність їх систем ризик-менеджменту.

Для підвищення конкурентоспроможності та закріплення ринкових позицій банкам необхідно шукати внутрішні резерви, можливо навіть зі зміною цільової орієнтації в їх діяльності. Якщо розглянути «золоте правило» банківської діяльності «ліквідність – ризик – прибутковість», то досі ключовою точкою цього трикутника банками обрано максимальний прибуток. У майбутньому банкам необхідно рухатись у бік пошуку центру рівноваги трикутника з обов'язковим підвищенням якості системи ризик-менеджменту та вибором нових підходів до антикризового управління діяльністю банку.

Система ризик-менеджменту – це процес, який передбачає наявність необхідного організаційного та функціонального забезпечення і можливостей їх практичної реалізації в банку. Організаційна складова базується на незалежних один від одного структурних підрозділах [8], які мають певні функції: фронт-офіс займається прийняттям банком ризиків; бек-офіс контролює дотримання установлених вимог; підрозділ з ризик-менеджменту повинен ідентифікувати, оцінювати та контролювати й відстежувати ризики. При цьому служба внутрішнього аудиту не бере безпосередньої участі в такому процесі, вона лише перевіряє системи управління ризиками на їх адекватність. Безпосередня організація та управління процесом управління ризиками в банку здійснюється правлінням банку. Межі її діяльності встановлюються та контролюються спостережною радою, яка визначає основні засади та затверджує концепції управління ризиками банку.

До функціонального забезпечення системи управління ризиками банку можуть входити такі складові [8]: усвідомлення ризику й визначення причин його виникнення; вимірювання ризику та оцінка його величини; мінімізація або передача ризиків; моніторинг ризиків, тобто здійснення постійного контролю за рівнем ризиків з механізмом зворотного зв'язку.

Існує широке коло інструментів, методів та моделей, використання яких дозволяє забезпечити банкам на належному рівні процес управління ризиками. Проте не всі банки та не завжди приділяють належну увагу об'єктивній оцінці ризиків, їх динамізму та взаємному впливу, а також причинно-наслідковим зв'язкам, особливо у складних економічних умовах. У багатьох банків немає чіткого розмежування функцій та операцій, які виконує той чи інший фахівець або підрозділ банку.

Сучасні політичні і соціально-економічні умови не стають простішими, тому вони посилюють потребу реалізувати інтегрований підхід до системи управління ризиками. Неврахування взаємозв'язків ризиків, їх впливу один на одного та на сукупний ризик банку досить швидко створюють загрози фінансовій безпеці установи.

Якщо розглянути закордонний менеджерський досвід, то контролінг, як система управління підприємствами, почав застосовуватись наприкінці XIX ст., у діяльності банків значно пізніше (з другої половини XX ст.) [3]. При цьому найбільша активізація банківського контролінгу розпочалась у 1980-ті роки, що було обумовлено розвитком фінансових ринків та послабленням регуляторного впливу на банківську діяльність. У результаті банки досить швидко отримали більш широкі можливості щодо прийняття самостійних управлінських рішень, і контролінг почав перетворюватись в один із центральних елементів системи банківського менеджменту.

Українські банки також почали застосовувати елементи контролінгу, які спочатку були схожими на жорсткий контроль фінансових показників діяльності банку. На початку XXI ст. в Україні почали створюватись, особливо потужними банками, системи контролінгу, основними елементами яких були: планування, облік, аналіз, контроль та відповідне інформаційне забезпечення (табл. 5.5).

Таблиця 5.5

Основні елементи системи банківського контролінгу

| Принципи побудови | Функції |
|---|--|
| 1. Спрямованість на реалізацію стратегії розвитку банку з обмеженням кількості параметрів, що контролюються | 1. Визначення тенденцій і ступеня прогресу (регресу) в розвитку банку |
| 2. Багатофункціональність, коли забезпечується контроль усіх пріоритетних показників у цілому по банку | 2. Відстеження ходу реалізації фінансових завдань, установлених системою планових показників та нормативів |
| 3. Орієнтація на використання кількісних стандартів та конкретні контрольовані параметри | |
| 4. Відповідність методів фінансового контролінгу специфіці методів фінансового планування та аналізу | 3. Оцінка відхилення фактичних фінансових показників від планових |
| 5. Своєчасність операцій контролінгу, обґрунтована дискретність контрольних операцій | 4. Діагностика відхилень та прогнозування очікуваних фінансових показників |
| 6. Гнучкість побудови з урахуванням можливостей пристосування до нових фінансових інструментів | 5. Розробка оперативних управлінських рішень, спрямованих на нормалізацію діяльності банку |
| 7. Простота побудови, щоб не використовувати додаткові потоки інформації | 6. Коригування окремих цілей та фінансових показників з урахуванням зовнішніх та внутрішніх умов |
| 8. Економічність контролінгу, тобто витрати на його реалізацію мають бути мінімізовані | |

Джерело: [16].

Концептуальні основи цих систем, їх принципи побудови та функції демонструють, що, по суті, банківський контролінг у той час майже збігався з фінансовим контролем. Такий підхід існував та використовувався на практиці банківською системою України [10; 16], однак досить швидко стало зрозумілим (особливо у кризових умовах після 2008 року), що контролінг для банку має бути значно ширшою системою.

Тому науковцями було більш детально розглянуто специфіку понять «контроль» та «контролінг» без їх ототожнення. Окремі дослідники розглядають контроль як складовий елемент системи контролінгу, яка спрямована на перспективу для прийняття управлінських рішень, і «контроль як фаза циклу контролінгу не зникає, а змінюється» [32].

Іншим є підхід, коли контролінг та контроль ніяк не пов'язуються між собою, і система контролінгу базується на самоконтролі та самоуправлінні. Головним завданням такої системи є підвищення відповідальності кожного працівника – «самостійність замість залежності, самоуправління замість підпорядкування, довіра замість контролю» [3; 25]. Такий підхід є найбільш прийнятним, однак його особливості необхідно адаптувати до специфіки банківської діяльності, яка ускладнює реалізацію сучасного контролінгу на практиці (у порівнянні з підприємствами).

Якщо розглядати специфічні риси банківського бізнесу, то слід навести основні з них:

- функціонування банків пов'язане не лише з фінансовими ринками (зовнішніми та внутрішніми), але і з реальним сектором економіки в цілому;
- рівень державного регулювання банківської діяльності є більш високим, ніж в інших сферах діяльності;
- основна частина фінансових ресурсів банків є «чужими» грошима, тобто їх формування здійснюється через залучення та запозичення коштів;
- банки обслуговують велику кількість клієнтів, фінансовий стан яких та репутація можуть сильно впливати на результати діяльності банківських установ, особливо у кризових умовах;
- банкам необхідно постійно для утримання конкурентних позицій на ринку оновлювати банківські продукти, розширювати інформаційну базу з використанням новітніх технологій;
- протягом усієї діяльності банки наражаються на різноманітні ризики: внутрішні та зовнішні, політичні, фінансові та функціональні (інфляційний, кредитний, ризик ліквідності, ринковий, валютний, процентний, операційно-технологічний, юридичний, зловживань, стратегічний, репутації та інші не прогнозовані системні і несистемні ризики).

Навіть цей неповний перелік специфічних рис банківської діяльності вказує на необхідність формування дієвого комплексного контролінгу в банках з обов'язковим урахуванням елементів самоорганізації.

Нині контролінг у більшості банків базується на процесному підході, Він охоплює всі бізнес-процеси та спрямований на підвищення ефективності діяльності і кожного з підрозділів, і всього банку. Тобто основні завдання банківського контролінгу спрямовані на:

- формування оптимальної організаційної структури банку з урахуванням його цільових орієнтирів;
- оцінку ефективності діяльності окремих бізнес-одиниць виходячи з ключової точки «золотого правила» – максимальний прибуток;
- координацію центрів відповідальності для підвищення ефективності їх діяльності.

При цьому окремим бізнес-підрозділам можуть надаватись різні повноваження щодо прийняття остаточних рішень. Коли підрозділу банку надається повна свобода проявляти ініціативу, шукати нові методи відносин з клієнтами, здійснювати найбільш рентабельні операції та послуги, забезпечувати високу якість обслуговування, то результати діяльності можуть бути значними. Однак досить швидко, особливо в нестабільних умовах, можуть виникнути ситуації, коли досягнуте окремими підрозділами не збігається з загальними цілями банку. Прикладом такої суперечності і свідченням неефективності банківського контролінгу є сучасний стан банків України.

Якщо повернутись до аналізу стану банківських активів, то протягом 2016 року [22] якість кредитного портфеля поправити не вдалось навіть платоспроможним банкам, тому результатом діяльності банківської системи другого рівня станом на 01.10.2016 р. є збитки (-11 627 млн грн).

Серйозною причиною таких результатів була наявність значної кількості валютних кредитів, що надавались клієнтам, які не мали офіційної валютної виручки, а девальвація національної валюти досить швидко призвела до неповернення позик.

Оскільки кредитний та валютний ризики найбільш сильно впливають на ліквідність банківської системи [6; 8; 21; 34], у банках склалась ситуація значної незбалансованості активів та зобов'язань, тобто було порушено «золоте правило» банківського бізнесу за всіма ключовими точками трикутника управління («прибуток – ліквідність – ризики»), якого необхідно дотримуватись.

Отже, банкам з погляду контролінгу слід урахувувати інтегральний вплив різних ризиків на результати діяльності банків, особливо на якість кредитного портфеля, який має високу питому вагу в активах банківської системи (значно вищу в порівнянні зі світовими стандартами).

Банкам необхідно формувати комплексні системи контролінгу з реструктуризацією багатьох бізнес-процесів, введенням організаційних змін, оновленням критеріїв оцінювання центрів відповідальності банку. Банківський контролінг має відповідати специфіці банку, стати динамічним і сучасним з елементами оптимальної оргструктури, і головне – бути спроможним разом з ризик-менеджментом інтегруватись у загальну систему довгострокового управління сукупним ризиком банківської діяльності. Для цього кожному з банків необхідно мати підсистему комплексного контролінгу (рис. 5.16), яка для врахування багатоваріантності факторів, що впливають на ризики, буде мати доступ до накопичених та поточних даних загальної системи ризик-менеджменту банку.

Така модель дає можливість систематизувати інформацію, забезпечити її регулярну обробку, прогнозувати середньозважений сукупний ризик та розширювати можливості щодо прийняття адекватних управлінських рішень, особливо в умовах невизначеності.



Рис. 5.16. Схема взаємозв'язку контролінгу з ризик-менеджментом

Джерело: складено авторами.

Результати застосування комплексного контролінгу в діяльності вітчизняних банків можуть бути значними, якщо фахівцями банків враховано інтегральний вплив різних ризиків на ключові показники діяльності, особливо на якість кредитних портфелів, які мають високу питому вагу в активах банків (значно вищу в порівнянні зі світовими стандартами).

Банківський контролінг має охоплювати всі бізнес-процеси та бути спрямованим на надання бізнес-підрозділам повної свободи проявляти ініціативу, шукати нові методи відносин з клієнтами, здійснювати найбільш рентабельні операції і забезпечувати високу якість обслуговування. Контролінгу необхідно бути комплексним та динамічним, мати оптимальну організаційну структуру та базуватись на принципах самоуправління і самоконтролю, які активізують працівників, підвищують відповідальність за результати їх діяльності та позитивно впливають на фінансову безпеку банку.

Якщо розглядати систему банківського ризик-менеджменту більш широко – як процес, пов'язаний з банківською безпекою, то важливою його складовою є комплаєнс-ризиками. В кожному банку система контролю та управління комплаєнс-ризиками має бути узгодженою з інтересами держави, з вимогами регулятивних органів та діючих міжнародних стандартів, а також не припускати зниження рівня власної фінансової безпеки.

У теперішніх умовах рівень корпоративної культури кожного банку має дуже серйозне значення, оскільки довіра клієнтів, інвесторів, партнерів ґрунтується на впевненості в тому, що всі послуги надаються банком професійно та

відповідають діючим стандартам банківської діяльності з дотриманням правил етики. Тому для зміцнення довіри до банківської системи України вітчизняні банки, як представники цивілізованого бізнесу, мають демонструвати власні комплаєнс-системи у форматі їх максимальної відповідності нормам ведення банківського бізнесу.

Питанням функціонування комплаєнс-систем у банківській діяльності присвячені певні наукові праці: Г. Бортникова, А. Гаврікової, О. Данилина, Н. Деевої, О. Деревської, Л. Правдивої, Л. Калініченко, М. Хуторної, А. Цюцяк, О. Чернишевич та інших авторів. У дослідженнях розглянуто можливості використання комплаєнс-контролю у системі внутрішнього контролю банку, шляхи вдосконалення комплаєнс-функції у діяльності банків та можливості управління комплаєнс-ризиком у системі банківського ризик-менеджменту [4; 5; 14; 24; 29; 30; 33].

Термін «комплаєнс» (англ. *compliance* – дотримання вимог, відповідність) почав використовуватись у вітчизняній банківській сфері досить недавно, тому за економічним змістом єдиного підходу до тлумачення терміна не існує. Сутність категорії комплаєнс у банківській діяльності дослідники розглядають у різних форматах: як елементи процесу корпоративного управління в банку та інструменти внутрішнього контролю [5; 30]; як законотворчість, етичну поведінку та усвідомлене прагнення до відповідності встановленим правилам, стандартам і процедурам [24]; як процес управління комплаєнс-ризиками в банку [14; 29]. «Положенням про організацію внутрішнього контролю в банках України» трактування поняття комплаєнс закріплено як «дотримання банком законодавчих актів, ринкових стандартів, а також стандартів та внутрішніх документів банку, у тому числі процедур» [23].

Якщо розглядати категорію комплаєнс з погляду фінансової безпеки банку, то найбільш прийнятним, на нашу думку, є тлумачення терміна як складової процесу управління комплаєнс-ризиками в поєднанні з контролем за цим процесом. В умовах фінансово-економічної нестабільності утримати на належному рівні стан фінансової безпеки банку можливо лише тоді, коли вчасно виявлено основні комплаєнс-ризики та причини їх виникнення, якісно оцінено рівень ризиків, їх вплив на сукупний ризик банку та зроблено реальні кроки до стабілізації його діяльності [9].

Наведені вище основні показники діяльності вітчизняної банківської системи свідчать про необхідність удосконалення систем внутрішнього контролю кожним банком. На таку ситуацію, безумовно, вплинули зовнішні фактори, однак значною причиною проблемності вітчизняних банків є недосконалість систем корпоративного управління бізнесом, що сприяє прийманню надмірних ризиків (комплаєнс-ризиків тощо) з погіршенням стану фінансової безпеки окремих банків до критичного.

За офіційним змістом комплаєнс-ризик на поточний момент визначено як «ризик юридичних санкцій, фінансових збитків або втрати репутації внаслідок невиконання банком законодавчих актів, ринкових стандартів, а також стандартів та внутрішніх документів банку» [23]. У вищезазначеному Положенні НБУ також наведено певні вимоги до банків щодо формування внутрішніх документів, які мають містити: основні принципи та порядок управління комплаєнс-

ризиками; повноваження та обов'язки комплаєнс-підрозділу в банку; порядок визначення, оцінки та управління ризиками; процедуру взаємодії між підрозділами при здійсненні управління ризиками; порядок правового забезпечення та відповідальності банку. Більш деталізованих інструкцій з управління комплаєнс-ризиками поки що не існує, тому банкам для утримання стану фінансової безпеки на належному рівні необхідно самостійно розробляти і впроваджувати системи та методики управління такими ризиками.

Оскільки комплаєнс-ризик є багатоаспектним явищем, його можна розглядати як сукупний прояв основних видів функціональних ризиків, які формують і підвищують ризик та посилюють негативний вплив на фінансову безпеку банку (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

Характерні риси прояву комплаєнс-ризиків

| Вид ризику | Елементи формування ризику | Наслідки впливу на безпеку |
|-----------------------|---|---|
| 1. Операційний ризик | Недосконалість системи організації бізнес-процесів, ІТ-систем та технологій. Недостатня кваліфікація та помилки персоналу. Навмисні дії персоналу | Зростання прямих витрат або непрямих витрат. Зниження якості активів. Зміни в обсягах та вартості пасивів |
| 2. Юридичний ризик | Зміни законодавчої та нормативної бази. Недотримання банком законодавчих вимог або нормативних актів. Порушення укладених угод та етичних норм | Застосування юридичних санкцій. Погіршення репутації та зниження конкурентних позицій на ринку |
| 3. Репутаційний ризик | Несприятливе сприйняття іміжду банку клієнтами, партнерами та контрагентами. Трансформаційні процеси в системі нагляду | Відтік клієнтів та ресурсів. Неможливість залучати нових клієнтів та надавати нові послуги |

Джерело: складено авторами.

При розробці комплаєнс-моделі у процесі забезпечення фінансової безпеки банкам необхідно враховувати особливості впливу функціональних ризиків та базуватись на основних принципах безпеки [28].

Принцип мінливості. Будь-який банк у результаті допущених помилок у фінансовій та управлінській сферах може стати жертвою кризи. Тому банку необхідно бути готовим здійснювати діагностичні та превентивні заходи.

Принцип об'єктивності. Аналітик, який оцінює вірогідність зниження рівня фінансової безпеки банку, а також виникнення кризової ситуації, повинен робити це на основі певної методики аналізу, а не своїх суб'єктивних міркувань.

Принцип обачності. Формування думок відбувається в умовах невизначеності, тому слід уникати збільшення або зменшення вірогідності настання кризи.

Принцип безперервності й оперативності. Процес забезпечення фінансової безпеки банку повинен здійснюватися на постійній основі, що дозволяє своєчасно відреагувати на появу негативних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Принцип конфіденційності. Результати діагностики ймовірності настання кризи та зниження фінансової стійкості повинні бути комерційною таємницею банку, щоб не викликати негативну реакцію клієнтів, партнерів, контрагентів та інвесторів.

Принцип комплексності та системності. Зниження рівня фінансової безпеки банку може бути обумовлено різними причинами, тому необхідно оцінювати фінансову ситуацію як взаємодію комплексу змінних усередині банку з урахуванням впливу зовнішнього середовища та зміни його стану.

Принцип коректності в інтерпретації результатів. Результати аналізу та рекомендації щодо забезпечення фінансової безпеки банку повинні бути чіткими та зрозумілими, щоб уникнути неправильного їх розуміння і, як наслідок, помилкових дій з боку керівництва.

Принцип альтернативності варіантів розвитку. Розвиток подій в умовах нестабільності зовнішнього середовища практично завжди має альтернативний імовірнісний характер. Тому необхідно розробити декілька варіантів антикризових заходів і мати в запасі відповідні ринкові стратегії, як мінімум оптимістичну, найбільш вірогідну та песимістичну.

Принцип дотримання компромісу між ступенем ризику й очікуваним результатом. У ринковій економіці існує прямо пропорційна залежність між результатом і рівнем ризику, тобто результат з великим очікуваним доходом є найбільш ризикованим.

Для підтримання фінансової безпеки на належному рівні з урахуванням наведених принципів служба безпеки банку повинна своєчасно визначати причини та масштаби кризових явищ, контролювати розробку антикризових заходів і сприяти їх реалізації. Тому важливими аспектами підсистеми управління комплаєнс-ризиками є комплаєнс-контроль та моніторинг усіх видів функціональних ризиків на відповідних рівнях управлінської структури (керівництво банку, бізнес-підрозділи, служба фінансового моніторингу, комплаєнс-підрозділ банку). Підсистема комплаєнс-контролю повинна оперативного вирішувати такі завдання [1; 9; 11]:

- визначати напрями діяльності і процеси, ризики за якими є найвищими на момент діагностики стану фінансової безпеки банку;
- оцінювати виявлені ризики та процеси діяльності відповідних підрозділів банку;
- здійснювати підбір антикризових методів для мінімізації ризиків та оцінювати ефективність таких дій;
- визначати заходи, спрямовані на посилення контролю за діяльністю відповідних підрозділів (за необхідністю);
- забезпечувати керівництва банку якісною і своєчасною інформацією про загальну ефективність контрольних заходів, які здійснюються для захисту банку від зовнішніх та внутрішніх загроз.

Результати контрольних функцій на всіх етапах управління комплаєнс-ризиками будуть адекватними, якщо в банку існує досконала система оцінювання ризиків, завдяки якій менеджери банку на відповідному рівні отримують: вичерпну інформацію про високі ризики та засоби їх контролю; розуміння загального рівня ризику та його впливу на капітал та репутацію банку; можливість оптимізувати процес управління комплаєнс-ризиками у напрямку мінімізації ризиків; розроблений план конкретних дій для попередження конфліктів, зниження фінансових втрат та підвищення рівня фінансової безпеки банку.

Для якісного оцінювання кожного з комплаєнс-ризиків є доцільним створення так званого реєстру функціональних ризиків, який за структурою має бути сформований досить детально з висвітленням характерних ознак їх прояву та можливих наслідків впливу на фінансову безпеку банку.

Структурними ознаками реєстру, на нашу думку, мають бути щонайменше наступні елементи:

- *тип ризику* із загальним описом ризику та зазначенням характерних особливостей його виникнення;
- *джерело ризику* з деталізованим розкриттям зовнішніх і внутрішніх джерел та описом ознак їх впливу. Приклади окремих джерел виникнення та прояву комплаєнс-ризиків в банку наведено в табл. 5.7;
- *власники ризику*, до яких мають відношення підрозділи та окремі фахівці банку, клієнти і контрагенти банку, ЗМІ, суперечності в законодавчій і нормативній базах та інші власники;
- *бізнес-процес* з деталізованим описом процесу, у якому такий ризик може настати, та описом впливу на інші процеси діяльності банку;
- *імовірність настання ризику* з висвітленням характеру прояву та ступеня впливу на фінансову безпеку банку (очікується, можливо, потенційно, малоімовірно);
- *наслідки впливу ризику* (фінансові, репутаційні наслідки, зміни у бізнес-процесах).

Таблиця 5.7

Окремі джерела виникнення та прояву в банку комплаєнс-ризиків

| Джерело виникнення ризику | Наявність ризику |
|--|--|
| 1 | 2 |
| 1. Порушення загальних вимог законодавства | Відсутність дозволу на здійснення певного виду операцій (послуг) |
| | Неповідомлення про зміну реквізитів (місцезнаходження) банку або відділення банку |
| | Невідповідність (повна або часткова) продукту чи процесу вимогам законодавства |
| 2. Порушення нормативних вимог регулятора та контролюючих органів | Порушення економічних нормативів, встановлених регулятивним органом |
| | Ненадання, несвоєчасне надання або надання недостовірної звітності контролюючим органам |
| | Порушення режиму використання банківських рахунків |
| 3. Порушення вимог законодавства, що стосуються збереження банківської таємниці та конфіденційності інформації | Необґрунтоване зменшення фінансових ресурсів банку або поява фальсифікованих фінансових документів |
| | Знищена банківська інформація (поява модифікованої) в системі обробки інформації |
| | Пошкоджені (зниклі) матеріальні засоби, виведені з ладу засоби зв'язку та системи дистанційного обслуговування |
| 4. Порушення норм законодавства, що стосуються захисту прав споживачів банківських продуктів | Установлення несправедливих (некоректних) умов у договорах на надання банківських послуг |
| | Недобросовісні пропозиції та зміст реклами банку для залучення нових клієнтів |
| | Ненадання, несвоєчасне надання або надання недостовірної інформації клієнтам |

| 1 | 2 |
|---|--|
| 5. Невідповідність організаційної структури або архітектури банківських процесів | Порушення вимог щодо подвійного контролю за проведенням операцій (виконавець-контролер) |
| | Відсутність органів управління (комітетів), створення яких вимагається законодавством |
| | Порушення установлених законодавством строків надання документів на вимогу контролюючих органів |
| 6. Недотримання прийнятих стандартів банківської діяльності, етичних норм та правил поведінки | Порушення вимог внутрішніх документів банку щодо правил поведінки й етичних норм між фахівцями банку |
| | Порушення вимог внутрішніх документів банку щодо запобігання конфлікту інтересів з іншими банками |
| | Порушення вимог внутрішніх документів банку щодо обслуговування клієнтів |

Джерело: складено авторами.

За наявності реєстру можливо розробити методику оцінювання комплаєнс-ризиків, з використанням якої робочі групи банку за участю служби безпеки зможуть оперативно здійснювати оцінювання впливу ризиків на фінансову безпеку установи. Як критерії оцінювання можуть бути обрані наведені вище наслідки впливу ризиків на безпеку банку (фінансові наслідки, наслідки для бізнес-процесів, репутаційні наслідки), а також імовірність настання ризиків. Діапазон коливань для кожного з критеріїв необхідно встановлювати зі значним ступенем деталізації у кількісному або якісному форматі залежно від структури банку, масштабів і специфіки його діяльності.

Служба безпеки банку паралельно з оцінкою рівня комплаєнс-ризиків (незначний, обмежений, високий, критичний) має оцінити стан комплаєнс-контролю за ризиками. Для цього в банку повинна існувати шкала оцінки рівня комплаєнс-контролю:

– *достатній рівень*, коли в банку вже існують та впроваджені в бізнес-процеси засоби контролю за виявленим комплаєнс-ризиком, які забезпечують можливість його зниження до прийнятного рівня;

– *задовільний рівень* – система управління ризиками в банку є досить досконалою і комплаєнс-контроль повністю втілено, хоча є незначні недоліки;

– *слабкий рівень* – підсистему комплаєнс-контролю запроваджено, існує система управління ризиками, однак вона має значні недоліки, які можуть призвести до збитків;

– *дуже слабкий рівень* – підсистема комплаєнс-контролю практично відсутня, система управління ризиками є недосконалою, імовірність настання збитків є високою.

Якщо за результатами оцінки виявлено, що рівень комплаєнс-контролю є достатнім або задовільним, це означає, що банком уже сформовано якісну систему комплексного контролінгу, яка спроможна враховувати інтегральний вплив всіх видів комплаєнс-ризиків на результати діяльності та фінансову безпеку банку [7; 9].

Слабкий або дуже слабкий рівень комплаєнс-контролю вказує на низьку якість системи комплексного контролінгу в банку, тому керівництву банку слід звернути на це особливу увагу. Високі або критичні комплаєнс-ризики не мо-

жуть бути прийняті, адже головною метою системи забезпечення фінансової безпеки банку є своєчасне виявлення і запобігання кризовим ситуаціям, а не боротьба з їх наслідками [1; 11; 28].

Для того, щоб створити якісну систему забезпечення фінансової безпеки, результати оцінювання рівня комплаєнс-ризиків та рівня комплаєнс-контролю необхідно вносити до статистичної бази даних комплексного контролінгу [7; 9]. Це дасть можливість проводити в динамічному режимі діагностику стану фінансової безпеки з циклічною перевіркою її рівня. Основними етапами такої діагностики можуть бути наступні.

1. *Аналіз поточного рівня фінансової безпеки.* Цей етап пов'язаний з кількісним виміром внутрішніх і зовнішніх ризиків, з розрахунком ключових фінансових показників та рівня фінансової безпеки за існуючими методиками (анкетування типових загроз, аналіз фінансового стану). Це дозволить мати обґрунтовані висновки про рівень фінансової безпеки, виявити основні проблеми у діяльності банку та знайти очікувані загрози в майбутньому.

2. *Розроблення оптимальної моделі поведінки.* На цьому етапі мають бути сформовані превентивні або антикризові заходи щодо недопущення кризи в діяльності банку. Для цього здійснюється підбір фінансових важелів та методів, які допоможуть ліквідувати кризові ситуації та використання яких є найбільш оптимальним в умовах, що склалися.

3. *Оцінювання ефективності проведених заходів,* яка здійснюється за допомогою проведення повторної діагностики стану фінансової безпеки. Основним критерієм діагностики має бути підвищення рівня безпеки зі зниженням сукупного ризику банку (з урахуванням комплаєнс-ризиків).

4. *Перевірка рівня фінансової безпеки банку.* Якщо рівень фінансової безпеки підвищується до прийняттого, банк продовжує роботу в звичайному режимі. В іншому випадку розробляються нові заходи щодо збільшення фінансової безпеки з переходом до першого етапу. При цьому циклічна перевірка може повторюватися доти, поки не буде досягнутий належний рівень фінансової безпеки (особливо в умовах навмисних дій, фальсифікації або маніпулювання даними).

Найбільш складним елементом діагностики стану фінансової безпеки є врахування моральних ризиків, що пов'язані з відповідальністю, порядністю і чесністю власників, працівників та клієнтів банку. Оскільки моральні ризики є складовою всіх ризиків банку (комплаєнс-ризиків також), їх вплив на фінансову безпеку банку є дуже вагомим.

Наведену комплаєнс-модель можливо реалізувати кожному з діючих вітчизняних банків, якщо банк має досить досконалу систему комплексного банківського контролінгу, що базується на принципах самоконтролю і самоуправління з підвищеною відповідальністю кожного з працівників і керівництва за результати діяльності бізнес-підрозділів та банку в цілому (з урахуванням моральних ризиків тощо).

За наявності деталізованого реєстру функціональних ризиків в базі даних банку комплаєнс-підрозділ разом зі службою безпеки зможуть реалізувати процес виявлення комплаєнс-ризиків та ідентифікувати джерела їх прояву. Поточний моніторинг функціональних ризиків забезпечить учасників процесу конт-

ролю фінансової безпеки необхідною інформацією в динамічному режимі, що дозволить оцінити чутливість банку до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз та вчасно розробити комплекс заходів для протидії кризовим явищам.

Оновлена система забезпечення фінансової безпеки дасть можливість керівництву банку координувати зусилля бізнес-підрозділів з адаптацією персоналу до роботи в нових умовах. Для недопущення високих і критичних комплаєнс-ризиків можливі навіть введення значних організаційних змін і реструктуризація банківських бізнес-процесів. Тому всі працівники банків повинні глибоко розуміти сутність банківської безпеки, оскільки закріплення ринкових позицій та робочих місць можливе тоді, коли вчасно визначено рівень фінансової безпеки банку та знайдено внутрішні резерви для забезпечення діяльності банку як єдиного організму з постійним рухом його до розвитку комплаєнс-культури.

Очевидно, що наведена модель є складною та витратною для банку, оскільки вимагає: впровадження комплексного контролінгу та реформування систем планування, аналізу, обліку, контролю і моніторингу; формування об'ємної інформаційної бази про комплаєнс-ризиків; створення інструментів оптимізації процесу управління ризиками в бік їх мінімізації; розробки нових заходів щодо підвищення рівня безпеки банку (з циклічною перевіркою).

З іншого боку, розроблений план конкретних дій дозволить упередити конфлікти, знизити сукупний ризик та підвищити рівень фінансової безпеки банку. Це дозволить навіть у складних умовах утримувати конкурентні позиції, бути стійкими, надійними та платоспроможними з підвищенням рівня довіри вкладників, партнерів і клієнтів.

Взагалі, щоб не потрапляти до переліку проблемних, вітчизняним банкам необхідно займатись інноваційним регулюванням та координацією свого бізнесу з передбаченням сукупного ризику та зниженням його до прийняттого рівня. Такі дії стабілізують банківську систему України та позитивно вплинуть на економічні процеси країни в цілому.

Список використаних джерел

1. Банківська безпека : навч. посіб. / О. Д. Вовчак, Ю. О. Самура, В. А. Сидоренко, В. А. Вареник. – К. : Знання, 2013. – 237 с.
2. Банківські ризики: теорія та практика управління : монографія / Л. О. Примостка, О. В. Лисенок, О. О. Чуб та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 456 с.
3. Вартість банківського бізнесу : монографія / [А. О. Єпіфанов, С. В. Леонов, Й. Хабер та ін.] ; за заг. ред. А. О. Єпіфанова та С. В. Леонова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 295 с.
4. Гаврікова А. В. Застосування системи комплаєнс-контролю в процесі здійснення інноваційної кредитної політики банку / А.В. Гаврікова // Економіка і організація управління : [збірник наукових праць]. – 2012. – № 1 (11). – С. 21–30.
5. Деревська О. Б. Запровадження системи внутрішнього контролю в банках України / О. Б. Деревська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник тез доповідей XIII Всеукраїнської науково-практичної конференції (28–29 жовтня 2010 р.) : у 2 т. / ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2010. – Т.1. – С. 59–61.
6. Жарій Я. В. Вплив кредитного та валютного ризиків на ліквідність банківської системи України / Я. В. Жарій, В. В. Куфаєв // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 2 (66). – С. 244–253.

7. Жарій Я. В. Інструментарій комплексного контролінгу в системі банківського ризик-менеджменту / Я. В. Жарій // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2015. – № 4 (4). – С. 302–309.

8. Жарій Я. В. Інтегрований підхід до ризик-менеджменту як основа економічної безпеки банківської системи / Я. В. Жарій // GR та PR менеджмент в контексті економічної безпеки: Монографія / за ред. І. П. Мігус. – Черкаси : ПП Чабаненко Ю.А., 2014. – С. 30–54.

9. Жарій Я. В. Комплаєнс-модель процесу забезпечення фінансової безпеки комерційного банку / Я. В. Жарій, В. В. Куфаєва // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2016. – № 2 (6). – С. 312–319.

10. Задорожний З. В. Контролінг : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / З. В. Задорожний, І. Є. Давидович, А. В. Фаїзов. – Т. : Економічна думка, 2010. – 224 с.

11. Зубок М. І. Основи безпеки комерційної діяльності підприємств та банків : навч.-метод. посіб. / М. І. Зубок. – К. : КНТЕУ, 2005. – 201 с.

12. Івахненко С. В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології / С. В. Івахненко, О. В. Мелих. – К. : Знання, 2009. – 319 с.

13. Івченко І. Ю. Моделювання економічних ризиків і ризикових ситуацій : навчальний посібник / І. Ю. Івченко. – К. : ЦУЛ, 2007. – 344 с.

14. Калініченко Л. Л. Теоретичні аспекти функціонування комплаєнсу у вітчизняних банках [Електронний ресурс] / Л. Л. Калініченко. – Режим доступу : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/250.pdf.

15. Кандиба К. О. Фінансовий контролінг у системі управління комерційним банком: зарубіжний досвід / К. О. Кандиба // Научно-технический сборник. – 2009. – № 89. – С. 396–403.

16. Лавінський Г. Банківський контролінг / Г. Лавінський, В. Галіцин, І. Бушуєва // Вісник НБУ. – 2004. – № 1. – С. 34–37.

17. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс] : Постанова Правління НБУ від 15.03.2004 №104. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36986>.

18. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України [Електронний ресурс] : Постанова НБУ від 02.08.2004. № 361. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36985>.

19. Міщенко В. І. Банківський нагляд : підручник / В. І. Міщенко, С. В. Науменкові. – К. : Центр наукових досліджень НБУ, УБС НБУ, 2011. – 498 с.

20. Омельченко Г. В. Контролінг як складова системи управління фінансовою діяльністю банку / Г. В. Омельченко // Вісник Університету Банківської справи НБУ. – 2009. – № 1(4). – С. 118–125.

21. Островська Н. С. Контролінг ризиків у банку як метод формування банківського менеджменту [Електронний ресурс] / Н. С. Островська // Науковий вісник [Буковинського державного фінансово-економічного університету]. Економічні науки. – 2014. – Вип. 27. – С. 58–65. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvbdfa_2014_27_11.pdf.

22. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.

23. Положення про організацію внутрішнього контролю в банках України [Електронний ресурс] : Постанова Правління НБУ № 867 від 29.12.2014 р. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0867500-14>.

24. Правдива Л. Удосконалення корпоративного управління в банках та управління комплаєнс-ризиком / Л. Правдива // Вісник НБУ. – 2011. – № 7. – С. 10–13.

25. Пугарська Н. Г. Ефективність системи контролінгу в управлінні банком / Н. Б. Пугарська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 276–282.

26. Сич Є. М. Особливості управління банківськими ризиками в сучасній моделі українського ринку / Є. М. Сич, Я. В. Жарій / Економіка й управління // Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту. – 2005. – Вип. 7. – С. 277–283.

27. Управління банківськими ризиками : навч. посіб. / за ред. Л. О.Примостки. – К. : КНЕУ, 2007. – 600 с.

28. Фінансова безпека підприємств і банківських установ : монографія / [А. О. Єпіфанов, О. Л. Пластун, В. С. Домбровський та ін.] ; за заг. ред. А. О. Єпіфанова. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.

29. Хуторна М. Е. Організація ефективної системи комплаєнс-контролю в банку [Електронний ресурс] / М. Е. Хуторна, В. В. Гелеверя. – Режим доступу : <http://fp.cibs.ubs.edu.ua/files/1502/15hmeoes.pdf>.

30. Цюцяк А. Л. Впровадження системи комплаєнс-контролю у вітчизняну систему незалежного фінансового контролю та аудиту / А. Л. Цюцяк, І. Л. Цюцяк // Науково-інформаційний вісник «Економіка». – 2011. – № 3. – С. 200–206.

31. Чуб О. До питання використання банками механізмів сек'юритизації активів / О. Чуб // Банківська справа. – 2009. – № 3 (87). – С. 69–70.

32. Шульга Н. П. Банківський контролінг : підручник / Н. П. Шульга. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 437 с.

33. Basel Committee on Banking Supervision: Compliance and the compliance function in banks [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bis.org/publ/bcbs113.pdf.

34. International regulatory framework for banks (Basel III) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/bcbs/basel3.htm>.

5.6. Концептуальні підходи до формування фінансових ресурсів підприємства в контексті фінансово-економічної безпеки

У сучасних умовах нестабільної економічної ситуації питання фінансово-економічної безпеки є особливо актуальним для українських підприємств. Ефективність діяльності підприємства у ринковій економіці обумовлюється багато в чому станом його фінансових ресурсів, що приводить до необхідності розгляду проблем забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства. Навіть за досить високої прибутковості бізнесу недостатня увага до проблем фінансової безпеки підприємства може призвести до того, що компанія стане об'єктом ворожого поглинання [2, с. 101].

Фінансово-економічна безпека підприємства – комплексне поняття і одним із важливих її факторів є забезпечення формування та ефективного використання фінансових його ресурсів.

У науковій літературі існує велика кількість різноманітних підходів, методик, фінансових стратегій до визначення ефективності використання фінансових ресурсів. Однак на сьогодні залишається актуальним питання формування та ефективного використання фінансових ресурсів підприємства в контексті фінансово-економічної безпеки.

Фінансові ресурси підприємства відіграють важливу роль у розвитку його господарської діяльності, розширенні та оновленні основних фондів, оплаті праці, соціальних заходів тощо. На ефективну діяльність підприємства впливає визначення оптимальної потреби у фінансових ресурсах, забезпечення їх структури, джерел формування та обґрунтованих напрямів їх використання.

Перш ніж розглядати питання формування та використання фінансових ресурсів у контексті фінансово-економічної безпеки слід дати тлумачення цих дефініцій.

Слід зауважити, що на сьогодні існує багато трактувань щодо сутності поняття «фінансові ресурси». Зокрема, О. Д. Василик зазначає, що фінансові ресурси – це грошові накопичення і доходи, що створюються у процесі розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення та задоволення інших суспільних потреб [5, с. 17].

М. Я. Коробов стверджує, що фінансові ресурси підприємства – це його власні і позичкові грошові фонди цільового призначення, які формуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, внутрішнього валового продукту і національного доходу та використовуються у статутних цілях підприємства [22, с. 20].

В. М. Родіонова визначає, що фінансові ресурси підприємства – це грошові доходи та надходження, які перебувають у розпорядженні суб'єкта господарювання і призначенні для виконання фінансових зобов'язань, здійснення затрат із розширеного відтворення й економічного стимулювання працівників [21, с. 15].

І. В. Зятковський стверджує, що фінансові ресурси підприємства – це сукупність фондів грошових коштів, доходів, відрахувань або надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств [11, с. 12].

Отже, дослідивши роботи різних науковців, можна дати повне та уточнене визначення фінансових ресурсів підприємства – це частина коштів, що були сформовані під час створення суб'єкта господарювання, надходять на підприємство за результатами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності для реалізації поставлених завдань та виконання зобов'язань.

З визначення фінансових ресурсів випливає, що за походженням вони поділяються на внутрішні (власні) і зовнішні (залучені). Зовнішні або залучені фінансові ресурси діляться також на дві групи: власні й позикові. Такий розподіл, зумовлений формою капіталу, в якій він вкладається зовнішніми учасниками в розвиток цього підприємства: як підприємницький або як позиковий капітал. Відповідно результатом вкладень підприємницького капіталу є утворення залучених власних фінансових ресурсів, результатом вкладень позикового капіталу – позикових коштів [24, с. 358].

Як зазначалося вище, багато вчених приділяли увагу саме визначенню категорії «фінансові ресурси», джерелам їх формування, класифікації, але набагато менше науковців зверталися до оцінки використання фінансових ресурсів у контексті фінансово-економічної безпеки.

Зауважимо, що головною метою управління фінансовими ресурсами підприємства є забезпечення максимізації прибутку підприємства в поточному та перспективному періодах. У кінцевому підсумку, ця мета одержує конкретне вираження в забезпеченні максимізації ринкової вартості підприємства, що реалізує кінцеві фінансові інтереси його власників [5].

Якість використання фінансових ресурсів може бути оцінена через ефективність використання, при цьому ефективність забезпечується впливом багатьох внутрішніх і зовнішніх факторів: економічних, правових, соціальних та інших. З економічного погляду ефективність використання фінансових ресурсів підприємства може змінюватися залежно від таких чинників:

- орієнтація підприємства та інтенсивний шлях розвитку і досягнення більш високого рівня ефективності в економіці;
- виявлення резервів подальшого вдосконалення господарської діяльності підприємства на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, досконалої технології і покращання організації виробництва;
- створення діючого механізму підвищення ефективності [14].

Щодо сутності поняття «фінансова безпека підприємства», то науковці розглядають її у двох аспектах: як стан захищеності інтересів підприємства та як стан ефективного використання ресурсів підприємства [14; 17; 24].

Так, зокрема, О. Ю. Амосов вважає, що фінансова безпека – це стан підприємства, який забезпечує здатність протистояти несприятливим зовнішнім впливам. Міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза межами підприємства [1, с. 77, 78].

О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко зазначають, що фінансова безпека – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління та використання основних і оборотних коштів, структури його капіталу, норми виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського становища і перспектив її технологічного та фінансового розвитку [2, с. 101].

І. А. Бланк стверджує, що фінансова безпека – це кількісно та якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільний захист його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих потенційних та реальних загроз зовнішнього та внутрішнього походження, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії та створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному та перспективному періодах [4, с. 24].

Т. В. Гаврилова визначає, що фінансова безпека – це стан підприємства, за якого забезпечується його фінансова стійкість, завдяки необхідним фінансовим ресурсам реалізуються поставлені цілі, а контроль на усіх стадіях та грамотне

розпорядження фінансовими ресурсами дають необхідну вигоду. Забезпечення фінансової безпеки має ґрунтуватись не з позиції окремого процесу, а у системі взаємозв'язків усіх процесів, які відбуваються як усередині підприємства, так і поза його межами у взаємодії із зовнішнім середовищем [7, с. 106].

І. В. Демченко вважає, що фінансова безпека – це система організації роботи суб'єкта підприємництва, за якої досягається стабільність та прибутковість діяльності, забезпечується достатній рівень платоспроможності та стійкості суб'єкта, виконується раціональне залучення фінансових ресурсів та здійснення витрат в умовах розширеного відтворення та знижується невизначеність господарювання [9].

О. С. Журавка зазначає, що фінансова безпека – це здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою господарську діяльність, у тому числі й фінансову, ефективно і стабільно завдяки використанню сукупності взаємопов'язаних діагностичних, інструментальних та контрольних заходів фінансового характеру, що мають оптимізувати використання фінансових ресурсів, забезпечити належний їх рівень та нівелювати вплив ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища [10, с. 234].

Є. П. Картузов стверджує, що фінансова безпека – це фінансовий стан підприємства, який характеризується: збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством; стійкістю до внутрішніх та зовнішніх загроз; здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії та завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи [12, с. 174].

О. А. Кириченко, Ю. Г. Кім вважають, що фінансова безпека підприємства – це такий стан фінансових ресурсів, за яких забезпечується ефективна (прибуткова) діяльність підприємства, захист його фінансових інтересів та здатність зберігати свою ліквідність, платоспроможність і фінансові можливості під впливом різного роду небезпек і загроз [13].

В. І. Лазуренко, Т. В. Філіпенко розглядають фінансову безпеку підприємства як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, виражений у найбільш високих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності роботи, якості управління і використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку [16].

В. Г. Маргасова, А. В. Роговий зазначають, що фінансову безпеку слід розглядати як фінансово-економічний стан суб'єктів підприємництва та держави, за якого забезпечується повноцінне використання всіх видів наявних ресурсів та вирішення поставлених завдань, та створюються умови для повноцінного стратегічного розвитку в майбутньому [16, с. 124].

В. П. Москаленко, О. Л. Пластун стверджують, що фінансова безпека підприємства – це здатність суб'єкта підприємництва здійснювати свою фінансову діяльність ефективно і стабільно завдяки оптимізації використання фінансових

ресурсів, забезпечення їх належного рівня та мінімізації впливу ризиків внутрішнього і зовнішнього середовища [14; 18].

Р. С. Папехін вважає, що фінансова безпека – це здатність протистояти існуючим та новим небезпекам та загрозам, що можуть завдати фінансові збитки підприємству, змінити структуру капіталу небажаним чином, примусово ліквідувати підприємство [20, с. 13].

В. В. Шелест визначає фінансову безпеку як фінансовий стан, який характеризується збалансованою стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, дозволяє забезпечити ефективну діяльність за рахунок оптимального залучення майна, переданого установниками в довгостроковому періоді [23, с. 182].

Отже, на основі базових ознак та понять фінансової безпеки можна сформулювати комплексне визначення фінансової безпеки підприємства. Фінансова безпека підприємства являє собою такий стан підприємства, який (рис. 5.17):



Рис. 5.17. Комплексне визначення фінансової безпеки підприємства

Джерело: складено авторами.

Об'єктом фінансової безпеки підприємства є його майно та активи (у тому числі нематеріальні активи та позабалансові), операції залучення фінансових ресурсів та їх використання (відносини позики, розрахункові операції, резервування, лімітування, нормування запасу оборотних коштів, утворення доходів та прибутків), види діяльності підприємства та позиціонування його у бізнес-середовищі (аналіз конкурентів, банківських продуктів, страхових продуктів, змін податкового законодавства, дії державних галузевих програм підтримки розвитку підприємництва, вивчення характеру руху грошових потоків, здійснення витрат та формування фінансових ресурсів за центрами відповідальності, відділами, відповідальними працівниками), фінансові інтереси підприємства [14]. Головною метою фінансово-економічної безпеки підприємства є забезпечення його стабільного та максимально ефективного функціонування.

До функціональних цілей фінансово-економічної безпеки підприємства належать (рис. 5.18):



Рис. 5.18. Функціональні цілі фінансово-економічної безпеки підприємства
Джерело: складено авторами.

Серед функціональних складових належного рівня економічної безпеки фінансова складова вважається однією із головних, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи.

Показниками оцінки фінансової безпеки є: надлишок або нестача власних оборотних засобів, які необхідні для формування запасів і покриття витрат, пов'язаних із господарською діяльністю підприємства, а також середньорічних і довгострокових кредитів та позик [2].

Рівень фінансової безпеки підприємства визначається впливом зовнішніх та внутрішніх чинників (рис. 5.19):

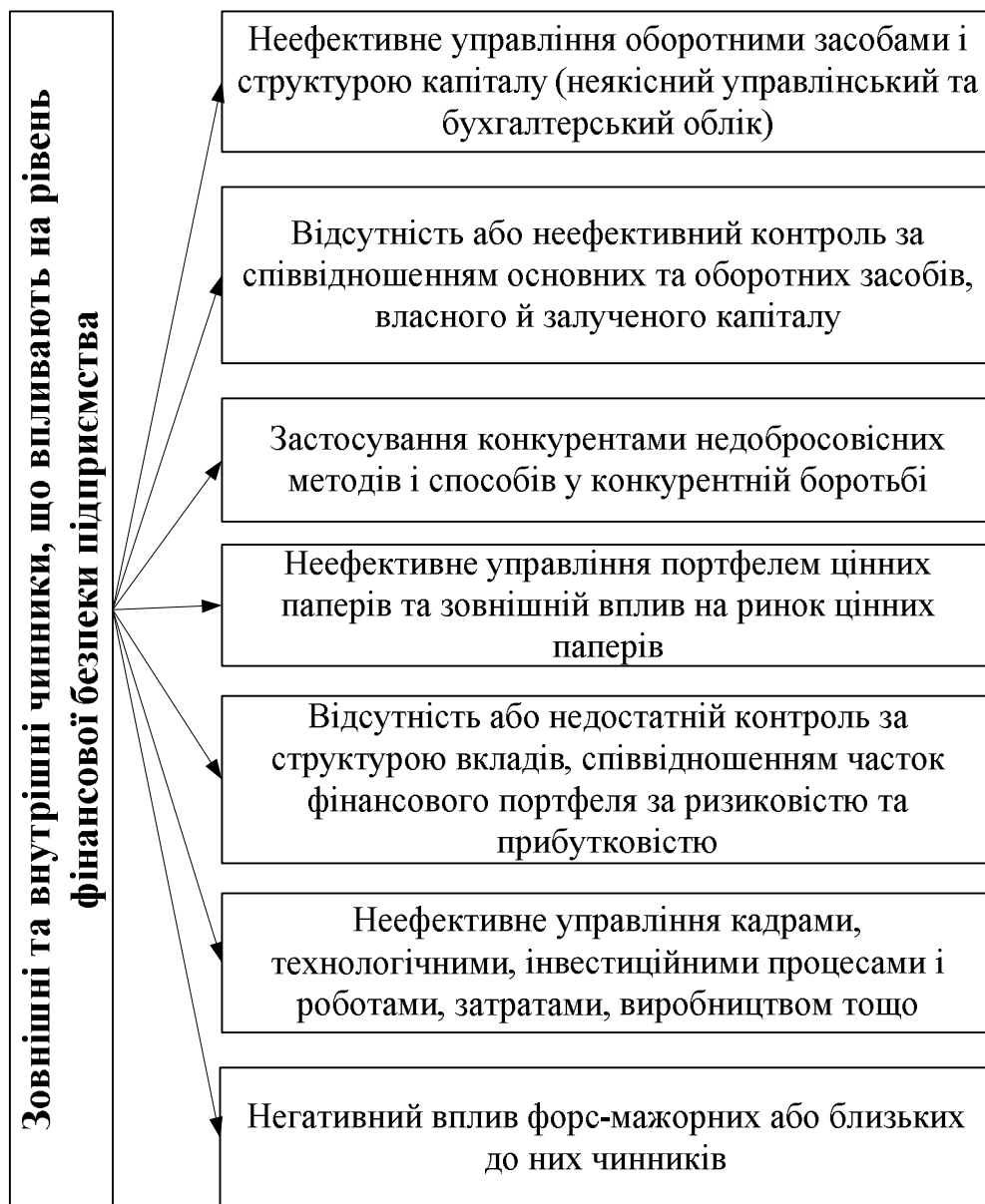


Рис. 5.19. Зовнішні та внутрішні чинники, що впливають на рівень фінансової безпеки підприємства

Джерело: складено авторами.

Оцінюючи поточний рівень забезпечення фінансової складової економічної безпеки, аналізуються показники: фінансової звітності і результати роботи підприємства (організації) – платоспроможність, фінансова незалежність, структура й використання капіталу та прибутку; конкурентний стан підприємства (організації) на ринку – частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосовуваних технологій і менеджменту; ринок цінних паперів підприємства (організації) – оператори та інвестори цінних паперів, курс акцій і лістинг.

Індикаторами фінансової безпеки підприємства є граничні значення таких показників: коефіцієнта покриття, коефіцієнта автономії, рівня фінансового левериджу, коефіцієнта забезпеченості відсотків до сплати, рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, середньозваженої вартості капіталу, показника розвитку компанії, показників диверсифікованості, темпів зростання прибутку, обсягу продажів, активів, співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості тощо.

Слід зауважити, що на сьогодні характерними рисами сучасної економіки України залишається:

- наявність структурних диспропорцій національного виробництва;
- тінізація економіки;
- несприятливий інноваційно-інвестиційний клімат;
- недосконалість, неузгодженість та непрозорість законодавства;
- експортна спрямованість з переважною часткою продукції низького рівня валової доданої вартості;
- нерозвинутість внутрішнього ринку;
- низька платоспроможність юридичних та фізичних осіб;
- застаріла техніко-технологічна база промисловості, її повільне оновлення;
- вплив висококваліфікованих кадрів за кордон;
- тривала політична нестабільність [24, с. 41].

Поглиблення кризових явищ в економіці України вимагає об'єктивного і неупередженого оцінювання фінансової безпеки підприємства з метою своєчасної діагностики і попередження загроз, а також розроблення адекватної та дієвої стратегії управління фінансовою безпекою підприємства.

Варто зазначити, що фінансова безпека, як складова системи економічної безпеки діяльності підприємства, вимагає подальших досліджень, особливо на рівні діяльності підприємницьких структур: фінансова безпека суб'єкта підприємства є невід'ємною складовою фінансового менеджменту підприємства та повинна бути реалізована в системі певних стратегічних і тактичних заходів та відповідати сучасним умовам господарювання [14].

Раціональне поєднання усіх елементів системи управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання дозволить мінімізувати зовнішні й внутрішні загрози і небезпеки та пов'язані з ними ризики.

Забезпечення фінансової безпеки є одним із пріоритетних завдань в управлінні підприємства.

Однак недосконалість фінансового ринку, законодавчої бази та специфіка функціонування української економіки ще більше загострюють проблеми забезпечення фінансової безпеки і виділяють її як важливу складову в системі економічної безпеки підприємства.

Тому формування та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства в контексті фінансово-економічної безпеки є надзвичайно важливим завданням для забезпечення сталого функціонування підприємства.

Список використаних джерел

1. Амосов О. Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних умовах: теоретичний аспект / О. Ю. Амосов // Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 76–80.
2. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 98–103.
3. Білик М. Д. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / М. Д. Білик. – К. : Знання, 2005. – 820 с.
4. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.

5. Василик О. Д. Теорія фінансів : [підручник] / О. Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
6. Вовк В. М. Методика та організація аналізу формування і використання фінансових ресурсів підприємства [Електронний ресурс] : автореф. дис. ... канд. екон. наук / В. М. Вовк. – Т., 2004. – Режим доступу : http://librar.org.ua/sections_load.php.
7. Гаврилова Т. В. Управління фінансовою безпекою підприємства / Т. В. Гаврилова // Науковий вісник: Фінанси. Банки. Інвестиції. – 2011. – № 4 (13). – С. 103–106.
8. Гуляєва Н. Фінансові ресурси підприємств / Н. Гуляєва // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 58–62.
9. Демченко І. В. Фінансова безпека суб'єкта господарювання: сутність та умови виникнення / І. В. Демченко // Науковий вісник: Фінанси. Банки. Інвестиції. – 2010. – № 1. – С. 35–38.
10. Журавка О. С. Теоретичні аспекти формування системи фінансової безпеки підприємства / О. С. Журавка, Є. К. Бондаренко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4. – С. 234–236.
11. Зятковський І. В. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / І. В. Зятковський. – К. : Либідь, 2002. – 365 с.
12. Картузов Є. П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є. П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 172–181.
13. Кириченко О. А. Держава на фінансовому ринку України в умовах глобальної фінансової кризи [Електронний ресурс] / О. А. Кириченко, Ю. Г. Кім. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/apdu/2009_1/doc/2/02.pdf.
14. Концептуальні засади формування фінансово-економічної безпеки : кол. моногр. / за заг. ред. С. М. Шкарлета ; М-во освіти і науки України ; Чернігів. нац. технол. ун-т – Ніжин : ФОП Лук'яненко В.В. ТПК «Орхідея», 2015 – 440 с.
15. Лазуренко В. И. Правовое обеспечение экономической безопасности предприятий : монография / В. И. Лазуренко, Т. В. Филипенко. – Донецк : Донецкий юридический институт ЛГУВД, 2007. – 192 с.
16. Маргасова В. Г. Теоретичні засади визначення сутності поняття «фінансова безпека» / В. Г. Маргасова, А. В. Роговий // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010. – № 3 (7). – С. 121–125.
17. Мельник П. І. Напрямки ефективного використання фінансових ресурсів на виробничих підприємствах / П. І. Мельник, І. В. Горшунова, І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету : зб. наук. пр. – 2010. – № 46. – С. 258–263.
18. Москаленко В. П. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа діагностики його банкрутства / В. П. Москаленко, О. Л. Пластун // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 6. – С. 180–192.
19. Опарін В. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 10. – С. 10–11.
20. Папехин Р. С. Факторы финансовой устойчивости и безопасности предприятия : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Р. С. Папехин. – Волгоград, 2007. – 21 с.
21. Родіонова О. М. Основи економіки : [підручник] / О. М. Родіонова. – К. : Зодіак-еко, 1995. – 244 с.
22. Фінансова діяльність підприємства : [навч. посіб.] / [О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова]. – 2-ге видання. – К. : Либідь, 2002. – 384 с.

23. Шелест В. В. Управління фінансовою безпекою довірчого товариства / В. В. Шелест // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 181–184.

24. Шкарлет С. М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : монографія / С. М. Шкарлет. – К. : Книжкове видавництво Національного авіаційного ун-ту, 2007. – 436 с.

25. Щербань О. Д. Визначення ефективності використання фінансових ресурсів / О. Д. Щербань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 357–360.

5.7. Фінансова стійкість підприємства в контексті забезпечення фінансової безпеки

На сучасному етапі розвитку національної економіки функціонування вітчизняних підприємств здійснюється в умовах невизначеності та ризику, що зумовлюється складною економічною ситуацією, посиленням інфляційних процесів, мінливістю й непередбачуваністю зовнішнього середовища та соціально-політичною нестабільністю. На сьогодні значна кількість суб'єктів господарювання опинилася у кризовому або наближеному до нього стані, що обумовлює дефіцит фінансових ресурсів, неможливість вчасного виконання своїх фінансових зобов'язань та різке погіршення основних фінансових показників, динаміка зміни яких виявляє негативні тенденції, що несуть загрозу фінансовій безпеці підприємства.

У таких умовах фінансовий менеджмент сучасного підприємства повинен бути спрямований, у першу чергу, на забезпечення фінансової безпеки та впровадження високоефективної системи захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз і ризиків. Нині ефективне управління фінансовими ресурсами підприємств повинно бути спрямоване не тільки на максимізацію прибутку в короткостроковому періоді, але й на підвищення ринкової вартості підприємства та підтримку стану фінансової стабільності і рівноваги у довгостроковій перспективі, що є запорукою забезпечення фінансової безпеки та ефективності функціонування суб'єктів господарювання.

Сучасним керівникам для продуктивної фінансово-господарської діяльності підприємств необхідна результативна система фінансового управління, організована таким чином, щоб надати можливість своєчасно й швидко реагувати на зовнішні та внутрішні загрози і ризики, приймати управлінські рішення щодо підвищення фінансової стійкості підприємства, використовуючи при цьому мінімальний набір методів та інструментів управління. Саме фінансова стійкість визначає ефективність фінансового управління підприємством та є однією з найважливіших передумов фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Адже нестійкий фінансовий стан загрожує фінансовій безпеці підприємства та стримує його розвиток, знижує ліквідність і платоспроможність, зумовлює дефіцит коштів на розширення виробництва та може призвести до банкрутства.

Неоднозначність трактувань поняття «фінансова стійкість» пояснюється багатогранністю, комплексністю та широтою застосування цього терміна як такого, що знаходиться під впливом різних фінансово-економічних процесів. Так, деякі вчені вважають фінансову стійкість одним з показників фінансового стану підприємства [10], інші – в основу фінансової стійкості покладають довгостро-

кову платоспроможність і кредитоспроможність. Так, О. С. Філімоненков зазначає, що «фінансова стійкість – це стан підприємства, при якому розмір його майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним» [15].

Деякі вчені, наприклад М. Д. Білик, дотримується думки, що «фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів підприємства, за якого раціональне розпорядження ними є гарантією наявності власних коштів, стабільної прибутковості та забезпечення процесу розширеного відтворення» [16]. Г. В. Савицька [13] характеризує фінансову стійкість як здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів у мінливому внутрішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику.

У наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених вказується, що базовим поняттям при дослідженні фінансової стійкості є власний капітал. Так, І. А. Бланк зазначає, що «фінансова стійкість – характеристика стабільного фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових ресурсів» [4].

О. Я. Базилінська [2] вважає, що фінансова стійкість підприємства залежить від ефективного управління фінансовими ресурсами і визначається оптимальною структурою активів, оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів, оптимальним співвідношенням активів та джерел їх фінансування.

Російські вчені В. Г. Артеменко [1] та М. І. Баканов [3] зазначають, що фінансова стійкість – це характеристика, яка свідчить про стабільне перевищення прибутків над витратами, вільне маневрування коштами підприємства, головний компонент загальної стійкості підприємства.

Підсумовуючи вищевикладене, можна констатувати, що фінансова стійкість підприємства – це головний компонент загальної стійкості підприємства, що являє собою об'єкт фінансового управління господарською діяльністю та характеризує такий стан фінансових ресурсів, їх формування та розподіл, який забезпечує розвиток підприємства при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Іншими словами, фінансова стійкість є результатом ефективного управління структурою капіталу, активів та грошових потоків підприємства [8].

Таким чином, можна сказати, що фінансова стійкість підприємства характеризується: фінансовою незалежністю від зовнішніх інвесторів та кредиторів; достатністю фінансових ресурсів для забезпечення безперервності діяльності підприємства; оптимальним співвідношенням власних і позикових коштів; оптимальною структурою активів; оптимальним співвідношенням між активами і джерелами фінансування; раціональною реінвестиційною політикою; зростанням ринкової вартості підприємства тощо. А досягнення саме цих умов фінансової стійкості і є запорукою забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

Для ефективного управління фінансовою стійкістю підприємства виникає необхідність у виявленні та оцінці факторів, що на неї впливають. Рівень фі-

нансової стійкості підприємства багато в чому обумовлений процесами, що відбуваються у зовнішньому оточенні. Серед факторів зовнішнього впливу на фінансову стійкість суб'єктів господарювання можна виділити такі: загальноекономічні умови господарювання, стан платіжного обороту, рівень інфляції, податкова та інвестиційна політика, економічна і фінансово-кредитна законодавча база, рівень платоспроможного попиту населення, розвиток техніки і технології, рівень тінізації економіки, кредитна політика банківських установ, розвиток фінансового і страхового ринку, політична стабільність, соціальна та екологічна ситуація в суспільстві тощо.

Фактори внутрішнього впливу включають: галузеву належність та розмір підприємства, стан майна та фінансових ресурсів, стан платіжно-розрахункової дисципліни на підприємстві, склад та структуру майна, структуру та вартість капіталу підприємства, характер відносин з постачальниками, рівень виробничих запасів, рівень використання основних засобів, ефективність фінансового менеджменту, податкове управління, відносини з банківськими установами, інвестиційну політику підприємства та інші.

Стійке функціонування та розвиток підприємства в умовах ринкової турбулентності визначається, насамперед, спроможністю суб'єкта господарювання адекватно реагувати на зміни внутрішнього й зовнішнього середовища, що знаходить своє відображення в ефективному управлінні фінансовою стійкістю. Таке управління передбачає підготовку та реалізацію раціональних управлінських рішень щодо забезпечення фінансової стійкості на мікрорівні [12].

Управління фінансовою стійкістю підприємства повинно розглядатися як цілеспрямований вплив на фінансовий стан підприємства для досягнення визначених цілей та завдань при забезпеченні бажаного рівня фінансової безпеки, а також з метою зниження фінансових ризиків суб'єкта господарювання, що виникають в умовах мінливості зовнішнього середовища.

Від системи управління фінансовою стійкістю підприємства, як однієї з найважливіших складових системи фінансового менеджменту, багато в чому залежить управління процесами формування, розподілу та використання фінансових ресурсів і грошових коштів, що відбуваються під дією значної кількості як зовнішніх, так і внутрішніх дестабілізуючих факторів. За допомогою цієї системи здійснюється оперативний контроль і аналіз інформації щодо використання фінансових ресурсів, фінансового стану та рівня фінансової безпеки підприємства, забезпечуються шляхи мобілізації додаткових фінансових резервів, коригуються фінансові плани.

Управління фінансовою стійкістю підприємства являє собою систему принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів і активів, їх формування та розподілу, яка б дозволила підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності та забезпечення і підтримання його фінансової рівноваги. Основною метою такого управління є забезпечення фінансової безпеки та стабільності функціонування і розвитку підприємства у поточному та перспективному періодах, що дозволить в кінцевому підсумку максимізувати його ринкову вартість [8].

Г. Б. Погріщук та В. В. Руденко зазначають, що управління фінансовою стійкістю підприємства варто розглядати як сукупність скоординованих та цілеспрямованих заходів і дій щодо розробки та реалізації управлінських рішень зі збереження задовільного фінансового стану, завдяки якому забезпечуються структурна цілісність підприємства та можливість продовження основної діяльності. Наслідком управління фінансовою стійкістю є можливість збереження підприємства від руйнування та максимізація його вартості, адже зростання вартості й продовження основної діяльності при незадовільній фінансовій стійкості неможливе з причини високого ризику руйнування бізнесу у випадку банкрутства підприємства [12].

На думку О. Л. Кузенко, «управління фінансовою стійкістю – процес планування, аналізу, організації, мотивації, контролю, пов'язаний із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів їх формуванням і розподілом, який дозволяє підприємству досягти необхідного рівня фінансової стійкості» [11].

А. О. Верзун вважає, що «управління фінансовою стійкістю підприємств є системою принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, які пов'язані із забезпеченням такого стану фінансових ресурсів, їх формуванням і розподілом, яка дозволила б підприємству розвиватися на основі збільшення прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності, а також забезпечення та підтримання фінансової рівноваги підприємства» [5].

Управління фінансовою стійкістю підприємства є системою принципів та методів розроблення і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням постійного зростання прибутку, збереженням платоспроможності і кредитоспроможності, підтриманням фінансової рівноваги [6].

Таким чином, сутність поняття «управління фінансовою стійкістю підприємства» можна розглядати з погляду суб'єктно-об'єктного, методологічного та функціонально-процесійного підходу (рис. 5.20).



Рис. 5.20. Сутність категорії «управління фінансовою стійкістю підприємства»
Джерело: складено авторами.

Аналіз наукових джерел щодо визначення сутності поняття «управління фінансовою стійкістю», проведений у [12], дозволяє визначити основні кінцеві цілі цього процесу, які сформульовані різними авторами, а саме:

- досягнення необхідного рівня фінансової безпеки;
- незалежність від зовнішніх контрагентів і забезпеченість джерелами фінансування;
- розвиток фінансових відносин;
- збереження фінансової стійкості та конкурентоспроможності;
- забезпечення безперебійної діяльності підприємства;
- розширене відтворення та розвиток підприємства;
- зростання ринкової вартості підприємства;
- відновлення фінансової рівноваги.

Основними завданнями управління фінансовою стійкістю підприємства можуть бути:

- запобігання зовнішніх та внутрішніх загроз та забезпечення належного рівня фінансової безпеки підприємства;
- зіставлення притоку та відтоку грошових коштів у процесі здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності;
- аналіз потреби у фінансових ресурсах та їх структуризація за джерелами фінансування;
- визначення оптимальної структури майна та джерел фінансування;
- оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства;
- постійний моніторинг середньозваженої вартості капіталу;
- врахування операційного та фінансового важеля;
- оцінка рентабельності підприємства;
- аналіз ефективності використання фінансових ресурсів тощо.

Фінансова стійкість сучасного підприємства є стратегічним фактором його фінансової безпеки, інвестиційної привабливості, кредитоспроможності та ділової активності. Тому у процесі управління фінансовою стійкістю важливим є ідентифікація зовнішніх та внутрішніх загроз, що впливають на фінансову безпеку підприємства, методика кількісного оцінювання рівня фінансової безпеки та факторів, що її визначають, а також визначення критеріїв оптимального рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання.

Фінансово стійким вважається таке підприємство, яке здатне розміщувати та використовувати фінансові ресурси таким чином, щоб забезпечувати ефективний розвиток суб'єкта господарювання на базі росту прибутку й активів при збереженні платоспроможності та ліквідності у довгостроковій перспективі. Акумуляція фінансових ресурсів фінансово стійких суб'єктів господарювання уможливорює їх здатність не тільки реінвестувати власні кошти, а й залучати у господарську діяльність зовнішні фінансові потоки, що створює сприятливе середовище для розширення виробничого потенціалу та сталого економічного зростання. При цьому обсяги залучених фінансових ресурсів повинні бути такими, щоб забезпечувалось оптимальне співвідношення власного й позикового капіталу та фінансова незалежність підприємства від зовнішніх інвесторів та кредиторів.

Отже, особливе значення в сучасних умовах повинно приділятися забезпеченню фінансової стійкості, що можливо за умови впровадження стратегічних підходів до управління підприємством. Актуальним напрямом сталого функціонування суб'єктів господарювання є розробка дієвого механізму управління фінансовою стійкістю підприємства [7].

У науковій літературі під терміном «механізм» прийнято розглядати сукупність методів, форм, інструментів, прийомів та важелів, які разом із системою забезпечення використовуються для досягнення певної мети.

На думку Г. П. Скляра та О. О. Педик, сутність категорії «механізм забезпечення фінансової стійкості підприємства» слід визначити як систему форм, методів, прийомів, важелів, норм і нормативів, а також нормативно-правового, інформаційного, програмно-технічного та кадрового забезпечення, за допомогою яких на підприємстві досягається такий стан фінансових ресурсів, їх формування, розподілу та використання, що дозволяє підприємству розвиватися на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику [14].

Т. В. Донченко під механізмом управління фінансовою стійкістю підприємства розуміє сукупність принципів, заходів, методів та інструментів управління, які застосовуються суб'єктами для забезпечення фінансової стійкості підприємства [7].

А. О. Верзун зазначає, що «сутність механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства необхідно визначити як систему форм, прийомів, методів, норм, важелів і нормативів, а також нормативно-правового, програмно-технічного, інформаційного та кадрового забезпечення, за допомогою яких на підприємстві досягається такий стан фінансових ресурсів, їх формування, розподіл та використання, що дозволяє підприємству розвиватись на основі формування стійкої тенденції зростання прибутку при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності та за умови припустимого рівня ризику» [5].

Таким чином, ґрунтуючись на вищенаведених думках економістів, можемо зазначити, що механізм управління фінансовою стійкістю підприємств – це сукупність принципів, форм, методів, фінансових інструментів та важелів, ефективна взаємодія яких забезпечує високий рівень фінансової стійкості та безпеки підприємства.

Крім зазначеного вище, до складу механізму управління фінансовою стійкістю підприємства також слід включити такі елементи, як: мета, завдання та функції управління, організаційна структура, система забезпечення механізму та критерії оцінювання рівня фінансової стійкості. Базуючись на теорії управління, до основних функцій управління фінансовою стійкістю підприємства доцільно віднести: фінансове планування та прогнозування, фінансовий аналіз, фінансове забезпечення та регулювання, фінансовий контроль (рис. 5.21).

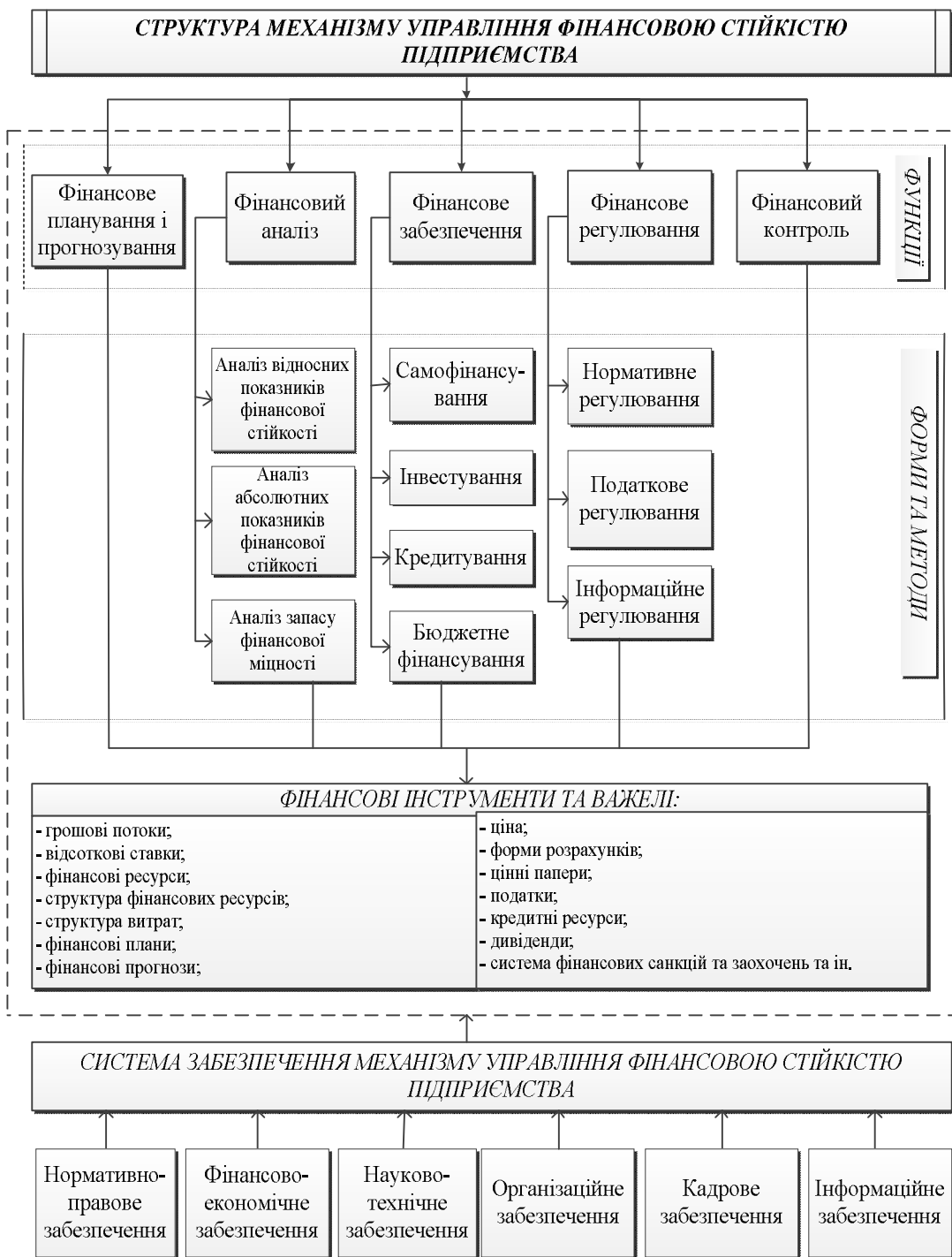


Рис. 5.21. Структура механізму управління фінансовою стійкістю підприємства
Джерело: складено авторами.

Реалізація кожної із зазначених функцій передбачає використання відповідних фінансових форм та методів, а також належного фінансового інструментарію.

Інструменти тісно пов'язані між собою, наділені певним економічним навантаженням і мають об'єктивні межі застосування. Здійснюючи визначене регуляторне навантаження, важелі впливають із інструменту, конкретизують його дію в механізмі та призначені для стимулювання або обмеження певної діяльності [9]. Зрозуміло, що діапазон дії методів, інструментів та важелів механізму управління фінансовою стійкістю підприємств регламентований чинною нормативно-правовою базою та перебуває в об'єктивно обмеженому інформаційному та організаційно-забезпеченому просторі.

Управління фінансовою стійкістю із застосуванням фінансового механізму може досягти необхідного результату лише за поєднання доцільно спрямованого взаємовпливу всіх його елементів [5].

Важливим при побудові механізму є визначення основної мети процесу управління фінансовою стійкістю підприємства. На нашу думку, головною метою впровадження механізму управління фінансовою стійкістю є досягнення задовільного фінансового стану та збереження або забезпечення належного рівня фінансової стійкості та фінансової безпеки, за якого підприємство було б рентабельним, платоспроможним, конкурентоспроможним та інвестиційно привабливим.

Процес реалізації основної мети механізму управління фінансовою стійкістю підприємства повинен бути спрямований на вирішення таких завдань:

- досягнення та збереження бажаного рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання;
- досягнення оптимальної структури джерел фінансування підприємства;
- оптимізацію структури активів;
- формування оптимального співвідношення активів та джерел їх фінансування;
- забезпечення розширеного відтворення;
- досягнення стану постійної платоспроможності та кредитоспроможності підприємства;
- досягнення максимальної рентабельності операційної, фінансової та інвестиційної діяльності за рахунок підвищення ефективності використання фінансових ресурсів;
- збалансування та забезпечення оптимальної структури грошових потоків підприємства;
- посилення ефекту фінансового важеля тощо.

Основними умовами ефективного формування та функціонування зазначеного механізму мають бути: забезпечення інтересів всіх суб'єктів фінансових відносин; зворотний зв'язок всіх складових механізму управління фінансовою стійкістю підприємства; своєчасність реакції складових механізму на загрози та зміни, що відбуваються під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Процес впровадження механізму управління фінансовою стійкістю підприємства можна представити як ряд послідовних етапів (рис. 5.22).

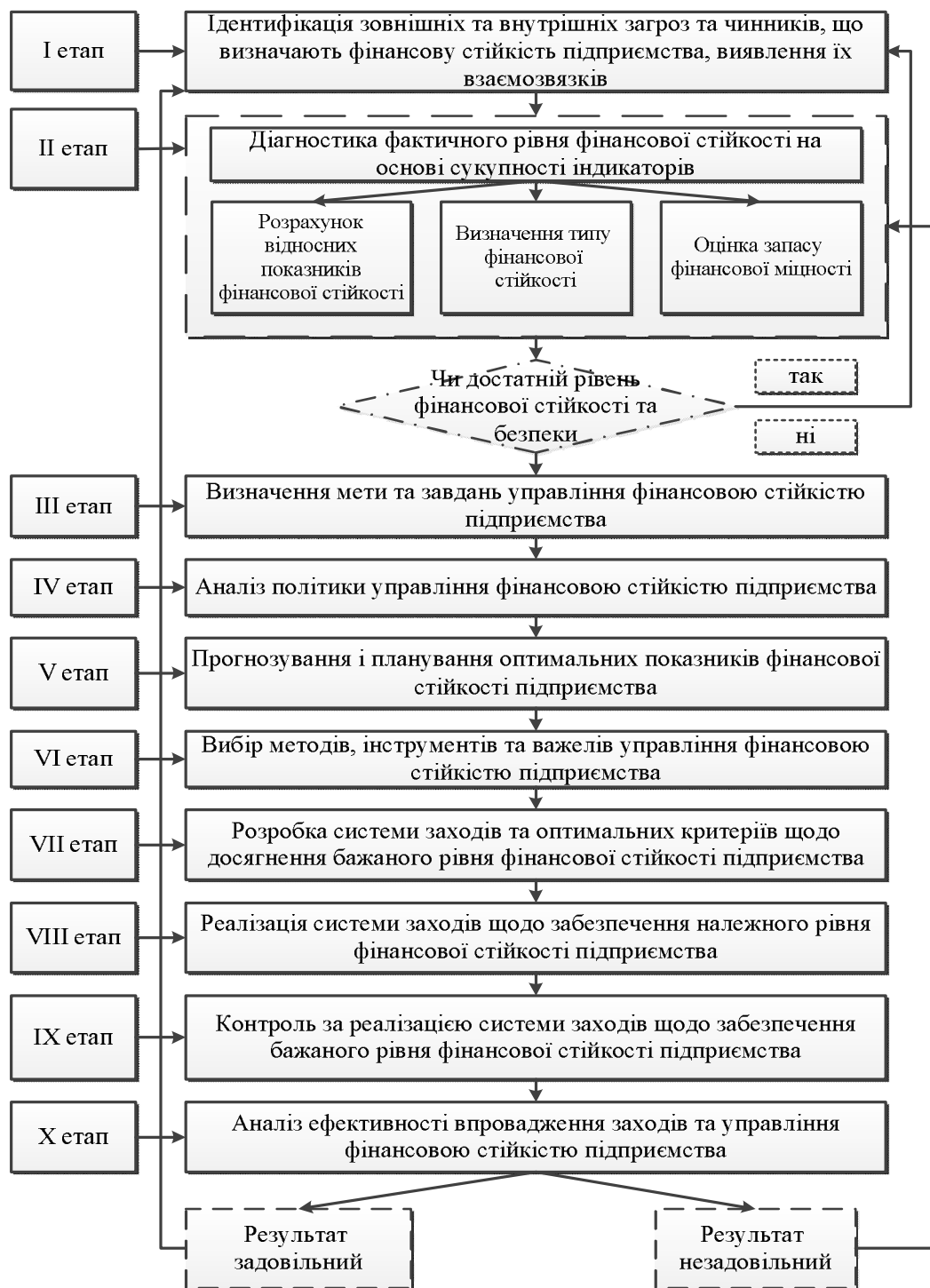


Рис. 5.22. Етапи впровадження механізму управління фінансовою стійкістю підприємства
Джерело: складено авторами.

Будь-який механізм управління базується на певних положеннях. Тому механізм управління фінансовою стійкістю підприємства повинен функціонувати за такими принципами:

- регламентованості – кожна складова механізму реалізує своє функціональне призначення в межах чинного законодавства;
- інтегрованості системи управління фінансовою стійкістю із загальною системою фінансового менеджменту підприємства;
- гнучкості – оперативна адаптація до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, що впливає на рівень фінансової стійкості;

- комплексності – ефективність механізму можлива лише за умов комплексної дієвості всіх складових;
- цілеспрямованості – функціонування всього механізму підпорядковане досягненню визначеної мети;
- ефективності – функціонування механізму повинно приносити позитивний результат від його діяльності;
- необхідності постійного моніторингу рівня фінансової стійкості підприємства та факторів, що її визначають;
- підпорядкування стратегії управління фінансовою стійкістю підприємства загальній фінансовій стратегії;
- взаємоузгодженості – координація впровадження заходів щодо забезпечення фінансової стійкості підприємства;
- функціональності – кожна складова механізму має чітке функціональне призначення.

При побудові механізму управління фінансовою стійкістю підприємства також необхідно виділити його об'єкти та суб'єкти. Вони не є складовими механізму, однак саме суб'єкти, використовуючи механізм, впливають на об'єкти управління. Отже, суб'єктами виступає керівництво підприємства, фінансові менеджери, фінансові аналітики, працівники фінансових служб і відділів та ін. Об'єктами є фінансова діяльність підприємства, фінансові ресурси, джерела фінансування суб'єкта господарювання, прибуток тощо.

Для ефективного функціонування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства необхідна належна система забезпечення цього процесу, яка включає:

- нормативно-правове забезпечення – це законодавча база, що регламентує права й обов'язки суб'єктів підприємницької діяльності, стандарти, норми, нормативи. Також сюди відносяться положення, інструкції, накази та інша документація, що створюється на самому підприємстві, стосується фінансово-господарської діяльності та є обов'язковою для виконання;
- фінансово-економічне – містить у собі фінансові ресурси, що мобілізуються з різних джерел для забезпечення стійкого розвитку підприємства та розширеного відтворення;
- організаційне – наявність відповідної організаційної структури, що відповідає за рівень фінансової стійкості та безпеки на підприємстві;
- науково-технічне забезпечення – це науково-методичні та теоретико-методологічні напрацювання щодо діагностики та управління фінансовою стійкістю підприємств, інформаційна техніка, технології та програми для аналізу, планування та прогнозування рівня фінансової стійкості підприємства;
- кадрове забезпечення механізму включає підготовку та підвищення кваліфікації кадрів, які володіють відповідними навичками щодо оцінки та підвищення рівня фінансової стійкості підприємства;
- інформаційне забезпечення механізму включає інформаційну базу (фінансову звітність, показники, індикатори та ін.), яка необхідна для аналізу та забезпечення фінансової стійкості суб'єкта господарювання.

Розглянуті теоретичні аспекти формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства дозволять комплексно та системно вирішувати проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємства, раціоналізувати процес управління фінансовими ресурсами та фінансовою стійкістю суб'єктів господарювання.

Основними заходами щодо підвищення рівня фінансової безпеки та забезпечення фінансової стійкості підприємства можуть бути:

- оптимізація обсягів фінансових ресурсів;
- оптимізація структури джерел фінансування активів підприємства, яка забезпечить заданий рівень доходності та ризику, мінімізує середньозважену вартість капіталу або максимізує ринкову вартість підприємства;
- підвищення ефективності формування та використання оборотних активів, раціоналізація їх обороту, уникнення наднормативних запасів;
- вибір та реалізація ефективних шляхів розширення активів для забезпечення фінансово-економічного розвитку;
- забезпечення необхідного рівня самофінансування виробничого розвитку за рахунок реінвестованого прибутку;
- оцінка та вибір найбільш ефективних умов та форм залучення позикового капіталу, зниження вартості формування фінансових ресурсів підприємства;
- зниження собівартості продукції та інших витрат;
- впровадження ефективної політики управління грошовими активами;
- результативна політика управління дебіторською заборгованістю та її реструктуризацією;
- забезпечення ліквідності та платоспроможності підприємства;
- оптимізація податкових платежів тощо.

Список використаних джерел

1. Артеменко В. Г. Финансовый анализ : учебное пособие / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. – М. : Дело и Сервис, 1999. – 365 с.
2. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : навчально-методичний посібник / О. Я. Базилінська – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
3. Баканов М. И. Теория экономического анализа / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 218 с.
4. Бланк И. А. Управление формированием капитала: учебный курс / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2002. – 512 с.
5. Верзун А. О. Теоретичні підходи до формування та забезпечення фінансової стійкості підприємств [Електронний ресурс] / А. О. Верзун // Агросвіт. – 2013 – № 15. – Режим доступу : http://www.agrosvit.info/pdf/15_2013/12.pdf.
6. Гринкевич С. С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень / С. С. Гринкевич, М. А. Михалевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.5. – С. 110–114.
7. Донченко Т. В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства [Електронний ресурс] / Т. В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2010. – № 1. – Режим доступу : <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3037/1.pdf>.
8. Єлецьких С. Я. Удосконалення процесу управління фінансово стійким розвитком промислового підприємства [Електронний ресурс] / С. Я. Єлецьких // Економіка

промисловості. – 2012. – № 3-4. – С. 74–80. – Режим доступу : http://dspace.nbuiv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/49329/ST9-3-4_59-60.pdf?sequence=1.

9. Кальченко О. М. Інноваційно-інвестиційний механізм підвищення ефективності підприємств туристичної сфери / О. М. Кальченко // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 11. – С. 58–67.

10. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : навч. посіб. / М. Я. Коробов. – К. : Знання, 2002. – 294 с.

11. Кузенко О. Л. Теоретичні підходи до визначення сутності управління фінансовою стійкістю підприємства [Електронний ресурс] / О. Л. Кузенко // Вісник економіки і транспорту промисловості. – 2013. – № 43. – С. 152–157. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/teoretichni-pidhodi-do-viznachennya-sutnosti-upravlinnya-finansovoyu-stiykistyuu-pidpriemstva>.

12. Погріщук Г. Б. Управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкової турбулентності [Електронний ресурс] / Г. Б. Погріщук, В. В. Руденко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6. – С. 773–778. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/6-2015/158.pdf>.

13. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навчальний посібник / Г. В. Савицька. – К. : Знання, 2007. – 668 с.

14. Скляр Г. П. Механізм забезпечення фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації та його удосконалення в умовах перехідної економіки [Електронний ресурс] / Г. П. Скляр, О. О. Педик // Українська кооперація. – 2010 – № 3. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/Cskljjar.htm>.

15. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. С. Філімоненков. – К. : Ніка-Цент, 2002. – 359 с.

16. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.

РОЗДІЛ 6

СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

6.1. Потенціал інноваційно-інвестиційного розвитку як фактор економічного зростання України

Інновації та нові технології є основною рушійною силою і запорукою інноваційного розвитку та економічного зростання національної економіки. Генерація високотехнологічних ідей, які можуть бути впроваджені у виробництво, та комерціалізація інновацій, спрямованих на створення продукції, яка може конкурувати на світових ринках, сьогодні для України є першочерговим завданням, щоб не залишитись у складі країн, статус яких визначається як такий, що розвиваються. Потенціал економічного зростання країн визначається саме результативністю інноваційно-інвестиційної діяльності. Успіх інновацій визначається саме інвестиційним забезпеченням, тому інноваційно-інвестиційна діяльність, яка об'єднує у двоєдиному процесі інноваційну й інвестиційну діяльність, має бути реалізована на всіх організаційно-економічних рівнях функціонування суб'єктів господарювання.

У процесі реалізації інноваційно-інвестиційної діяльності гальмуючою ланкою є інвестиційна складова. Саме це обумовлює необхідність визначення інноваційних пріоритетів під час реалізації інноваційно-інвестиційної політики на мікро-, мезо- та макрорівні. Крім визначення інноваційних пріоритетів, відчутний результат інноваційно-інвестиційної діяльності у стратегічному плані можливий за умов розробки та впровадження радикальних інновацій. Радикальні інновації дозволяють більш стрімкими темпами досягти нового технологічного рівня, більш високого технологічного укладу і наздогнати більш розвинуті в технологічному плані європейські країни. Будь-яка галузь, яка впроваджує радикальні інновації, характеризується швидкими темпами економічного зростання, особливо у плані доданої вартості і постійно випереджає інші галузі.

Прискорення інноваційно-інвестиційних процесів повинно перетворити національну економіку із сировинної у високотехнологічну, тобто реалізувати модель інноваційної економіки, мета якої – підвищення конкурентоспроможності країни у світовому економічному просторі. Інноваційна модель економічного розвитку покликана забезпечити стале економічне зростання та високий рівень життя громадян. Інноваційна модель економічного розвитку базується на економіці знань, що пов'язано зі збільшенням інвестицій в інтелектуальний сектор, з розвитком науки й освіти, зі створенням нових технологічних укладів. Для відновлення лідируючих позицій української науки у світі та для поліпшення ситуації в інноваційній сфері, в технологіях та з урахуванням сучасних реалій соціально-економічного та політичного становища в Україні на порядку денному постає питання суттєвого прискорення темпів інноваційно-інвестиційного розвитку в умовах глобалізаційних викликів. Виходячи з того, що Україна має суттєві науково-технологічні здобутки в окремих високотехнологічних галузях і залишається світовим лідером у таких

галузях, як космічна техніка (входить до сімки країн, які володіють космічними технологіями), авіація, високотехнологічне спеціалізоване зварювання металу, суднобудування, підготовка висококваліфікованих спеціалістів у галузі IT-технологій, серцево-судинна хірургія та ін., вона має всі можливості досягти доволі високих узагальнених показників інноваційного розвитку і скласти достойну конкуренцію країнам Європейського Союзу.

Динаміка багатьох показників інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки багато в чому залежить від швидкості структурних зрушень в Україні, посилення високотехнологічних галузей, секторів з високим рівнем доданої вартості, вдосконалення системи інституційної підтримки та державного регулювання й управління інноваційно-інвестиційним розвитком країни.

Для збереження і нарощування інноваційно-інвестиційного потенціалу, який має Україна, та певних переваг, які є сьогодні, необхідно сформувати нову інноваційну політику з урахуванням не тільки економічних, політичних, а й військових загроз.

Необхідність прискореного інноваційно-інвестиційного розвитку, нарощування інноваційно-інвестиційного потенціалу визначає не тільки економічну безпеку, а і суверенітет України, її обороноздатність.

Нарощування наукового, технічного та інноваційного потенціалу національної економіки визначається потребою позиціонування України як високотехнологічної країни в європейському науково-технічному співробітництві, що є ключовим моментом і вагомим чинником в євроінтеграційних процесах, поширення участі нашої країни в європейських та світових структурах.

Проте реалізація інноваційної моделі розвитку економіки України знаходиться під загрозою через складну фінансову ситуацію, з якою зіткнулися вітчизняні підприємства. В результаті приватизації державних підприємств і появою нових власників, які не зацікавлені у контактах з наукою, виникла реальна загроза інноваційно-інвестиційному розвитку економіки України.

Держава повинна на законодавчому рівні примусити власників приватизованих підприємств активно займатися інноваційним оновленням основних засобів та виконувати свої зобов'язання як стратегічних інвесторів щодо розширення виробництва, створення нових робочих місць, виводу підприємств на шлях інноваційно-інвестиційного розвитку. Слід посилити роль держави у створенні сприятливих умов для активізації інноваційно-інвестиційних процесів, та посилення впливу інновацій на економічне зростання України.

Держава має розробити та запровадити заходи заохочення реалізації інноваційних проектів, що реалізують державні інноваційні пріоритети, включаючи пільгове оподаткування для дослідження і розробок, а також різні схеми державно-приватного партнерства.

Виходячи з досвіду європейських країн, держава не тільки має сприяти активізації інноваційно-інвестиційних процесів, а й сама виступати інвестором у реалізації програм соціально-економічного та інноваційного розвитку певних громад або регіонів, а також інвестувати безпосередньо через надання фінансів венчурним фондам. Роль венчурного фінансування в інноваційно-інвестиційному розвитку визначається тим, що венчурний капітал спрямовується на реалі-

зацію високотехнологічних інноваційних проектів, які при позитивному результаті забезпечують інноваційні зрушення у сферах їх технологічного впливу.

В Україні роль малих підприємств бізнес-сектору, що функціонують у промисловості, є недооціненою і не сприймається як вагомий резерв активізації інноваційно-інвестиційних процесів. У технологічно розвинених країнах бізнес-сектор є дієвим інструментом реалізації інноваційних проектів і додатковим джерелом фінансування технологічних досліджень та розробок, а також основним виконавцем прикладних робіт, орієнтованих на комерційний успіх. У країнах з розвиненими ринковими відносинами використовують інноваційний потенціал малих фірм для вирішення соціально-економічних та екологічних проблем.

Україна пододала нелегкий шлях, з економічними потрясіннями у складному і тривалому процесі переходу від планової до ринкової економіки. Цей перехід супроводжувався виникненням системних проблем у галузі інноваційно-інвестиційної діяльності, у науково-технологічній сфері та освіті. Сьогодні можна констатувати про втрачену велику індустрію високих технологій, загублені наукові школи, нестачу великої кількості дослідників та вчених, що працювали у сфері науки і техніки. Статистичні дані засвідчують, що Україна в кінці 1980-х років мала найкращі стартові умови серед країн колишнього Радянського Союзу і не скористалась своїми перевагами для подальшого економічного зростання.

За часів Радянського Союзу наукові дослідження й інновації стимулювались державою і були спрямовані на реалізацію пріоритетів держави, які головним чином стосувались розвитку військово-промислового комплексу.

Ринкова економіка, яку обслуговує вільне підприємництво, не змогла акумулювати інноваційний потенціал і переорієнтувати його на задоволення потреб споживчого ринку. І сьогодні Україна знаходиться в пошуку дієвих стимулів розвитку національної економіки, особливо в таких сферах, як наука, інновації, технології, комерціалізація наукових досліджень та розробок.

Одним із прикладів економічного зростання є економіка країн Європейського Союзу, заснована на знаннях. Нова техніка та прогресивні технології стали рушійною силою розвитку виробництва, створення нових робочих місць. Україна повинна повернутись до свого колишнього статусу високотехнологічної держави і забезпечити розвиток інноваційних ідей і високих технологій, які б могли конкурувати на світовому ринку.

Одна з головних проблем розвитку інноваційної діяльності – це відсутність належних знань, досвіду та ефективних управлінських навичок, орієнтованих на ринкові умови господарювання, що відбивається на діяльності у сфері наукових досліджень та розробок. Відсутність державної фінансової підтримки інновацій, що була за часів планової економіки, створила проблему їх фінансування на сучасному етапі реалізації інноваційної моделі розвитку економіки України, а неефективна інфраструктура для інновацій стала гальмом інноваційної діяльності.

Створення сприятливих умов для інноваційно-інвестиційної діяльності в нових умовах господарювання залежить від готовності до змін та інноваційних зрушень не тільки окремих громадян, а і широких верств населення в усіх сферах виробництва та суспільних відносин.

Розуміння позитивної місії інновацій, прийняття ризиків у ході інноваційно-інвестиційної діяльності та інноваційне підприємництво серед широкої громадськості сприяють активізації інноваційних процесів. Публічне визнання важливості інноваційних зрушень, організація тематичних заходів та семінарів за участю науковців, винахідників, раціоналізаторів, а також впровадження системи державно-приватного партнерства у сфері інновацій дозволить прийняти філософію новаторства та необхідності інноваційного розвитку всіма суб'єктами ринкових відносин.

Нові форми співробітництва новаторів та інвесторів, державна підтримка винахідництва, орієнтація закладів освіти на підготовку фахівців у галузі інноваційної діяльності зі спеціальними знаннями і навичками, необхідними для здійснення інновацій, орієнтують суспільство та владні структури на розробку інноваційної стратегії розвитку економіки України. Досвід інноваційної діяльності, інноваційне підприємництво, матеріально-технічна база інноваційної діяльності, навички та компетенції новаторів у сфері розробки інноваційної техніки та технологій складають основу інноваційного потенціалу.

Результативність інноваційно-інвестиційної діяльності залежить від середовища, сприятливого для інновацій, від попиту на інновації, від фінансового забезпечення інноваційних процесів.

Об'єктивна необхідність інноваційних зрушень, готовність до прийняття новий продуктів і послуг, розвиток інноваційного підприємництва, венчурних фірм, малих інноваційних підприємств складають рушійну силу інноваційних змін, позитивно впливають на розвиток інноваційних процесів на регіональному та національному рівнях. Враховуючи досвід інноваційної діяльності у країнах ЄС слід орієнтуватись на те, що основним виконавцем інноваційної діяльності є бізнес-сектор, ефективність функціонування якого забезпечується сприятливим інноваційним середовищем.

Роль держави в інноваційно-інвестиційних процесах є досить значущою і багатогранною. Держава має підтримувати і сприяти інноваційній діяльності суб'єктів бізнес-середовища, реалізувати державні інноваційні пріоритети, спрямовані на вирішення соціальних питань, створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату.

У багатьох заходах державної підтримки розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності передбачається наступне:

1. Чітке визначення конкретних цілей, засобів та ресурсів, що мають бути спрямовані на підтримку розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності пріоритетних напрямків розвитку економіки.

2. Створення належних умов інституційної підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності та залучення до інноваційного процесу неурядових організацій та інших зацікавлених сторін.

3. Моніторинг розвитку інноваційно-інвестиційних процесів, забезпечення постійного інформування про результати інноваційно-інвестиційної діяльності урядових структур з метою покращення інноваційно-інвестиційного клімату та прискорення інноваційних зрушень в економіці України.

4. Сприяння підвищенню кваліфікації управлінського персоналу у сфері реалізації інноваційних програм. Впровадження заходів щодо безперервного навчання інноваційному підприємництву, мобільності та обміном досвіду у сфері розробки та реалізації інноваційних проектів.

5. Розвиток співробітництва між державним і приватним сектором економіки. Запровадження державно-приватного партнерства у сфері інноваційно-інвестиційної діяльності.

Історія розвитку інновацій та інноваційної діяльності в Україні порівняно з країнами ЄС має свою специфіку. За часів планової економіки інноваційна сфера була відокремлена від підприємницької діяльності, була відсутня комерціалізація інновацій. Тобто винаходи спрямовувались не на споживчий ринок, а використовувались у військово-промисловому комплексі. Приватна ініціатива була досить обмежена, досягнення винахідників ставало їх особистим здобутком і не мала комерційного спрямування.

За ринкових умов господарювання в Україні змінились умови та стимули інноваційно-інвестиційної діяльності. Маючи значний кадровий потенціал у сфері інноваційної діяльності на початку 1990-х років і розвинену промислову базу на сьогодні Україна прийшла до руйнації основної частки високотехнологічних виробництв. Багато спеціалістів змінили свою професію і перейшли з виробництва у торгівельну діяльність. Глибока фінансово-економічна криза призвела до значного зниження ВВП (майже на 60 %) і погіршення структури економіки. Знизилась у 3 рази частка машинобудування у сфері національного господарства, знизилась активність інноваційної діяльності, кількість зареєстрованих винаходів також знизилась в кілька разів у порівнянні з початком 1990-х років. Через відсутність стимулів до інноваційної діяльності кількість винахідників знизилась майже в усіх сферах виробництва, знизилась кількість суб'єктів інноваційного процесу у всіх категоріях (винахідники у науково-дослідних установах, винахідники на підприємствах, діяльність яких спрямована на поліпшення продукту або технологій і т. ін.), відтік молодих кадрів з інноваційної сфери призвів до того, що вік винахідників став досить великим – частка пенсіонерів серед винахідників перевищує 50 %. Відсутність виваженої науково-технічної політики в державі призвела до проблеми працевлаштування фахівців з технічним дипломом. Випускники університетів з технічних спеціальностей працюють не за своєю кваліфікацією.

Таким чином, тенденції у сфері інновацій і технологічного розвитку є несприятливим для реалізації інноваційної моделі економічного зростання. Такий стан речей стає загрозою для науково-технологічної і економічної безпеки держави.

Для виходу з технологічної кризи необхідні певні зусилля як з боку держави, так і регіонів. Поряд з національними слід активізувати діяльність регіональних наукових центрів, стимулювати підготовку технічних кадрів, стимулювати систему освіти в регіонах, відкритої до інновацій. Фахівці з різних спеціальностей мають бути обізнані у сфері інноваційного розвитку. Слід також організувати підготовку фахівців у галузі венчурного підприємництва, розробки інноваційних проектів, трансферу технологій. Навчальні заклади мають запровадити різні форми навчання, різні схеми організації навчального процесу для підтримки твор-

чих зусиль, інтересів і потенціалу людей, коло інтересів, яких стосується інновацій, пропагувати інноваційні підходи до вирішення нагальних потреб розвитку виробництва і суспільства в цілому. Інновації повинні стати ідеологією і засобом досягнення високого рівня якості життя всього суспільства:

Інновації → інвестиційне економічне якість
забезпечення → зростання → життя
інновацій

Інноваційна ідеологія повинна бути сприйнятою всім суспільством.

Університети, науково-дослідні установи, владні структури повинні на регулярній основі поширювати інформацію всіма можливими засобами для пропаганди інноваційної діяльності, про досягнення у сфері науки і технологій, про нові можливості вирішення технологічних, економічних та інших проблем розвитку суспільства.

Для реалізації ідеї інноваційного суспільства пропонується зосередити зусилля на таких заходах:

- організація державної підтримки науково-популярних періодичних видань, створення науково-популярних фільмів, радіо- і телепередач, створення сприятливих умов і стимулів для розробки та видання науково-популярних журналів, книг і т. ін.;

- коригування освітніх програм вищих навчальних закладів з орієнтацією на стимули інноваційно-інвестиційного розвитку, організація інформаційних заходів для викладачів середньої освітньої ланки та вищих навчальних закладів щодо ознайомлення з останніми науково-технічними досягненнями, створення курсів підвищення кваліфікації, спрямованих на підготовку фахівців у галузі інноваційно-інвестиційної діяльності;

- організація тренінгів з інновацій для керівників вкладних структур, окремих курсів лекційних занять для державних службовців з науково-технологічного та інноваційного розвитку та використання закордонного досвіду розробки та впровадження інновацій.

Для подолання технологічного відставання України від розвинених країн світу, слід мобілізувати всі ресурси, засоби, стимули, існуючий науково-технічний потенціал та організаційні можливості, які є достатніми для успішного старту на шляху до інноваційних зрушень.

Необхідно в короткі терміни активізувати діяльність наукових шкіл, які працюють на пріоритетних напрямках науки і техніки, посилити підтримку малих і середніх інноваційних компаній, сприяти діяльності підприємницького сектору в напрямку досліджень та розробок, підвищити роль держави в стимулюванні всіх суб'єктів інноваційної діяльності в галузі наукових досліджень і розробок.

Практична реалізація стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку забезпечується на рівні суб'єктів господарювання реального сектору економіки і залежить від багатьох факторів. У першу чергу це стосується ресурсного забезпечення, мобілізації інтелектуального потенціалу та ефективного управління людським капіталом, включаючи механізми визнання й винагороди за резуль-

тати інноваційної діяльності. Не меншого значення набувають підприємницькі навички, бажання створювати інноваційні товари та послуги, прагнення поповнювати свої знання і можливості з метою стати повноцінним учасником в інноваційному процесі.

Враховуючи потужний інтелектуальний та освітній потенціал української нації, значну кількість кадрів науково-технічного профілю, професійні вміння та природний дар у галузі винахідництва, наявність раціоналізаторських здібностей, творчого підходу до вирішення питань у різних сферах господарської діяльності, можна з впевненістю стверджувати, що за належних умов функціонування всіх суб'єктів ринкових відносин Україна ввійде до числа передових європейських країн і стане лідером у сфері високих технологій.

Результативність інноваційно-інвестиційної діяльності можлива за умов визначення інноваційних пріоритетів, які забезпечені необхідними фінансовими ресурсами. Це пояснюється дефіцитом фінансових ресурсів на реалізацію всіх пропозицій щодо інноваційного оновлення підприємств і галузей національного господарства. Інновації у вигляді нової техніки і технологій можуть і залишитись інноваціями через відсутність на них платоспроможного попиту, тому що інноваційні зрушення в реальному секторі економіки можливі завдяки тиражуванню інновацій, для чого необхідні значні фінансові ресурси.

Звідси інноваційні зрушення в економіці України можливі за умови здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності, тобто будь-які інновації можливі за умов їх інвестиційного забезпечення.

Вибір інноваційних пріоритетів на національному рівні повинен здійснюватись з урахуванням ключових національних інтересів у галузі обороноздатності, що обумовлено зовнішніми викликами та загрозами, а також національною безпекою, що охоплює енергетичну, економічну, продовольчу та екологічну безпеку як основних її складових, що забезпечують існування України як незалежної держави. Вказані пріоритети не можуть бути змінені ні за яких причин та обмежень стосовно ресурсного забезпечення, можливих економічних криз, політичних потрясінь і т. ін. тому, що це умова, за якої Україна може позиціонувати себе у світовому політичному просторі як самодостатня та суверенна держава.

Встановлення пріоритетів в інноваційній сфері стає все більше пов'язаними із широкими аспектами стратегічної політики в галузях енергетики, машинобудування, транспорту та розвитком інших ключових галузей національного господарства. Інноваційно-інвестиційна діяльність, яка спрямована на реалізацію інноваційної моделі розвитку економіки України, можлива за умови належного фінансування наукових досліджень і розробок, що має становити не менше 3 % частки ВВП.

Підтримка інноваційної діяльності з боку держави, стимулювання інвестицій у розвиток наукових досліджень та розробок має стати невід'ємною складовою практичної реалізації державної інноваційної політики.

Держава повинна забезпечити повномасштабне фінансування фундаментальної науки на визначених пріоритетних напрямках, а не використовувати гранти як основне джерело фінансового забезпечення наукових досліджень вітчизняних

учених, які в умовах дефіциту ресурсів, обладнання, неналежного рівня оплати праці повинні виборювати запропонований грант, одержання якого іноді пов'язано з корупційною складовою.

Визначення інноваційних пріоритетів та необхідність їх реалізації послідовно простежується у вітчизняному законодавстві. Так, у Законі України «Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності» (1991) зазначено, що Уряд підтримує розвиток науки як основного джерела економічного зростання. Держава створює необхідні передумови для реалізації інтелектуального потенціалу громадян України в галузі науки і техніки; забезпечує застосування українських і світових наукових досліджень для розв'язання соціальних, економічних, культурних та інших проблем.

Дуже важливою є стаття цього Закону, яка передбачає державну підтримку науково-дослідних робіт, які забезпечують вирішення найважливіших проблем розвитку України шляхом встановлення пріоритетів у науці та концентрації ресурсів для їх здійснення, що є одним з основних принципів політики уряду в науково-технологічній сфері.

Основою для встановлення таких пріоритетів має бути комплексний прогноз соціального, економічного і технічного розвитку України. Ретельний аналіз різних сценаріїв розвитку є обов'язковим. Український парламент затверджує пріоритети, а уряд реалізує їх через комплекс державних науково-технічних програм. Проте задекларовані в законодавстві пріоритети інноваційного розвитку економіки України не стали стимулом інноваційного оновлення вітчизняного виробництва. Це свідчить про те, що інноваційні пріоритети та пріоритети науково-технічного розвитку економіки України, визначені Парламентом, не стали дорожньою картою у прийнятті зважених рішень для кожного з урядів України.

Розробка та реалізація інноваційних пріоритетів не знайшла належної підтримки у владних структурах різного рівня. Дотримання інноваційних пріоритетів було внутрішньою справою і завданням Міністерства науки і технологій і пізніше стало другорядним завданням Міністерства освіти і науки України.

Певним кроком підтримки інноваційної діяльності в Україні було прийняття Закону України «Про інноваційну діяльність» (2002). У цьому Законі викладені положення про фінансову підтримку інноваційної діяльності, визначені види фінансової підтримки, джерела фінансування інноваційної діяльності. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» (2003) містить визначення стратегічних та короткострокових пріоритетів інноваційної діяльності. Стратегічні пріоритети є довгостроковими і встановлюються на термін не менше 10 років у ключових галузях інноваційної діяльності для забезпечення соціально-економічного розвитку. Короткострокові пріоритети встановлюють на термін 3–5 років. Реалізація їх спрямована на інноваційне оновлення основних засобів підприємств реального сектору економіки, які представляють базові галузі і забезпечують виробництво науково-складної продукції, конкурентоспроможної на вітчизняному та зарубіжному ринках. У вказаному Законі передбачено встановлення середньострокових пріоритетів інноваційної діяльності на рівні галузі і регіону.

Визначені Парламентом України стратегічні пріоритети у сфері інноваційної діяльності до 2013 року залишаються актуальними на наступні роки з доповненням пріоритетів, що стосуються розвитку військово-промислового комплексу України та забезпечення обороноздатності країни.

Існуючі пріоритети стосуються таких напрямків розвитку національної економіки:

- модернізація електростанцій, створення нових та відновлюваних джерел енергії, нових технологій збереження ресурсів;

- розвиток машинобудування та виготовлення інструментів як бази для високотехнологічного оновлення усіх галузей промисловості;

- розвиток високоякісної металургії, створення нових матеріалів з унікальними властивостями;

- створення нанотехнологій, розвиток мікроелектроніки, інформаційно-комунікаційних технологій;

- удосконалення хімічних технологій, нових матеріалів, розвиток біологічних технологій;

- технологічний розвиток сільського господарства та агропромислового комплексу;

- розвиток всіх видів транспорту; модернізація транспортної системи;

- розвиток медичної галузі, впровадження нових стандартів охорони здоров'я;

- розробка засобів і методів охорони довкілля та екологічної безпеки;

- розвиток інноваційної культури у суспільстві.

Реалізація вказаних пріоритетів істотно залежить від інфраструктурної підтримки інноваційно-інвестиційного розвитку, здатності створювати належні умови для інноваційного бізнесу. Інфраструктурна підтримка інновацій найбільш ефективна за умов створення інноваційних мереж. Оскільки мережі прискорюють швидкість поширення інновацій, вони є дуже ефективними засобами інтенсифікації інноваційних процесів. Інноваційні мережі, які мають спільні технологічні завдання і можливості поєднувати ресурси, інформацію, креатив, поглиблювати спеціалізацію, можуть прискорити зміну парадигм, що дуже важливо для розвитку інновацій та створення проривних технологій. Мережі стимулюють такі види діяльності, як трансфер технологій, доступ до фінансів, вихід на нові ринки з конкурентоспроможною продукцією. У переліку визначених інноваційних пріоритетів перевага надається дослідженням у сфері високих технологій, які мають фінансову допомогу як держави, так й інших інституційних інвесторів. Такий підхід реалізує ідею вибору швидкозростаючих секторів у галузі високих технологій, прискоренні їх промислових циклів і обранні галузей економіки, які реалізують безвідходні, екологічно чисті технології. Об'єкти інфраструктури з підтримки бізнесу та інновацій стали учасниками різноманітних мереж, які створені на різних рівнях: регіональному, національному та міжнародному. Деякі мережі, що об'єднані з учасників інноваційних і технологічних процесів, пропонують спеціальні послуги, наприклад, з трансферу технологій, бізнес-послуг, підтримки інкубаторів, фінансування інноваційних розробок і т. ін.

Для підтримки бізнесу та інноваційної діяльності, а також створення умов для інтеграції України до єдиного дослідницького простору ЄС необхідне інституційне забезпечення та активна державна підтримка всіх компонентів інноваційної інфраструктури. Йдеться про збереження та створення нових інноваційних структур: технопарків, інноваційних бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів, центрів з комерціалізації інтелектуальної власності, центрів з трансферу технологій та інновацій, інформаційних центрів у галузі науки, інжинірингу та економічної інформації освітньо-наукових центрів, венчурних фондів, підприємств з провадження результатів наукових розробок, консультаційних центрів, інноваційно-дослідницьких центрів.

Проте державна підтримка вказаних інноваційних структур в умовах перманентних кризових явищ, нестабільності законодавчої бази, певних політичних негараздів є явно недостатньою.

Український досвід стимулювання інноваційних процесів показав, що найбільш дієвим із всіх створених інноваційних структур є технопарк.

Складний період їх створення та розвитку довів, що ефективність їх функціонування визначають різного роду фінансові привілеї, застосування спеціального режиму інвестиційно-інноваційної діяльності.

Фінансові привілеї мають включати певні податкові пільги, а саме: можливість імпортувати всі матеріали, машини, обладнання та устаткування, необхідне для інноваційної діяльності, без плати митних зборів, можливість отримання податкових кредитів; зниження рівня оподаткування; можливість компенсації високих банківських відсотків з боку держави, відтермінування сплати деяких податків, застосування прискорених термінів амортизації обладнання і т. ін.

Технопарки доцільно створювати на базі установ та організацій, які мають достатній науково-технічний та інноваційний потенціал, матеріальні ресурси і відповідні стимули для науково-технічних працівників.

На сьогодні технопарки не відіграють вагомої ролі в активізації інноваційних процесів через дефіцит коштів та скасування деяких привілеїв.

Що стосується таких інноваційних структур, як бізнес-інкубатори, то їх діяльність в Україні мало стимулює інноваційні процеси. Існуючі бізнес-інкубатори отримують певну підтримку з боку держави разом із внесками приватних структур, які усвідомлюють спрямованість бізнес-інкубаторів на створення нових підприємств та робочих місць, але ця підтримка є недостатньою. Створення та розвиток інноваційних структур, державно-приватне партнерство у різних його формах і сферах діяльності на сьогодні мало розвинене.

Інноваційні структури з трансферу технологій, які повинні сприяти комерціалізації наукових досліджень та розробок різних галузей національної економіки теж мають проблеми з координацією своєї діяльності як між собою, так і з університетами та іншими посередниками з трансферу технологій і гостро відчувають потребу фінансового забезпечення своєї діяльності. Проблема стимулювання розвитку інноваційних структур, фінансового забезпечення їх діяльності залишається в Україні не вирішеною. Через гальмування інноваційно-інвестиційних процесів національна економіка не може сьогодні одержати статус інноваційної. Інноваційно-інвестиційна політика в Україні не стала основною еконо-

мічного розвитку. Відсутня належна координація між науковим і інноваційним секторами, інноваційним і виробничим секторами та їх фінансова підтримка як з боку держави, так і підприємницьких структур, установ фінансово-кредитної системи. Інноваційно-інвестиційний розвиток неможливий без зваженої інноваційної політики, без використання національних і регіональних інструментів фінансової підтримки та відповідної стратегії у досягненні поставлених цілей. Під інструментами фінансової підтримки розуміється набір певних організаційних заходів, програм, правил та положень з активним залученням державних структур, які формують систему фінансового забезпечення інноваційних процесів, мають вплив на інвестування у наукові розробки, у проведення дослідно-конструкторських робіт. Це передбачає поєднання на практиці інноваційних та інвестиційних процесів в єдиний інноваційно-інвестиційний процес. Задекларований інноваційно-інвестиційний розвиток передбачає як певну фінансову підтримку з боку держави, так і активну участь в інноваційно-інвестиційній діяльності установ фінансово-кредитної системи.

Проте в ринкових умовах господарювання роль державних функцій змінилась. Держава виступає не стільки інвестором, скільки координатором інноваційно-інвестиційних процесів, займається управлінням взаємодією відповідних інноваційних та інвестиційних структур, бере участь в організації державно-приватного партнерства в різних формах реалізації.

За роки свої незалежності Україна втратила більш ніж дві третини свого наукового потенціалу, в основному через дефіцит фінансового забезпечення наукових досліджень і розробок.

Задекларований у Законі України «Про наукову та науково-технічну діяльність» обсяг фінансування НДДКР в розмірі 1,7 % ВВП щорічно ніколи не виконувався. З огляду на те, що це єдина підтримка розвитку науки, можна зрозуміти причини зниження наукового потенціалу України.

Посилання на те, що українська наука не була готовою до ринкової економіки, не була пристосована до конкуренції, а також не мала інноваційної інфраструктури, не виправдовує бездіяльність владних структур у плані збереження інноваційного потенціалу. Ще за радянських часів наука, крім державного фінансування, мала певний обсяг госпдоговірних робіт на виконання НДДКР. Тобто прикладна наука мала попит з боку підприємств реального сектору економіки, а фундаментальна завжди фінансувалась державою, що на сьогодні не виконується в повному обсязі.

У середині 80-х років науковий потенціал України налічував 78 інституцій: 29 конструкторських бюро, 10 дослідницьких заводів, 29 пілотних виробничих підприємств, 5 обчислювальних центрів. Частина цих інституцій була у складі науково-виробничих об'єднань, які були найбільш адаптовані до ринкових трансформацій і майже повністю функціонували на засадах самофінансування. Розпад Радянського Союзу призвів до розриву господарських зв'язків між промисловими підприємствами та руйнування промислового комплексу, особливо його сектору високих технологій, що спричинило різке падіння попиту промисловості на НДДКР.

Для збільшення наукоємної продукції в обсязі ВВП необхідно стимулювати підвищення попиту виробничих підприємств на наукові дослідження і розробки, забезпечити необхідний обсяг фінансування фундаментальних та прикладних досліджень, що приведе до ефективного використання наукового потенціалу України. Влада України повинна застосувати всі можливі інструменти для активізації як попиту на інновації, які пропонують спеціалізовані наукові установи, так і інноваційну діяльність самих підприємств за допомогою повного або часткового звільнення їх від витрат на НДДКР, надання грантів на реалізацію інноваційних проектів та виділення коштів на модернізацію підприємств.

У законодавстві України деякі з цих методів уже прописані, але не знайшли підтримки у представників фінансових структур через невизначеність і недосконалість механізмів підтримки інноваційної діяльності, які були б цікаві всім учасникам інноваційно-інвестиційного процесу.

Ідея відновлення Державного інноваційного фонду певним чином доповнила б перелік можливих джерел фінансування наукових досліджень і розробок. На рівні реалізації державних заходів доцільним і важливим є запровадження окремої і додаткової програми, що стосується пріоритетних напрямків розвитку науки, техніки і технологій. Обсяг фінансування таких програм має бути стабільним і становити не менш ніж 1,0 % ВВП. Крім цього, поза увагою держави не повинні залишатись заходи, спрямовані на інноваційно-інвестиційний розвиток провідних галузей національної економіки, які визначають економічну безпеку й обороноздатність нашої країни. Сучасні зовнішні виклики національній безпеці потребують розробки високих технологій, пов'язані з розвитком військово-промислового комплексу України, що має бути каталізатором технологічного переоснащення всього національного господарства.

Як показала практика інноваційної діяльності, інноваційний розвиток не можливий без фінансового забезпечення, без інвестицій у наукові дослідження та розробки.

Результативність інноваційного розвитку визначається рівнем фінансового забезпечення, тобто технологічне переоснащення можливе саме в результаті інноваційно-інвестиційної діяльності. Інноваційний потенціал України, який ще вважається значним, не може бути реалізований за його призначенням без інвестицій. Крім інноваційного потенціалу, повинен бути й інвестиційний, який має бути сформований за рахунок інвестиційних ресурсів з різних фінансових джерел: різних державних фондів, місцевих бюджетів, коштів спеціалізованих державних і комунальних фінансово-кредитних установ, коштів будь-яких фізичних і юридичних осіб і т. ін.

Тільки за наявності вказаних потенціалів можливо реалізувати інноваційно-інвестиційний розвиток економіки України.

За часів планової економіки система управління інноваціями жорстко регулювалась державою, проте спрямованість інновацій стосувалась військово-промислового комплексу країни. Перехід на ринкові умови господарювання актуалізував проблему реструктуризації Національної інноваційної системи, пов'язану в основному з розвитком військової техніки і технологій.

Суттєве зниження рівня державного фінансування інновацій у зв'язку зі зменшенням замовлень на розвиток обороноздатності країни, відсутність надійних джерел фінансування інновацій з боку установ фінансово-кредитної системи в реальному секторі економіки призвели до кризи Національної інноваційної системи.

Ігнорування необхідності інноваційного розвитку економіки України може призвести не тільки до зниження науково-технологічного суверенітету, обороноздатності, а і втрати Україною свого статусу як незалежної держави.

Гостра потреба реформування Національної інноваційної системи викликана відсутністю інвестиційної компоненти в її складі.

Заявлений інноваційно-інвестиційний розвиток потребує модернізації Національної інноваційної системи і стосується це саме її структури, яка повинна складатись з двох підсистем: інноваційної та інвестиційної. Створення інноваційно-інвестиційних систем (ІС) викликано необхідністю активізувати інноваційно-інвестиційний розвиток економіки України, усунути перешкоди та проблеми інвестування інновацій в усіх сферах та галузях національної економіки. Передумови виникнення ІС, етапи їх становлення та проблеми розвитку розглянуті автором у наукових працях [1; 2; 3].

Завдання держави як координуючого і регулюючого органу у сфері розробки та реалізації інноваційно-інвестиційної політики стосується регулювання відносин між суб'єктами та учасниками ІС, усунення певних проблем ресурсного забезпечення, створення належної інституційної підтримки при виконанні функцій, обов'язків та фінансової відповідальності владних структур різного рівня, задіяних у межах державно-приватного партнерства під час реалізації інноваційних пріоритетів розвитку певних галузей, регіонів та країни в цілому.

Логіка формування інноваційно-інвестиційної політики на мікро- і макроекономічному рівнях залежить від бюджету відповідних рівнів, що відбивається на спроможності реалізувати довгострокові інвестиційні програми у сфері розвитку нової техніки та технологій.

Конкурентоспроможність будь-яких суб'єктів ринку залежить від їх інноваційно-інвестиційної спроможності та рівня їх технологічного розвитку. Будь-які підприємства, а не тільки високотехнологічні, мають прагнути до інноваційних підходів в усіх сферах: технологічного переоснащення, організацій бізнесу, маркетингу і т. ін. У сучасних умовах ведення бізнесу на низько- та середньотехнологічних підприємствах інновації ще більш важливі, аніж на високотехнологічних підприємствах.

Інноваційно-інвестиційні процеси, які спрямовані на підвищення технологічного рівня галузей, регіонів та країни загалом, реалізуються на підприємствах і саме вони потребують інновацій, реалізують інновації і забезпечують технологічне оновлення національної економіки. Розвиток інноваційно-інвестиційних процесів на рівні суб'єктів господарювання має вирішальне значення для підвищення конкурентоспроможності економіки України. Сприятливий інноваційно-інвестиційний клімат для виробничих підприємств за умов державної підтримки інноваційного підприємства, мінімізація зовнішніх викликів стосовно ресурсного

забезпечення інноваційно-інвестиційних процесів є каталізаторами інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України.

Для досягнення реального прогресу в інноваційно-інвестиційному розвитку країни інноваційно-інвестиційні процеси мають у першу чергу здійснюватись на мікроекономічному рівні. Саме інноваційні підприємства є тим підґрунтям, на основі якого створюється вся архітектура інноваційних здобутків у галузі нової техніки та прогресивних технологій.

Список використаних джерел

1. Інноваційно-інвестиційні системи залізничного транспорту : монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Є. М. Сича. – К. : Логос, 2004. – 381 с.

2. Сич Є. М. Інноваційно-інвестиційний розвиток залізничного транспорту / Є. М. Сич, В. П. Ільчук. – К. : Логос, 2002. – 256 с.

3. Сич Є. М. Інноваційно-інвестиційні комплекси транспортної галузі: методологія формування та розвитку / Є. М. Сич, В. П. Ільчук. – К. : Логос, 2006. – 264 с.

4. Шкарлет С. М. Інноваційний розвиток підприємства : навч. посіб. / С. М. Шкарлет, В. П. Ільчук. – Чернігів : Чернігів. нац. технол. ун-т, 2015. – 308 с.

6.2. Стратегічний розвиток економіки України: інвестиційний аспект

Сучасні тенденції розвитку світової економіки, поглиблення міжнародного поділу праці, активний розвиток науково-технічного прогресу, лібералізація торгівлі, транснаціоналізація, досягнення глобальної єдності в оцінці ринкової економіки та системи вільної торгівлі, стрімкий розвиток фінансових ринків та формування глобалізованих соціокультурних особливостей розвитку суспільства обумовлюють зростання залежності виробництва, споживання, експорту, імпорту та доходів країн від міжнародних центрів політичної та економічної влади, ідеологічну конвергенцію, самодостатність глобального фінансового ринку на основі отримання «коштів із коштів». Основними гравцями на міжнародній арені, які диктують умови функціонування економіки, стають транснаціональні корпорації.

Сьогодні зі 100 найбільших економік світу, 52 – транснаціональні корпорації, які контролюють до половини світового обсягу промислового виробництва, 70 % зовнішньої торгівлі та володіють 4/5 кількістю патентів та ліцензій на техніку, технології і ноу-хау [1]. Особливістю сучасних ТНК є те, що вони не підлаштовуються під національні інтереси країни базування (про що говорить перенесення виробничих потужностей у країни з більш дешевою робочою силою в умовах внутрішнього безробіття, відхід від податків за допомогою трансфертного ціноутворення та ін.), стоять над державою, проникаючи у сферу господарської діяльності національних урядів і вносячи корективи в їхню політику. Національні уряди, які діють на основі міжнародних організацій, недержавних транснаціональних структур утворюють симбіоз двох систем, які взаємодіють і конкурують один з одним.

У таких умовах основою розвитку економіки країни, забезпечення її конкурентоспроможності є впровадження новітньої концепції стратегічного розвитку економіки України, яка дозволить сформувати потужну базу національних корпорацій, конкурентоспроможних з існуючими ТНК.

Дослідженню проблем розвитку економіки країни, промисловості, пошуку шляхів забезпечення інноваційного розвитку, конкурентоспроможності промислових підприємств присвячено роботи багатьох вітчизняних учених, серед яких А. М. Андрушко, Н. М. Васильців, В. М. Геєць, В. Л. Дикань, Л. О. Збараська, Ж. В. Поплавська, В. Е. Проскуринова, І. К. Шевченко та інші [2–11]. Однак у сучасних умовах господарювання залишається відкритим питання визначення ефективної концепції розвитку економіки та її інвестиційне забезпечення.

Сьогодні Україна позиціонує себе, в основному, як сировинну країну. Згідно зі звітом Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2015–2016 рр., Україна за індексом глобальної конкурентоспроможності посідає 79-е місце серед 140 країн світу. ВВП на душу населення становить 8000 дол. (148-е місце у світовому рейтингу), що на 40% нижче світового і становить близько 70 % рівня ВВП 1990 р. Відповідно до темпів розвитку промислового сектору економіки країни, який формує 24,4 % ВВП України і становить - 15 %, Україна посідає 199-е місце у світі. За рівнем безробіття (10,5 %) країна перебуває на 117-му місці, за межею бідності перебуває понад 24 % населення країни. На початок 2016 р. державний борг України виріс на 42,8 %, в той час як зовнішній борг становить 86 % ВВП [12; 13].

Розвиток економіки України супроводжується проявом системної перманентної кризи, яка, крім економічної, супроводжується політичною, соціальною, духовно-моральною, кризою довіри, а основні її причини мають внутрішню природу. Основними причинами виникнення системної кризи є [14]:

- поспішна лібералізація економіки, яка вимагала після адміністративно-планової економіки з жорсткою системою державного управління, виробництва за держзамовленням, звільнити економіку країни від надмірного управління з боку державної влади на ринкові механізми. Це обумовило перерозподіл державної власності, розвиток корупції і, як наслідок, помилково обраний курс економічного розвитку, впровадження недоцільних та непослідовних реформ, зруйновані великі виробничо-технологічні комплекси, розділені підприємства, ліквідовані колективні підприємства сільського господарства, які склали ядро економічного потенціалу країни;

- незбалансованість та неефективність існуючої системи державного управління, яка на сучасному етапі не спроможна виробляти послідовну та дієву стратегію економічного розвитку України шляхом реалізації реформ, які спрямовані на втілення інтересів суспільства, а не на власні пріоритети влади;

- впровадженням непослідовних реформ, які мають галузевий характер, неузгодженістю структурних пріоритетів, спрямованих на вирішення поточних проблем призвели до посилення структурних диспропорцій економіки, прискорення розвитку низькотехнологічного виробництва, використання старих технологій виробництва, домінування переробної промисловості з випуском продукції низької стадії переробки, велика частка сировинної продукції в експорті, низький рівень високотехнологічного виробництва та деіндустріалізації країни;

- корумпований розподіл капіталу, на основі приватизації державної власності, що в результаті призвело до формування у країні олігархії, створення олігархічних кланів, в яких зосереджено державні ресурси та багатства;

- політична нестабільність країни. Відсутність чітко встановленої системи цінності, ідеології держави, єдиної стратегії економічного розвитку, ефективної системи державного управління, все більше посилюють політичне протистояння, боротьбу за владу і можливість контролювати ресурси, породжують соціальну напруженість, гальмують розвиток суспільства, закладають основи економічної кризи;

- непослідовна, нераціональна зовнішньоекономічна політика України, яка, орієнтуючись на розвиток товарообміну з ЄС, на ринках якого вітчизняна продукція неконкурентоспроможна, втратила вагому частину експортного потенціалу з боку таких стратегічно важливих партнерів, як Росія та країни СНД, ринки яких були основними ринками збуту продукції національних промислових підприємств.

Одним із факторів, який негативно впливає на розвиток економіки країни, є прискорення процесів глобалізації, основу яких складають підвищення взаємозалежності національних економік та їх інтеграція. Вони призводять до зміни світової архітектури, формування глобального суспільства, глобальної економіки, глобальної політики, конкуренції і глобального інформаційного простору.

Вихід України на нову траєкторію економічного розвитку, зменшення впливу глобалізаційних процесів потребує негайного перегляду національної політики, визначення реальних та дієвих механізмів економічного розвитку. Забезпечення стратегічного розвитку економіки країни, її конкурентоспроможність пропонуємо здійснювати на основі впровадження новітньої концепції стратегічного розвитку економіки України, яка полягає в поетапному формуванні комплексу потужних національних корпорацій, умов розвитку малого та середнього підприємництва на основі використання нових технологій, ідей та підходів інноваційного розвитку, забезпечення конкурентоспроможності, модернізації, переходу на новий етап індустріалізації – неоіндустріалізацію, екологізацію, диверсифікацію виробництва та розвиток науково-технічного та кадрового потенціалу країни, формування інвестиційного середовища розвитку країни (рис. 6.1).

Першочерговим завданням стратегічного розвитку є реформування системи державного управління, перегляд економічної політики, які повинні базуватися на принципах законності, моралі і права. Апарат управління, який безпосередньо виконує функції державного управління, зобов'язаний чітко дотримуватися чинного законодавства, керуватися такими чеснотами, як розсудливість, справедливість, помірність, пріоритетність інтересів суспільства, соціальна відповідальність та не порушувати прав суспільства, в тому числі, наданих Конституцією України. Для зняття соціальної напруженості в країні, в першу чергу, слід вести прозору економічну політику, з роз'ясненням всіх напрямів розвитку, заходів, які необхідно реалізовувати. Основними стратегічними пріоритетами системи державного управління повинно бути забезпечення національних інтересів країни, регулювання цінової політики, удосконалення фіскальної політики, реприватизація стратегічно важливих для країни підприємств, забезпечення безпеки країни.

З метою активізації економічного, ресурсно-виробничого потенціалу України на період реалізації антикризових заходів необхідно перейти на централізовану систему державного управління, яка буде чітко та жорстко регулювати процеси активізації потенціалу країни. Лише після переходу економіки України на фазу стабільного економічного зростання, слід із системи жорсткого контролю, поступово, керуючись східно-православно-слов'янськими цінностями господарювання, з роз'ясненням курсу розвитку держави, її ідеології, переходити до системи державного регулювання, в якій держава буде займати позицію регулятора відносин суб'єктів господарювання та суспільства, забезпечуючи соціальну стабільність у країні.

Досягнення високих результатів щодо розвитку економіки країни можливо за рахунок зосередження уваги та активного розвитку реального сектору економіки країни. В умовах загострення конкуренції, яка виникає в результаті відкриття економічних кордонів, скорочення платоспроможного попиту, підприємства відмовляються від виробництва складних, високотехнологічних виробів, що вимагають широкої кооперації, і переходять до випуску продукції низької стадії переробки, нескладної продукції, яка має попит. У результаті таких пріоритетів виникає проблема техніко-економічного відставання вітчизняного промислового виробництва.

Сучасними закономірностями прогресивного розвитку промисловості є закономірності зміни технологічних укладів і перехід на принципи сталого розвитку. Однією з особливостей нового шостого укладу є висока інтегрованість його базисних технологій. У результаті формування кожного наступного технологічного укладу технології попередніх укладів пристосовуються до його потреб. Домінуючий нині п'ятий технологічний уклад у передових країнах переходить на третю фазу свого розвитку – завершення, в той час як вітчизняні підприємства використовують технології 3, 4 технологічного укладу.

Забезпечення прориву й активного заміщення п'ятого і шостого технологічних укладів, модернізації виробництва, формування та нарощення конкурентних переваг, розвиток виробничого потенціалу потребують освоєння нових форм і методів організації виробництва. Для цього пропонуємо досягти на основі кластерного підходу, який передбачає формування територіально-промислових об'єднань та впровадження стратегії кластеризації, яка спрямована на впровадження нової форми організації виробництва, що дозволить створити інноваційно-технологічне середовище для розвитку промислового потенціалу країни.

Важливе місце в розвитку економіки країни посідає розвиток малого та середнього підприємництва. Головним завданням держави є забезпечення належних умов функціонування, доступність фінансових ресурсів. Розвиток підприємництва повинен здійснюватися на основі комплексного підходу, який передбачає забезпечення конкурентоспроможності підприємств за рахунок управління знаннями, розвитку інноваційної діяльності, кадрового, науково-технічного потенціалу, інтелектуалізації.

Одним із основних інструментів стратегічного розвитку економіки країни є інвестиційне середовище, яке формується під впливом фіскальної політики, ре-

гулювання ринку фінансових послуг та взаємодії фінансового та реального секторів економіки.

Під інвестиційним середовищем розуміємо систему правових, економічних, соціальних, екологічних, демографічних, економіко-політичних передумов та умов здійснення інноваційної діяльності у країні, які впливають на рівень доходності та ризику інвестицій та прийняття рішення щодо інвестування. Інвестиційне середовище країни, індикаторами якого є інвестиційний клімат та привабливість, формується на основі державної інвестиційної політики країни.

Дослідження досвіту розвинених країн у забезпеченні інвестиціями економіку країни дозволили зробити такі висновки.

У США забезпечення високого рівня припливу інвестицій в економіку країни здійснюється за допомогою регіональної та державної політики, стимулювання експорту та імпорту капіталу рівною мірою, у зв'язку з чим країна набула статусу «нетто-імпортера». З метою недопущення можливих зловживань (корупції, порушень кредитно-фінансових угод та інших законодавчих норм) у країні впроваджено високий ступінь контролю за іноземними інвестиціями, дворівневу систему правового регулювання інвестиційної діяльності, розвинена система податкового та інвестиційного законодавства [15].

Основними методами регулювання інвестиційної діяльності, формування інвестиційного середовища країни у таких країнах, як Великобританія, Франція, Німеччина і Японія виступають [15; 16; 17]:

- регулювання (підтримка або обмеження) загального обсягу капіталовкладень (це головний метод управління інвестиційним процесом, який здійснюється через політику позичкового відсотка, грошову, податкову і амортизаційну політики);

- вибіркоче стимулювання капіталовкладень у певні підприємства, галузі і сфери діяльності через кредитні та податкові пільги, наприклад, за допомогою інвестиційного кредиту;

- пряме адміністративне втручання в інвестиційний процес з метою введення або виведення певних виробничих потужностей шляхом узгодження планів і дій найбільших корпорацій.

Як характерні риси англійської інвестиційної моделі можна виділити такі відмінності:

- відсутність єдиного закону, що регулює інвестиційну діяльність у Великобританії;

- регулювання діяльності професіоналів фондового ринку максимально відокремлене від держави;

- жорстка відповідальність за ефективність їх реалізації та витрачання на всіх рівнях;

- прийняття та реалізація інвестиційних рішень здійснюються на позабюджетної (приватної) і поворотній основі;

- спрямованість системи регулювання інвестиційної діяльності на захист прав власників капіталу і на забезпечення найбільш безперешкодного тощо.

Серед особливостей німецької системи правового регулювання інвестиційної сфери можна виділити [15; 16; 17]:

- відсутність єдиного закону й органу, що регулює інвестиційну діяльність у Німеччині;

- ускладнені умови проникнення на ринок нових фірм, що зменшує їх чисельність і знижує можливості вибору для інвесторів;

- високий ступінь контролю, що забезпечує уряду максимальну зручність при здійсненні контрольних функцій;

- жорстке прогресивне оподаткування доходів господарюючих суб'єктів;

- жорстка система оподаткування надприбутків і податкових санкцій за недобросовісну цінову конкуренцію;

- низький рівень ризику втратити, вкладені в інвестиційний фонд, кошти;

- децентралізоване регулювання ринку цінних паперів і т. ін.

До відмінних рис французької моделі регулювання інвестиційних процесів слід віднести такі [15]:

- відсутність єдиного закону, що регулює інвестиційну діяльність у Франції;

- низький рівень контролю над іноземними підприємствами, що діють на території країни;

- «пропускна система на ринок»;

- система «попереднього повідомлення влади»;

- чітке розмежування між прямими та іншими іноземними капіталовкладеннями і т. ін.

Підсумовуючи слід зазначити, що формування інвестиційного середовища, залучення інвестицій розвинених країн здійснюється на основі розвитку інвестиційних інститутів, які передбачають об'єднання дрібних інвестицій у великі, створення трастів, розвитку венчурного підприємництва, відкриття ринків для інвесторів.

Особливостями моделі розвитку Китаю є перерозподіл коштів від споживача до виробника за рахунок низьких облікових ставок, стримування зростання зарплат з метою забезпечення низького рівня виробничих витрат, високого рівня заощадження населення, великих державних капіталовкладень, залучення масштабних прямих іноземних інвестицій і державне регулювання валютного курсу [18].

Для забезпечення моделі стратегічного розвитку економіки ключовим завданням держави є формування інвестиційної політики, яка спрямована на створення привабливого інвестиційного середовища та суттєвого нарощування обсягів інвестицій, розвиток інноваційної діяльності.

Основними завданнями державної інвестиційної політики повинні стати:

- орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України;

- визначення державних пріоритетів інвестиційного розвитку України;

- удосконалення нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності;

- створення строгої системи контролю інвестиційної діяльності;

- створення умов для збереження, розвитку й використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу;

- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності;

- ефективного використання ринкових механізмів для сприяння інноваційної діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері;
- розвиток міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок;
- фінансова підтримка, сприятлива кредитна, податкова і митна політика у сфері інноваційної діяльності;
- сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури;
- інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності;
- підготовка кваліфікованих кадрів у сфері інноваційної діяльності;
- створення рівних умов для суб'єктів господарювання різних форми власності;
- здійснення процесу інвестування на прозорих та цивілізованих засадах;
- поліпшення структури інвестиційних джерел.

Удосконалення інвестиційної політики України слід починати з впровадження державного регулювання валютного курсу, удосконалення нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності, впровадження строгої системи контролю інвестиційної діяльності, дослідження та розбірливості в потенційних інвесторах, впровадження ефективної пільгової політики, системи сповіщення влади про залучення інвесторів, формування бюджетних і небюджетних інвестиційних фондів, залучення коштів великих підприємств у розвиток економіки країни.

Першочерговим заходом забезпечення економіки країни інвестиційними ресурсами є впровадження державного регулювання валютного курсу, яке пропонуємо здійснювати на основі обмеження руху в країні іноземної валюти, скорочення приватних фінансових організацій, які здійснюють обмінні операції, проведення операцій з обміну лише в Національному банку України або державних банках країни. Це дозволить зміцнити національну валюту, утримати кошти у країні, збільшити надходження до держбюджету країни.

З метою забезпечення стабільності сприяння інвестування в довгострокові проекти розвитку економіки країни, відповідно до стратегічних напрямків її розвитку, захисту їх від мінливих політичних умов слід впроваджувати практику формування багаторічного бюджету. Тривалість реалізації проектів індустріалізації, модернізації економіки може досягати 5–10 років. Ефективність реалізації зазначених проектів залежить від забезпеченості фінансовими ресурсами. Оскільки країна розвивається в нестабільних політичних та економічних умовах, бюджет слід складати на найближчі 3–5 років, з урахуванням основних проектів модернізації економіки.

Наступним інструментом активізації інвестиційної діяльності та забезпечення стратегічного розвитку економіки є участь держави у формуванні реального сектору економіки, в аспекті формування, оптимізації структури великих підприємств, створення державних корпорацій, холдингів, територіально-виробничих об'єднань.

Іншою сферою участі держави як суб'єкта та джерела фінансових коштів є розвиток різних форм приватно-державного партнерства при збереженні дер-

жавою контролю над стратегічними інфраструктурними мережами, підприємствами країни. Ефективним є проведення спільного фінансування та партнерства. Органи управління, які об'єднують широкий спектр інтересів, також повинні покрити від 15 до 50 % витрат, пов'язаних з конкретними проектами, за рахунок місцевих (державних або приватних) джерел.

Важливим елементом інвестиційного забезпечення реалізації моделі стратегічного розвитку економіки України є залучення великого бізнесу як важливого суб'єкта національної модернізації, індустріалізації країни. Це пропонуємо здійснювати на основі створення позабюджетних інвестиційних фондів підтримки розвитку країни, кошти до якого будуть надходити на основі внеску підприємств та розподілятимуться державою на пріоритетні проекти модернізації та індустріалізації економіки країни. Рівень внеску залежить від рівня прибутковості та розвитку підприємства.

Основним джерелом фінансування стратегічного розвитку економіки країни повинні стати Український фонд розвитку, Український фонд регіонального розвитку, Інвестиційний фонд розвитку промисловості, які спрямовані на акумулювання фінансових коштів для реалізації державних, регіональних програм розвитку, індустріалізації, проектів модернізації промисловості. Інструментами інноваційних форм фінансування розвитку малого та середнього підприємства є фонди розвитку, комбінації грантів, суд, участь у капіталі.

Доцільним також є створення програм «Спільних ресурсів для малих та середніх підприємств», які виступатимуть механізмами вирішення завдань на основі методів фінансового інжинірингу. Програма «Підтримка стійкості інвестицій у містах» є другим механізмом фінансового інжинірингу, який діє у сфері інтегрованих програм урбаністичного розвитку, передбачає партнерство з інвестиційними фондами країни, банками розвитку на основі надання власних ресурсів. Але потім орган правління фонду, банку може залучати додатковий борговий або власний капітал інших фінансових установ, які діють у межах програми «Підтримка стійкості інвестицій у містах», і водночас отримувати вигоди з їх спеціалізованого досвіду.

Узагальнена схема інвестиційного забезпечення стратегічного розвитку економіки країни представлено на рис. 6.2.

Таким чином, інвестиційне забезпечення стратегічного розвитку економіки України слід здійснювати на основі формуванні інститутів інвестування, розвитку.

Основним органом управління інститутів інвестування є Рада правління, яка повинна виконувати контроль за діяльністю та фінансовою стабільністю інституту, дотримання основної мети його функціонування. До складу Ради доцільно включити представників Міністерства економічного розвитку і торгівлі, промислової політики, які представлятимуть державу та провідних фахівців у галузі розвитку економіки країни.

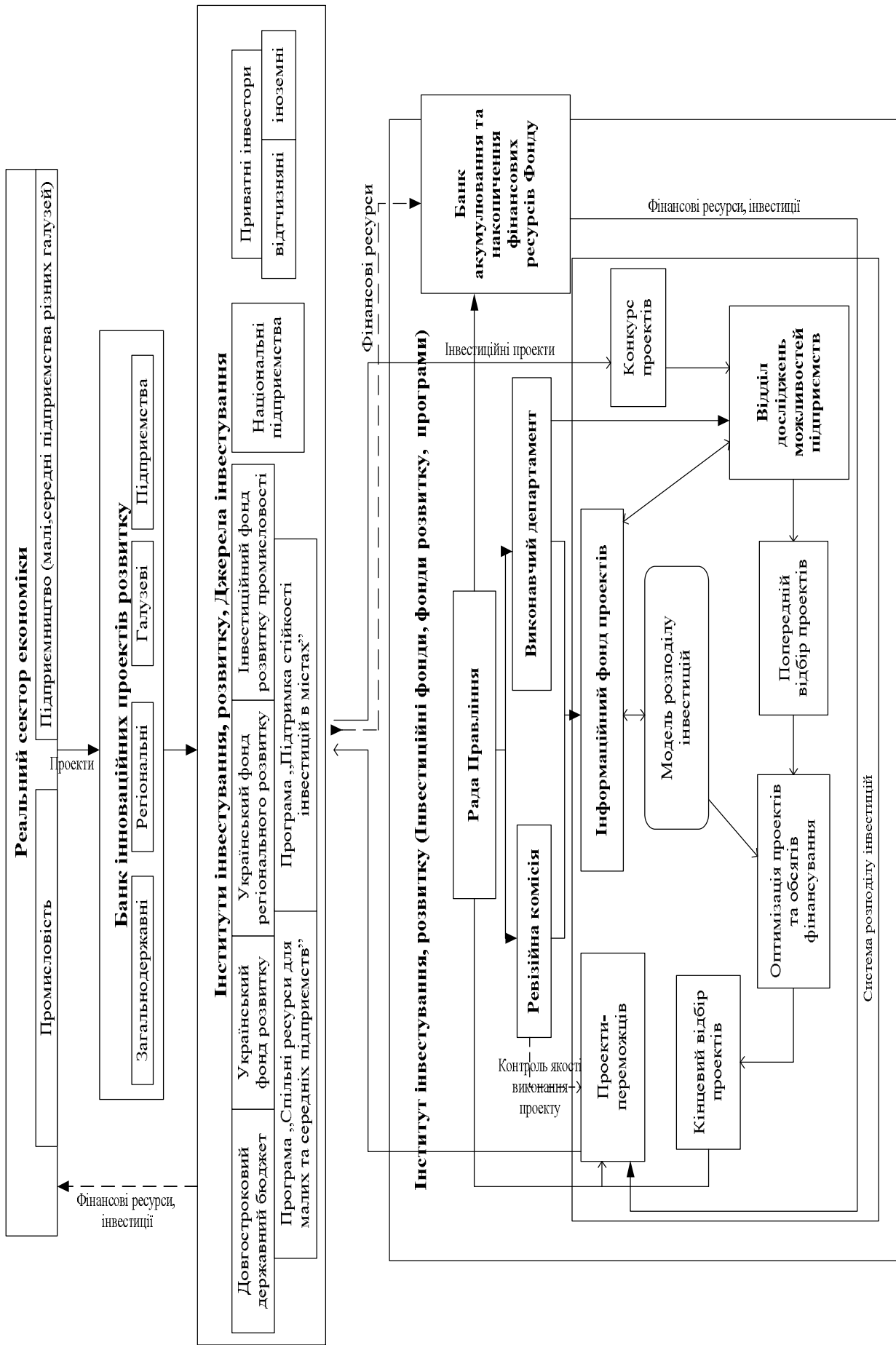


Рис. 6.2. Схема інвестиційного забезпечення стратегічного розвитку економіки країни
Джерело: розроблено авторами.

Основними функціями Ради правління є:

- затвердження кошторису витрат інституту;
- затвердження стратегії розвитку інституту, річний план діяльності;
- затвердження щорічного інвестиційного плану;
- формування та затвердження інвестиційної політики інституту;
- забезпечення контролю за оприлюдненням інформації про діяльність інституту;
- забезпечення контролю за якістю виконання інвестиційних проектів.

У підпорядкуванні Ради правління знаходиться Виконавчий департамент та Ревізійна комісія.

Діяльність Виконавчого департаменту спрямована на управління поточною діяльністю інституту. До основних завдань слід віднести:

- здійснення управління ресурсами інституту;
- визначення моделі розподілу інвестицій;
- прийняття рішень про розміщення активів та інвестування коштів фонду відповідно до інвестиційного плану;
- організація конкурсів інвестиційних проектів, визначення пріоритетних проектів;
- визначення структури інституту.

Ревізійна комісія виконує роль контрольного органу фонду. Вона слідкує за виконанням пріоритетних проектів, надає Виконавчому департаменту та Раді правління інформацію про якість виконання відкритих інвестиційних проектів, формує базу даних щодо якості виконання проектів індустріалізації, модернізації економіки, які брали участь у попередніх конкурсах, що дозволить контролювати ефективність використання фінансових ресурсів інституту.

На початковому етапі становлення інвестиційного інституту функціонування інституту повинно базуватися на проектному принципі, який передбачає максимально можливу адресну підтримку. Виконавчий департамент в установленому законодавством порядку організовує конкурси, на які подаються заявки щодо інвестування проектів розвитку. На основі поданих заявок формується Інформаційний фонд проектів.

Слід зазначити, що Інформаційний фонд також повинен містити базу даних з проектів попередніх конкурсів, характеристику підприємств України, в аспекті якості реалізації проектів.

Важливе місце у функціонуванні інституту інвестування, в системі розподілу інвестицій посідає відділ досліджень можливостей підприємств. Основним завданням відділу є визначення потенціалу підприємств в аспекті якісної реалізації інвестиційного проекту, з урахуванням досвіду реалізації попередніх проектів. На основі результатів досліджень відділ проводить попередній відбір проектів.

Наступним етапом у процесі розподілу інвестицій є оптимізація проектів і обсягів фінансування відповідно до вибраної моделі фінансування. Після оптимізації виконавчий департамент проводить кінцевий відбір проектів, які подаються на розгляд Раді правління. Рада правління, визначивши перелік пріоритетних проектів, вносить у кошторис витрат розмір інвестицій, необхідних для реалізації зазначених проектів.

Підсумовуючи, слід зазначити, що запропонована новітня концепція стратегічного розвитку економіки України полягає в удосконаленні системи державного регулювання, забезпеченні індустріалізації, модернізації промисловості, інноваційному розвитку малого та середнього підприємництва, формування інноваційного та інвестиційного середовища розвитку. Забезпечення програм розвитку економіки слід здійснювати на основі формування потужної інвестиційної інфраструктури, інститутів, які акумулюватимуть фінансові кошти та на проектній основі перерозподілятимуть їх на інноваційні проекти розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Бубенко П. Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку : монографія / П. Т. Бубенко. – Х. : ХНАМГ, 2008. – 295 с.
2. Андрушко А. М. Внутрішня логістична інтеграція [Електронний ресурс] / А. М. Андрушко. – Режим доступу : <http://www.nbuu.gov.ua>.
3. Васильців Н. М. Передумови та тенденції розвитку глобальної логістики / Н. М. Васильців // Вісник Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2010. – № 669. – С. 267–274.
4. Вишневецький В. П. Глобальна неоіндустріалізація та її уроки для України / В. П. Вишневецький // Економіка України. – 2016. – № 8. – С. 26–43.
5. Геєць В. М. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія : у 2 ч. Ч. 1 / Геєць В. М. ; за ред. В. М. Гейця, А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 389 с.
6. Дикань В. Л. Механизм восстановления машиностроительного комплекса Украины в условиях логистической интеграции / В. Л. Дикань // // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 47. – С. 9–14.
7. Дикань В. Л. Перспективы развития экономики Украины в условиях формирования международных транспортных коридоров в системе мировой глобализации экономики / В. Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 42. – С. 144–149.
8. Збаразська Л. О. Неоіндустріалізація в Україні: концепт національної моделі / Л. О. Збаразська // Економіка промисловості. – 2016. – № 3 (75). – С. 5–32.
9. Поплавська Ж. В. Переваги та критерії інтеграції функцій логістики / Ж. В. Поплавська, А. С. Полянська // Вісник Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2010. – № 690. – С. 120–127.
10. Проскуринова В. Е. Стратегические приоритеты развития промышленных кластерных территориально-отраслевых объединений / В. Е. Проскуркина // Економічний простір. – 2012. – № 64. – С. 96–109.
11. Шевченко И. К. Кластер как инструмент реиндустриализации территориально-отраслевых комплексов / И. К. Шевченко, Ю. В. Развадовская, А. В. Ханина // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2016. – № 1, т. 7. – С. 74–83.
12. Central Intelligence Agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html>.
13. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Толстова А. В. Кластерная экономика – современная парадигма экономического развития Украины / А. В. Толстова // The dominant of the humanism principle in modern social concepts and the civilized practice of public relations (Peer-reviewed materials digest (collective monograph) published following the results of the C International Research and Practice Conference and stage of the Championship in Economics and Management, Jurisprudence, Sociological, Political and Military sciences (London, April 21– April 25, 2015)). – London : Published by IASHE, 2015. – P. 27–30.

15. Сокуров С. А. Инвестиционная модель зарубежных стран: возможность правопреемства для России [Электронный ресурс] / С. А. Сокуров // Бизнес в законе. – 2011. – № 6. – С. 103–105.

16. Европейская региональная политика: источники вдохновения для стран, которые не входят в ЕС? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_ru.pdf.

17. Maryann Feldman, Theodora Hadjimichael, Tom Kemeny, Lauren Lanahan. Economic Development: A Definition and Model for Investment [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.eda.gov/tools/files/research-reports/investment-definition-model.pdf>.

18. Китайская модель экономики: особенности и направления развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://moyuniver.net/kitajskaya-model-ekonomiki-osobennosti-i-napravleniya-razvitiya/>.

6.3. Роль європейських структурних та інвестиційних фондів у фінансуванні проектів розвитку

Сьогодні реалізація інвестиційно-інноваційного процесу в Україні відбувається під впливом багатьох чинників зовнішньополітичного та економічного характеру, серед яких одним із ключових є активізація євроінтеграційних процесів та явищ. У таких умовах подальший пошук шляхів забезпечення сталого розвитку національної економіки повинен відбуватись у площині вивчення досвіду країн Європейського Союзу (далі – ЄС) із фінансування інвестиційних та інноваційних проектів. Причому метою такого дослідження є виявлення тих фінансових інструментів, що є доступними для України та можуть бути успішно імplementовані вітчизняними економічними суб'єктами різних рівнів для залучення фінансових ресурсів до пріоритетних галузей народного господарства.

Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю поглибленого вивчення практичних аспектів функціонування Європейських структурних та інвестиційних фондів з метою виявлення їх ролі у фінансуванні інвестиційно-інноваційних проектів та визначення потенціалу стосовно надання підтримки відповідним проектам в Україні. Варто зазначити, що багато вітчизняних науковців у своїх працях звертались до питання фінансового забезпечення політики регіонального розвитку країн ЄС, характеризуючи склад європейських структурних фондів, їх цільове призначення та інструменти (Л. Гальперіна, Т. Никитюк, С. Макровський, Т. Дяченко, С. Федонюк, В. Галяс, Н. Мирна та інші). Проте специфіка об'єкта нашого дослідження полягає у його надзвичайній динаміці, що пов'язане із нещодавнім доповненням переліку таких фондів, постійним оновленням їх програм та регулярною звітністю про результати виконаної роботи із фінансування проектів розвитку. Водночас ця проблема актуалізується тим, що протягом останніх кількох років Україна швидкими темпами рухається у напрямку зближення зі стандартами ЄС, зокрема у сфері фінансування інвестиційних проектів, що відкриває для неї нові горизонти залучення інвестиційних ресурсів до галузей та напрямків господарської діяльності, що мають стратегічне значення для забезпечення суверенітету та сталого розвитку вітчизняної економіки.

Насамперед, варто зауважити, що основні засади підтримки реалізації проектів розвитку у країнах ЄС були викладені ще у Маастрихтській угоді від 7

лютого 1992. До таких положень можна віднести, насамперед, те, що шляхом створення спільного ринку, економічного та валютного союзу, а також завдяки реалізації спільної політики та діяльності має бути забезпечене сприяння на всій території ЄС гармонійному та збалансованому розвитку економічної діяльності, високому рівню зайнятості та соціального захисту, гендерної рівності, стійкому і безінфляційному зростанню, досягненню високого рівня конкурентоспроможності та зближення економічних показників, захисту й поліпшенню стану навколишнього середовища, підвищенню життєвого рівня та якості життя, економічній і соціальній згуртованості та солідарності держав-членів.

Досягнення ЄС зазначеної вище мети згідно з умовами Маастрихтської угоди вимагає реалізації діяльності за такими напрямками:

- а) ліквідація між державами-членами митних зборів і кількісних обмежень на ввіз і вивіз товарів та всі інші заходи, що мають еквівалентну дію;
- б) спільна торговельна політика;
- в) внутрішній ринок, що характеризується скасуванням перешкод вільному руху товарів, осіб, послуг, капіталу між державами-членами;
- г) заходи щодо в'їзду та переміщення осіб;
- д) спільна політика у сфері сільського господарства та рибальства;
- е) спільна політика у сфері транспорту;
- ж) система забезпечення конкуренції на внутрішньому ринку;
- з) зближення законодавства держав-членів до тієї міри, яка забезпечить функціонування спільного ринку;
- и) політика у соціальній сфері, включаючи діяльність Європейського соціального фонду;
- к) зміцнення економічної і соціальної згуртованості;
- л) політика у сфері навколишнього середовища;
- м) посилення конкурентоспроможності промисловості;
- н) сприяння дослідженням та технологічному розвитку;
- о) заохочення створення та розвитку транс'європейських мереж;
- п) внесок у досягнення високого рівня охорони здоров'я;
- р) внесок у розвиток освіти, професійного навчання та культури держав-членів;
- с) політика у сфері розвитку співробітництва;
- т) асоціація із заморськими країнами і територіями з метою розширення торгівлі і сприяння спільному економічному і соціальному розвитку;
- у) внесок у зміцнення прав споживачів;
- ф) заходи у сферах енергетики, соціального захисту і туризму [1, с. 11–13].

Загальну відповідальність за реалізацію політики розвитку, зокрема щодо фінансування інвестиційних проєктів, несуть Європейська комісія, Європейський парламент, Рада ЄС та Європейський центральний банк.

Спеціалізованою державною фінансово-кредитною установою ЄС у сфері фінансування розвитку відсталих європейських регіонів є *Європейський інвестиційний банк* (далі – ЄІБ), створений у 1958 році з метою надання кредитів для спорудження та реконструкції об'єктів, які становлять інтерес для країн ЄС та асоційованих держав. Ця установа надає підтримку проєктам, які забезпечу-

ють значний внесок в економічне зростання і забезпечення зайнятості в Європі, зосередившись на чотирьох пріоритетних напрямках:

- інновації та знання;
- доступ до фінансових ресурсів для малого бізнесу;
- клімат та довкілля;
- інфраструктура.

Переважну частину своїх ресурсів ЄІБ залучає на міжнародних ринках капіталу, а також національних ринках країн ЄС шляхом емісії облигацій.

ЄІБ надає підтримку в реалізації високоякісних та стійких інвестиційних проектів, які сприятимуть досягненню цілей політики ЄС, за трьома основними напрямками (рис. 6.3).

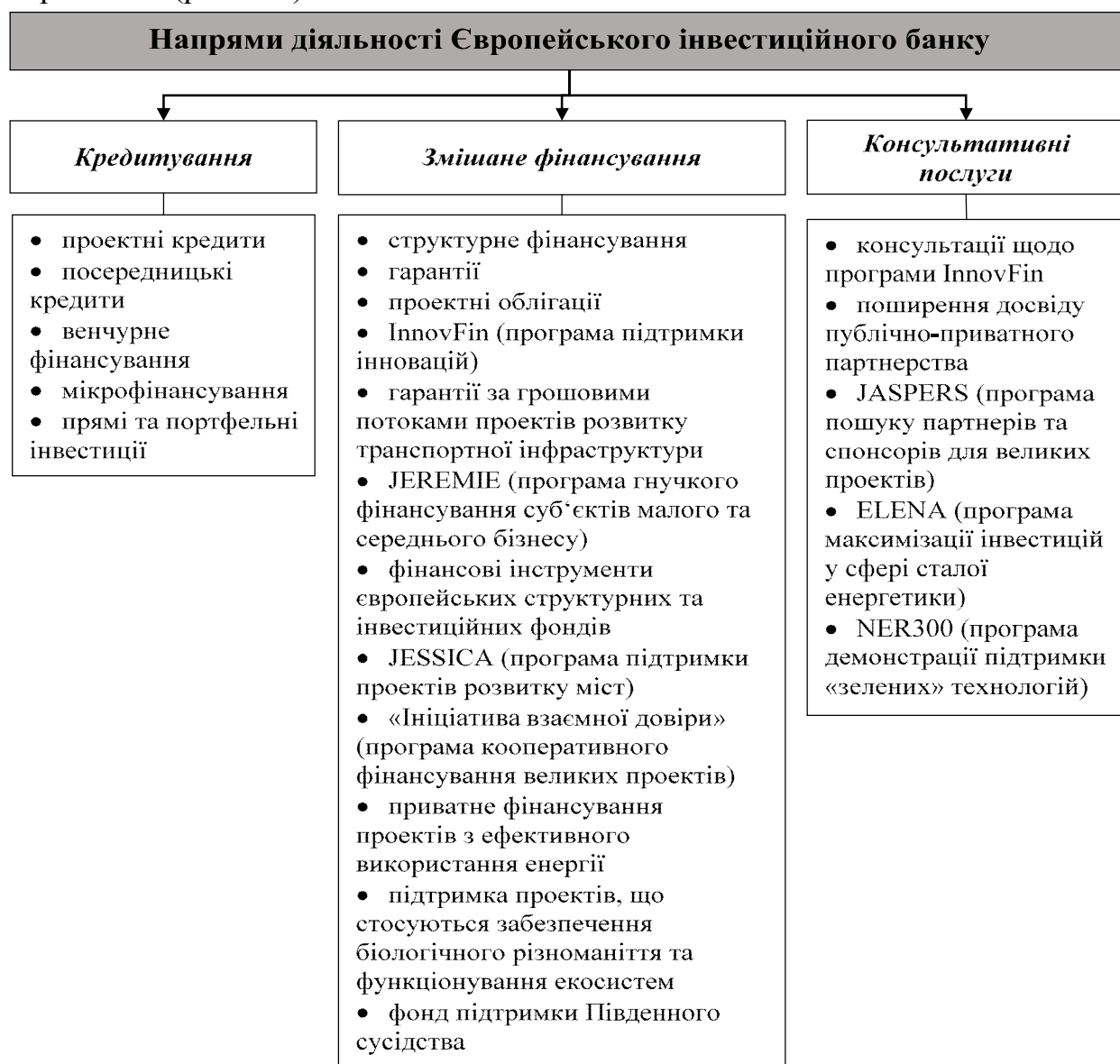


Рис. 6.3. Напрями діяльності та інструменти Європейського інвестиційного банку щодо підтримки інвестиційних проектів

Джерело: розроблено авторами за даними [2].

Серед усіх інструментів, що їх використовує ЄІБ для фінансового забезпечення проектів регіонального розвитку, на особливу увагу заслуговують ті, що діють у межах **європейських структурних та інвестиційних фондів**.

Структурні фонди ЄС, а нині – *європейські структурні та інвестиційні фонди (далі – ЄСІФ)*, є одним з найдавніших механізмів фінансової підтримки інвестиційних проектів, започаткованим з метою сприяння реалізації європейської політики економічної і соціальної єдності. Ресурси цих фондів використовуються для усунення розриву в розвитку між регіонами ЄС і зменшення відмінностей у рівні життя їх мешканців. У табл. 6.1 можна побачити основні віхи становлення та розвитку ЄСІФ.

Таблиця 6.1

Віхи розвитку ЄСІФ

| Ключова дата | Характеристика |
|---------------------|---|
| 1 | 2 |
| 1957 р. | У Римський договір, установчий акт Європейського співтовариства, включено тезу про необхідність зміцнення економічної єдності між країнами-членами і скорочення відмінностей між регіонами |
| 1958 р. | Створюються два перших структурні фонди: Європейський соціальний фонд (ESF) і Європейський фонд сільськогосподарського управління і гарантування (EAGGF) |
| 1975 р. | Після вступу Данії, Ірландії та Великобританії, створюється Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF). Він функціонує з метою надання допомоги тим регіонам, які постраждали від промислового спаду, а також збалансованого фінансування галузей сільського господарства країн-членів. У межах ERDF було вперше підняте питання «перерозподілу» між багатими і бідними регіонами Співтовариства |
| 1986-1987 рр. | Іспанія і Португалія увійшли в Союз. Аби допомогти Південним районам Франції, Італії та Греції подолати конкуренцію з боку цих країн-членів, була запроваджена Комплексна середземноморська програма (IMP), що вперше забезпечила реалізацію багаторічних узгоджених дій у сфері розвитку. Майже 6,6 млн євро було виділено на ці регіони в період з 1986 по 1992 рік. Крім того, створення єдиного ринку в 1986 році наклало певні обмеження на країни Південної Європи. З цієї причини в 1987 році Єдиним європейським актом було додано ще один пункт угоди – економічна і соціальна єдність. Це було зроблено, в першу чергу, щоб допомогти найменш заможним країнам відповісти на виклик єдиного ринку |
| 1987 р. | За ініціативи президента Комісії Жака Делора глави держав і урядів прийняли план дій, який дав змогу подвоїти фінансові ресурси, що виділяються в межах структурних фондів у період з 1987 по 1992 рік |
| 1989 р. | Здійснюється перша реформа структурних фондів, яка ще раз підтвердила принцип багаторічного програмування, встановила нові цілі пріоритетного розвитку, врегулювала систему партнерства між країнами-членами, а також економічними і соціальними суб'єктами |
| 1992 р. | Глави держав і урядів вирішили наростити структурну допомогу на період до 1999 року, що дало змогу подвоїти обсяги фінансування на користь неблагополучних регіонів |
| 1993 р. | Договір про ЄС вступає в силу. Це робить згуртованість та єдність пріоритетним завданням Союзу |
| 1995 р. | З приєднанням Фінляндії і Швеції діяльність структурних фондів поширюється і на ці два нові регіони |
| 1999 р. | 24 і 25 березня 1999 року глави держав і урядів, які зібралися в Берліні, затвердили рішення про другу реформу структурних фондів. Пріоритетні завдання були переглянуті і зменшені до 3, в той час як фінансові ресурси стали більш доступними й орієнтованими на розвиток найбільш вразливих регіонів і соціальних груп [3] |

| 1 | 2 |
|---------|--|
| 2010 р. | У 2010 р. затверджено Стратегію розвитку ЄС до 2020 р., яка містила тезу про те, що економічна, соціальна та територіальна єдність ЄС лишається одним з її центральних завдань, виконання якого відтепер буде досягатись саме за допомогою структурних фондів [4, с. 21] |
| 2013 р. | 17 грудня Європейським парламентом та Радою ЄС було затверджено Регламент діяльності щодо усіх ЄСІФ [5] |

Джерело: складено авторами.

Сьогодні діючими є шість ЄСІФ:

- Європейський фонд регіонального розвитку, або European Regional Development Fund (ERDF);
- Європейський соціальний фонд, або European Social Fund (ESF);
- Фонд гуртування, або Cohesion Fund (CF);
- Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських районів, або European Agricultural Fund for Rural Development (EAFRD);
- Європейський морський і фонд рибного господарства, або European Maritime & Fisheries Fund (EMFF);
- Ініціатива молодіжної зайнятості, або Youth Employment Initiative (YEI).

Європейський фонд регіонального розвитку був заснований ще у 1975 р. Його діяльність спрямована на зміцнення економічної і соціальної згуртованості в ЄС за рахунок фінансування заходів, орієнтованих на вирівнювання регіональних диспропорцій у країнах-членах Союзу. Свої інвестиції Європейський фонд регіонального розвитку зосереджує за такими пріоритетними напрямками:

- сприяння науковим дослідженням, технологічному розвитку та інноваціям;
- розширення доступу до ІТ, а також їх активне і якісне впровадження;
- підвищення конкурентоспроможності малих і середніх підприємств;
- зменшення продуктів вуглецю у всіх галузях економіки;
- сприяння адаптації до зміни клімату, попередження ризиків і управління ними;
- збереження і захист навколишнього середовища, підвищення ефективності використання ресурсів;
- сприяння сталому функціонуванню транспорту та розширення ключових мережевих елементів інфраструктури;
- забезпечення високого рівня зайнятості і підтримка мобільності робочої сили;
- сприяння соціальній інтеграції, боротьба з бідністю і будь-якою дискримінацією;
- інвестування в освіту та професійну підготовку кадрів;
- зміцнення інституційного потенціалу державних органів влади і забезпечення ефективного державного управління.

Європейський соціальний фонд, заснований у 1958 р., є головним інструментом ЄС у підвищенні рівня кваліфікації та навичок трудових ресурсів з метою попередження втрат робочих місць внаслідок структурних змін в економіці.

На період 2014–2020 рр. ключовими напрямками роботи цього фонду є:

- сприяння зайнятості та підтримки мобільності робочої сили;

- забезпечення соціальної інтеграції та боротьба з бідністю;
- інвестування в освіту, розвиток професійних навичок і безперервне навчання;
- зміцнення інституційного потенціалу та ефективного державного управління.

Підтримка проектів у межах Європейського соціального фонду здійснюється на засадах співфінансування, за якого частка коштів фонду варіюється від 50 до 85 % (95 % у виняткових випадках) загальних витрат за проектом залежно від відносного багатства регіону.

Фонд гуртування був створений з метою зміцнення економічної, соціальної та територіальної єдності ЄС в інтересах сприяння сталому розвитку. Його діяльність орієнтована на країни – члени Союзу, чий ВНД на 90 % менший від середнього рівня ЄС. Підтримка в межах Фонду гуртування надається за такими напрямками:

- фінансування інфраструктурних проектів, зокрема, щодо зведення транс'європейських транспортних мереж, а також пріоритетних проектів так званого «Європейського інтересу»;

- фінансування проектів у сфері захисту навколишнього середовища, зокрема, пов'язаних з енергетикою або транспортом за умов, що вони явно приносять користь довкіллю з погляду енергоефективності, використання відновлюваних джерел енергії, розвитку залізничного транспорту, забезпечення інтермодальності, поширення громадського транспорту і т. ін.

Фінансова допомога Фонду гуртування може бути призупинена рішенням Ради ЄС, якщо країна-член показує надмірний дефіцит державного бюджету і не вживає належних заходів щодо стабілізації ситуації.

Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських районів, заснований одночасно із Європейським соціальним фондом, відповідальний за реалізацію політики ЄС із підтримки аграрного сектору, доповнюючи систему прямих виплат фермерам та заходів із регулювання ринків сільськогосподарської продукції. Цей структурний фонд фінансує програми розвитку сільських районів, які країни-члени розробляють відповідно до власних потреб, проте так, щоб вони відповідали принаймні чотирьом з наступних шести загальних пріоритетів ЄС:

- сприяння передачі знань та інновацій у сільському господарстві, лісовому господарстві та сільській місцевості;

- підвищення життєздатності та конкурентоспроможності всіх видів аграрних підприємств, а також просування інноваційних технологій на фермах та сталий розвиток лісового господарства;

- сприяння ефективній організації харчового ланцюга, покращення умов утримання тварин й управління ризиками в сільському господарстві;

- відновлення, збереження і зміцнення екосистем, пов'язаних із сільським і лісовим господарством;

- підвищення ефективності використання ресурсів і сприяння переходу до низьковуглецевої і кліматично стійкої економіки в аграрній галузі, харчовій промисловості та лісовому господарстві;

– сприяння соціальній інтеграції, скороченню бідності та економічному розвитку в сільській місцевості.

У межах своїх програм розвитку сільської місцевості країни-члени або їх регіони встановлюють кількісні цільові показники щодо цих пріоритетних напрямів, визначають перелік конкретних заходів для досягнення поставлених цілей і розраховують необхідні обсяги фінансування за кожним із них. Принаймні 30 % фінансування за кожною програмою повинні бути спрямовані на заходи, що стосуються навколишнього середовища і зміни клімату і, щонайменше, 5 % коштів мають бути використані в межах реалізації програми Leader – однієї з ініціатив ЄС з надання допомоги суб'єктам сільського господарства щодо реалізації довгострокового потенціалу їх місцевості.

Європейський морський і фонд рибного господарства виконує такі функції:

- допомагає суб'єктам риболовної галузі в умовах переходу до сталого розвитку;
- підтримує прибережні громади з метою диверсифікації їх економіки;
- фінансує проекти, які створюють нові робочі місця і поліпшують якість життя вздовж узбережжя Європи;
- полегшує заявникам доступ до фінансування.

Грошові кошти цього фонду використовується для спільної підтримки проєктів поряд із національним фінансуванням. Кожному члену ЄС виділяється частка загального бюджету Фонду, виходячи з масштабів його рибної промисловості. Надалі така країна розробляє оперативну програму, вказуючи цільовий характер використання отриманих коштів. Після того, як її схвалить Європейська комісія, органи влади держави-заявника самостійно приймають рішення стосовно того, які саме проєкти будуть профінансовані. При цьому вони несуть спільну відповідальність із Європейською комісією за ефективність реалізації програми.

Ініціатива молодіжної зайнятості, найновіший серед структурних фондів ЄС із загальним бюджетом у 6,4 млрд євро, був заснований тимчасово на період 2014–2015 рр. як відповідь на високий рівень безробіття серед молоді. Проте наразі ініціативу було продовжено до 2018 р.

У табл. 6.2 наведено обсяги фінансування, які заплановано виділити на реалізацію програм та проєктів у межах діяльності ЄСІФ у 2014–2020 рр.

Таблиця 6.2

Бюджет європейських структурних та інвестиційних фондів на 2014-2020 рр.

| Назва ЄСІФ | Бюджет фонду, млн. євро | Частка коштів фонду у загальній структурі бюджету ЄСІФ, % |
|--|----------------------------|---|
| Європейський фонд регіонального розвитку | 196 580,82 | 43,29 |
| Європейський соціальний фонд | 86 412,35 | 19,03 |
| Фонд гуртування | 63 396,51 | 13,96 |
| Європейський сільськогосподарський фонд розвитку сільських районів | 98 723,65 | 21,74 |
| Європейський морський і фонд рибного господарства | 5 749,33 | 1,27 |
| Ініціатива молодіжної зайнятості | 3 211,22 | 0,71 |
| Усього | 454 073,88 | - |

Джерело: складено авторами за даними [6].

Головним механізмом, за допомогою якого ЄСІФ фінансують економічно ефективні проекти, спрямовані на досягненні цілей політики ЄС, є грантова допомога на конкурсній основі. Її доповнюють такі фінансові інструменти, як кредити, гарантії, участь у власному капіталі компанії та інші інструменти, які дозволяють мінімізувати ризик завдяки його розподілу серед великої кількості інвесторів. Усі ці інструменти можуть поєднуватись із наданням технічної підтримки, гарантуванням чи субсидування процентної ставки.

Механізм дії фінансових інструментів, які використовуються ЄСІФ, базується на принципі револьверного фінансування: якщо допомогу було надано для реалізації економічно ефективного проекту, що дав змогу повернути отримані за грантом кошти, вони можуть бути повторно використані для фінансування інших проектів фонду.

Рух коштів ЄСІФ відбувається за такою схемою (рис. 6.4).

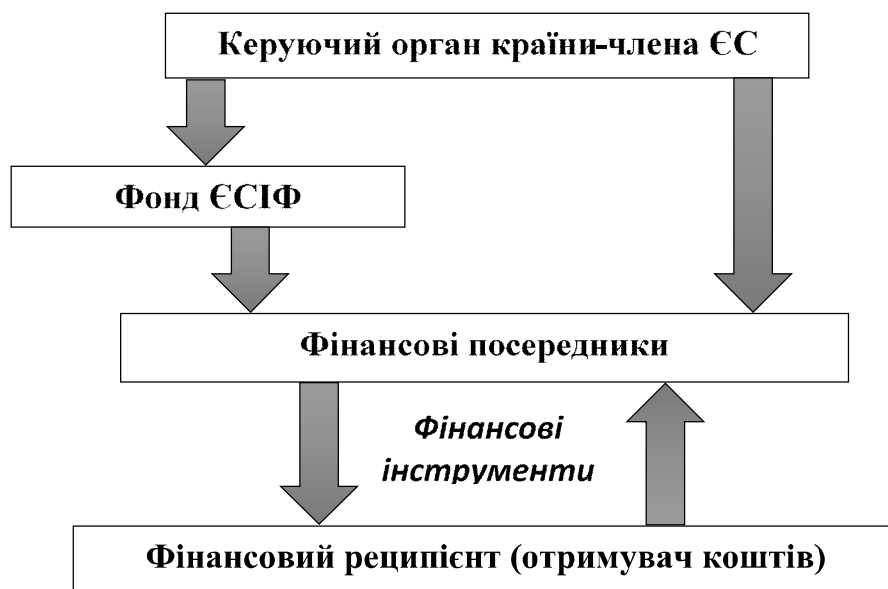


Рис. 6.4. Схема руху коштів ЄСІФ у процесі фінансування проектів розвитку
Джерело: складено авторами.

Згідно з цією схемою, країна-член ЄС, яка отримує фінансування в межах діяльності ЄСІФ, має національний орган влади, відомий як Керуючий орган (the Managing Authority), що здійснює нагляд за розміщенням наявних ресурсів. Керуючі органи використовують асигнування ЄСІФ і трансформують їх у відповідні фінансові інструменти через так званий Фонд конкретного ЄСІФ або напяму через фінансового посередника, який має право на фінансування відповідних проектів.

Перевагами фінансових інструментів, що використовуються в межах ЄСІФ, є можливість мобілізувати додаткові фінансові ресурси для реалізації спільних державно-приватних інвестицій і надання різних стимулів для підвищення продуктивності проекту. Серед них основними є:

- Револьверний характер фінансування: коли профінансований проект виконаний успішно, а його виконавець погашає свої зобов'язання перед фінансовим посередником, останній має право реінвестувати початково наданий обсяг фінансування разом із отриманим прибутком в інші проекти.

– Ефект левериджу: фінансові інструменти є привабливими для державних та приватних інвесторів з огляду на нижчий ризик і довгостроковий характер проектів, що збільшує обсяги коштів, які можуть бути інвестовані.

– Експертиза проектів: державні установи, що використовують фінансові інструменти ЄСІФ, отримують вигоду від фінансової експертизи, яку здійснює група Європейського інвестиційного банку й інші фінансові посередники, які займаються адмініструванням проектів. Може бути профінансована технічна допомога з розробки і реалізації проекту, як окремо, так і у комбінації з іншими фінансовими інструментами (кредитами чи грантами).

– Стимули для підвищення продуктивності: інвестиційні проекти, що отримали підтримку від ЄСІФ через їх фінансові інструменти, мають зарекомендувати себе як більш фінансово привабливі, ніж ті, що фінансуються за рахунок грантів. Водночас встановлені правила гнучкості та фінансового звітування визначають більший рівень контролю над ресурсами.

– Зниження грант-залежності: повний або частковий перехід до фінансових інструментів ЄСІФ дає можливість отримати більш стійкий і інноваційний спосіб фінансування проектів, аніж це пропонують традиційні грантові угоди.

Аналізуючи діяльність ЄСІФ за попередній звітний період 2007–2013 рр., можна сказати, що вони довели свою ефективність. За даними моніторингу результатів реалізації політики гуртування встановлено, що кожне вкладене фондами євро у зазначений період генеруватиме 2,74 євро додаткового ВВП до 2023 р., що є високим показником віддачі від інвестицій [7, с. 44].

Що ж до очікуваних результатів функціонування ЄСІФ у горизонті 2014–2020 рр., то за прогнозами Європейської Комісії, крім коштів власне фондів (454 млрд євро), обсяг національного співфінансування становитиме 183 млрд євро, що дозволить залучити інвестицій на суму понад 637 млрд євро [8, с. 8].

У табл. 6.3 наведено ключові очікувані результати за основними напрямками, за якими буде надано фінансова підтримка з боку ЄСІФ.

Таблиця 6.3

Очікувані результати діяльності ЄСІФ із фінансування інвестиційно-інноваційних проектів 2014–2020 рр.

| Напрямок | Очікувані результати |
|--|---|
| 1 | 2 |
| 1. Розвиток наукових досліджень, розробок та інновацій | <ul style="list-style-type: none"> – 129 460 компаній отримають фінансову підтримку для підвищення їх наукового та інноваційного потенціалу, з них 71 250 буде співпрацювати із науково-дослідними інститутами; – для 29 370 нових науковців будуть створені робочі місця, а 71 960 існуючих наукових співробітників отримають покращене обладнання; – компанії зможуть вивести на ринок 15 370 нових продуктів; – 9,9 млрд євро на засадах державно-приватного партнерства отримають проекти розвитку наукових досліджень, розробок та інновацій; – понад 3 000 інноваційних проектів будуть профінансовані в сільській місцевості; більше 12 000 проектів отримають підтримку для розробки нових практик, процесів і технологій в аграрній сфері, харчовій галузі та лісовому господарстві; 3,9 млн фермерів разом із представниками малого та середнього бізнесу у сільській місцевості зможе пройти навчання; 1,4 млн отримають консультаційні послуги |

| 1 | 2 |
|--|---|
| 2. Підтримка малих і середніх підприємств | <ul style="list-style-type: none"> – близько 801 500 компаній отримають фінансову допомогу для створення 354 300 нових робочих місць; – 396 500 мікро, малих та середніх підприємств (у тому числі кооперативних підприємств і підприємств комунальної власності) отримуватимуть фінансування для реалізації інвестицій у людський капітал, особистісний розвиток і професійні навички; – понад 334 000 сільських фірм матимуть змогу підвищити свою конкурентоспроможність; – розвиток галузі рибальства, що має високу соціальну, економічну і культурну значимість для місцевих прибережних громад, особливо в басейні Середземного моря; галузь отримає більше 10 200 нових робочих місць, у той час як існуючі 85 000 отримають допомогу |
| 3. Інвестиції в охорону навколишнього середовища та ефективність використання природних ресурсів | <ul style="list-style-type: none"> – 16,9 млн осіб отримають доступ до системи покращеної очистки стічних вод і 12,4 млн – до мережі поліпшеного водопостачання; – буде встановлено 5,8 млн тонн / рік додаткових потужностей з переробки твердих побутових відходів; – буде організовано 39 млн додаткових щорічних відвідувань об'єктів культурної та природної спадщини; – 17,4 % сільськогосподарських угідь і 3,5 % лісів здобудуть більш ефективний захист з метою забезпечення біорізноманіття |
| 4. Зміна клімату і запобігання ризикам | <ul style="list-style-type: none"> – буде розвинута «зелена» інфраструктура, спрямована на захист від повеней 13,3 млн чоловік і запобігання 11,8 млн лісових пожеж; – використовуватиметься новий інструмент управління ризиками, що включатиме виплату страхових премій, створення взаємних фондів і заходи зі стабілізації рівня доходів |
| 5. Підтримка транспортного сектору | <ul style="list-style-type: none"> – будівництво та модернізація 7515 км залізниць, з яких 5 200 км у межах транс'європейської транспортної мережі (ТЄТМ); – будівництво 3100 км нових доріг, з яких 2020 км у межах ТЄТМ, та реконструкція 10 270 км доріг, з яких 798 км у межах ТЄТМ; – будівництво або вдосконалення 748 км трамвайних ліній і ліній метро; – будівництво або вдосконалення 977 км внутрішніх водних шляхів |
| 6. Забезпечення енергетичної єдності та становлення низьковуглецевої економіки | <ul style="list-style-type: none"> – будинки 875 000 сімей будуть відремонтовані, аби скоротити споживання енергії, а громадські будівлі використовуватимуть на 5,2 млрд кВт·г / рік менше енергії, ніж тепер; – понад 57 000 підприємств, в основному малих і середніх, а також 18 000 фермерських господарств підвищуватимуть енергоефективність; – кількість риболовних суден, які вже застаріли або мають надпотужні двигуни, буде зменшено; – 7670 МВт додаткової потужності буде отримано від відновлюваних джерел енергії – 3,3 млн споживачів енергії будуть підключені до смарт-мережі; – близько 2 млрд євро буде виділено на розвиток електроенергетичної і газової інфраструктури; – 4 млн га сільськогосподарських і лісових угідь отримають користь від реалізованих природоохоронних заходів; – 7,6 % від загальної площі сільськогосподарських угідь будуть залучені за договорами управління у програму скорочення викидів парникових газів і аміаку; – альтернативні інвестиції в області сталого використання відновлюваних джерел енергії зростуть в цілому на 2,7 млрд євро |

| 1 | 2 |
|---|---|
| 7. Сприяння зайнятості населення | <ul style="list-style-type: none"> – підвищення шансів знайти роботу для 10 млн безробітних; – гарантування зайнятості для 2,3 млн чоловік; – допомога 237 700 особам, що беруть участь в ініціативах щодо внутрішньої мобільності або роботи та навчання закордоном |
| 8. Сприяння соціальної інтеграції | <ul style="list-style-type: none"> – 4,5 млрд інвестицій будуть спрямовані у соціальну інфраструктуру з метою надання цільових соціальних послуг на рівні громад для вразливих груп населення (інвалідів, дітей, людей похилого віку, пацієнтів з психічними розладами); – 2,6 млн неактивних людей, а також від 2 до 2,5 млн малозабезпечених осіб отримають допомогу; – 41,7 млн чоловік зможуть користуватись покращеними медичними послугами |
| 9. Інвестиції в освіту і професійну підготовку | <ul style="list-style-type: none"> – надання підтримки 4,1 млн осіб у віці до 25 років; – 2,9 млн осіб отримають кваліфікацію, а 400 000 чоловік зможе розпочати здобувати освіту, у тому числі фахову; – 6,8 млн молодих людей отримають нові можливості з догляду за дітьми або отримання освіти |
| 10. Посилення інституційного потенціалу та реалізація ефективного державного управління | <ul style="list-style-type: none"> – підвищення якості розробки політики завдяки більш ефективному моніторингу, а також системі зниження рівня бюрократизму; – поліпшення якості адміністративних послуг через диверсифікований доступ, оптимізацію бек-офісних процесів, а також функціонально сумісні рішення електронного управління; – підвищення ефективності систем правосуддя країн-членів за допомогою, наприклад, підготовки судового персоналу та впровадження системи управління справами в судах; – підвищення прозорості державного управління та більш активної участі зацікавлених сторін; – поліпшення якості, чесності і професіоналізму державної служби |

Джерело: складено авторами за [8, с. 9–15].

Аналіз очікуваних результатів від роботи ЄСІФ щодо фінансування інвестиційних та інноваційних проектів дає підстави стверджувати, що навіть часткова реалізація запланованих заходів матиме позитивний довгостроковий ефект і зробить вагомий внесок в активізацію економічного та соціально-культурного поступу країн ЄС.

Що ж до перспектив долучення України до участі у програмах розвитку, що її реалізують та підтримують ЄСІФ, то нині доступ нашої країни до такого фінансування є закритим. На жаль, дія інструментів, що їх пропонують структурні фонди ЄС, поширюється виключно на країни-члени Союзу.

Нині Україна може розраховувати на підтримку ЄІБ з питання фінансування інвестиційних проектів на її території в межах функціонування **Цільового фонду східного партнерства та технічної підтримки** (Eastern Partnership Technical Assistance Trust Fund або ЕРТАТФ) – мультидонорського, багатосекторного цільового фонду, заснованого у грудні 2010 року. Він надає фінансування для усунення критичних недоліків у розробці і реалізації інвестиційних проектів, а саме:

- попереднє техніко-економічне обґрунтування та інші дослідження для підготовки інвестиційних проектів;

- інституційна та правова оцінка;
- оцінка екологічного і соціального впливу;
- управління проектами та / або підтримка щодо їх просування протягом усього інвестиційного процесу;
- вертикальні дослідження з метою визначення інвестиційних потреб і пріоритетів, а також горизонтальні заходи, пов'язані з організаційними питаннями та нарощуванням управлінського потенціалу.

Станом на липень 2015 року ЕРТАТФ затвердив 19 операцій на загальну суму 18,55 млн євро, з яких 37,5 % були призначені Україні [9].

Крім того, Україна отримує фінансову підтримку від ЄІБ через механізм кредитування (кредитні лінії та одноразові кредити) для реалізації програм та проектів у галузях енергетики, транспорту, водопостачання, сільського та лісового господарств, промисловості та розвитку міської інфраструктури. У період з 2007 по 2016 рр. отримала фінансування на суму 4346,9 млн євро [10].

Наразі реалізації очікують ще 6 проектів (табл. 6.4):

Таблиця 6.4

Проекти, що будуть профінансовані ЄІБ в Україні

| Дата запиту | Назва проекту | Сектор | Статус |
|-------------|--|----------------|-------------|
| 09.10.2015 | Кредитування проекту з вирощування сільськогосподарських культур в Україні | Кредитна лінія | підписано |
| 01.07.2015 | Канівського ГАЕС | Енергетика | на розгляді |
| 26.01.2015 | Модернізація залізничної галузі України | Транспорт | на розгляді |
| 05.11.2014 | Підтримка суб'єктів торгівлі в Україні | Кредитна лінія | погоджено |
| 01.10.2014 | Вища освіта в Україні | Освіта | погоджено |
| 15.05.2013 | Кредитування проектів малого та середнього бізнесу | Кредитна лінія | погоджено |

Джерело: [11].

Очікуємо, що із завершенням процесу приєднання України до ЄС, або принаймні із поступовим впровадженням європейських стандартів ведення бізнесу, розробки, оцінки та фінансування проектів, доступ вітчизняних суб'єктів господарювання до фінансових інструментів ЄІБ та ЄСІФ буде розширено.

Отже, підсумовуючи результати проведеного дослідження, можемо охарактеризувати ЄСІФ як дієвий інструмент реалізації політики ЄС із підтримки інновацій та фінансового забезпечення інвестиційної діяльності. Механізм використання коштів ЄСІФ передбачає їх розподіл на безповоротній основі серед країн-членів на засадах солідарної відповідальності за цільове використання цих коштів кінцевими одержувачами. Водночас виділення фінансування на національному рівні відбувається переважно на інвестиційних засадах. При цьому акцент робиться не на повноті освоєння коштів, а на якості відібраних проектів. Цей принцип потребує особливого наголосу, оскільки саме його не вистачає у ході відбору та реалізації проектів, які претендують на отримання фінансування з державного та місцевих бюджетів в Україні.

Оцінка ефективності функціонування системи забезпечення реалізації регіональної політики ЄС свідчить про позитивний вплив цієї системи на рівень економічного розвитку цільових регіонів. Спостерігається значний мультиплікацій-

ний ефект, що виявляється у сталому підвищенні рівня ВВП країни та ВРП регіонів-бенефіціарів. Кращими управлінськими практиками, що їх застосовують у межах ЄСІФ, слід вважати наявність єдиних планувальних документів та загальних правил управління коштами, концентрацію фінансових ресурсів на виконанні найбільш дієвих програм, дотримання принципу субсидіарності.

Результати цього дослідження можуть стати основою для розробки нових засад реалізації державної регіональної політики в частині пошуку, відбору та подальшого фінансування ефективних інвестиційних проектів з інноваційною складовою. Подальше вивчення досвіду функціонування ЄСІФ дасть змогу виявити напрями, за якими має відбуватись гармонізація вітчизняного законодавства із діючими нормами ЄС, зближення із практикою управління проектами та освоєння новітніх дієвих механізмів їх фінансування.

Список використаних джерел

1. Treaty on European Union. – Published by Office for Official Publications of the European Communities, 1992. – 253 p.
2. Products: Lending, blending and advising [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eib.org/products/index.htm>.
3. History of the Structural Funds [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/funds/prord/prords/history_en.htm.
4. Europe 2020 Strategy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:EN:PDF>.
5. Regulation (EU) no 1303/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 laying down common provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund, the Cohesion Fund, the European Agricultural Fund for Rural Development and the European Maritime and Fisheries Fund and laying down general provisions on the European Regional Development Fund, the European Social Fund, the Cohesion Fund and the European Maritime and Fisheries Fund and repealing Council Regulation (EC) No 1083/2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32013R1303&:PDF>.
6. European Structural & Investment Funds Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://cohesiondata.ec.europa.eu/funds>.
7. Ex post evaluation of the ERDF and Cohesion Fund 2007-13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/evaluation/pdf/expost2013/wp1_synthesis_report_en.pdf.
8. Investing in jobs and growth - maximising the contribution of European Structural and Investment Funds [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/contracts_grants/pdf/esif/invest-progr-investing-job-growth-report_en.pdf.
9. Eastern Partnership Technical Assistance Trust Fund (EPTATF) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://trad.eib.org/projects/regions/eastern-neighbours/instruments/technical-assistance/index.htm>.
10. Finance contracts signed. Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eib.org/projects/loans/list/index.htm?start=2000&end=2016®ion=&country=ukraine§or=>.
11. Projects to be Financed - Eastern Europe, Southern Caucasus and Russia. Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

6.4. Гармонізація цифрових ринків як необхідна передумова інноваційно-інвестиційного розвитку

Інноваційно-інвестиційний розвиток базових галузей національного господарства сьогодні тісно пов'язаний з глобалізаційними та інтеграційними процесами трансформації сучасного суспільства. Невід'ємною складовою інноваційного середовища стає цифрова економіка.

Для України важливим є знаходження свого місця в цих процесах. Бачення розвитку цифрової спільноти знаходить своє відображення в огляді Європейської політики сусідства (листопад 2015 року), де йдеться про необхідність активізації підтримки цифрової економіки для узгодження цифрових середовищ між ЄС і його сусідами. Це дозволить створити нові робочі місця, забезпечити зростання, впровадити інновації, зокрема, приносячи користь молоді з погляду можливостей для освіти і зайнятості, локально або на відстані, а також для запуск бізнесу на основі низьких початкових капітальних видатків. Цифрове співтовариство прагне поширювати переваги цифрового єдиного ринку за межі держав-членів ЄС, загалом до 685 млн споживачів, що охоплює потенціал цифрової економіки сусідніх з ЄС країн. Цифрове співтовариство здатне принести економічне зростання, створення додаткових робочих місць, поліпшити життя людей і допомогти бізнесу. Бачення розвитку цифрової спільноти повністю відповідає висновкам Ризького саміту щодо досягнення конкретних і відчутних результатів у чотирьох ключових областях: від загальних ринкових можливостей до мережевих зв'язків, мобільності і міжлюдських контактів, зміцнення інституцій і належного управління.

Аналіз поточного стану справ у цифровому середовищі України засвідчує, що на сьогодні рівень розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) в Україні значно випереджає стан розвитку законодавства в цій сфері. При цьому стан розвитку інформаційного суспільства та сфери ІКТ в Україні, в порівнянні зі світовими тенденціями, є недостатнім і не відповідає стратегічним цілям розвитку України. Законодавство у сфері телекомунікацій не відповідає ні потребам операторів, ні провайдерів телекомунікацій, ні інтересам споживачів телекомунікаційних послуг.

Удосконалення і реформування законодавства у сфері інформаційно-комунікаційних технологій нині є основним завданням розвитку законодавства в Україні. Одним з підтверджень цього є той факт, що питання реформування галузі ІКТ і розвиток інформаційного простору України стали предметом парламентських слухань, які відбулися в березні 2016 року.

На сьогодні недоліками законодавчого регулювання у сфері ІКТ є:

- фрагментарне введення електронних послуг в Україні;
- зарегульованість у сфері ЗЕД суб'єктів господарювання (обов'язкова паперова форма зовнішньоекономічних договорів, необхідність надання експортерами послуг актів виконаних робіт);

- недосконалість законодавчої регулювання наземного цифрового телевізійного мовлення;
- відсутність механізму перенесення мобільного номера від одного телекомунікаційного оператора до іншого;
- відсутність механізмів належного захисту прав споживачів телекомунікаційних послуг у разі припинення діяльності операторів, провайдерів телекомунікацій;
- відсутність єдиного центрального органу виконавчої влади, відповідального за формування та / або реалізацію державної політики розвитку інформаційного суспільства, сфери телекомунікацій, програмування;
- неефективний перехід від аналогового до цифрового наземного телевізійного мовлення;
- можливість припинення нормального функціонування інформаційно-телекомунікаційних систем, що розраховані на значну кількість користувачів під час проведення слідчих дій (вилучення інформаційно-телекомунікаційних систем, що призводить до фактичного припинення або суттєвого ускладнення роботи підприємств).

Усунення зазначених проблем і недоліків чинного законодавства передбачено рекомендаціями парламентських слухань на тему «Реформи в області інформаційно-комунікаційних технологій і розвиток інформаційного простору України», затверджених Постановою Верховної Ради України від 31.03.2016 р. № 1073-VIII і Планом заходів з дерегуляції господарської діяльності, затвердженого Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23.08.2016 р. № 615-р.

Базовими передумовами до цього є такі глобальні тенденції:

- одним з першочергових пріоритетів Європейської комісії є скасування регуляторних та інших бар'єрів для створення Єдиного цифрового ринку протягом найближчих років;
- базовим орієнтиром для країн ЄС у побудові цифрової економіки є Цифровий порядок денний (документ був ініційований у 2010 році і передбачав комплекс заходів щодо досягнення амбітних цілей до 2020 року). Важливим незмінним пунктом Цифрового порядку денного ЄС є створення Єдиного цифрового ринку (Digital Single Market);
- єдиному цифровому ринку надають великого значення не тільки в Брюсселі, а й у кожній країні ЄС. Саме тому в 2013 році з'явилась ініціатива щодо гармонізації цифрових ринків країн Східного партнерства та ЄС (HDM).

Цифрове об'єднання неможливе без сумісності стандартів, протоколів, інтерфейсів. Для України це забезпечить економічне зростання, створення нових робочих місць, кращі умови життя людей, спрощення ведення бізнесу та означатиме більш стабільну політичну ситуацію й істотний прогрес на шляху до соціальної та економічної модернізації. Адаптація законодавства України до ключових стандартів ЄС у цифровій сфері сприятиме зростанню економіки і дозволить Україні в майбутньому інтегруватися в Єдиний цифровий ринок.

Приєднавшись у червні 2015 року до Декларації першого засідання міністрів Східного партнерства ЄС з питань цифрової економіки, Україна вже підтвердила свої наміри і готовність співпрацювати з ЄС і країнами-сусідами ЄС у цій

сфері. З вересня 2016 року експерти і громадськість почали розробку дорожньої карти щодо інтеграції України у цифрове співтовариство ЄС. Цей документ передбачає всеосяжний комплекс дій, безпосередньо спрямований на гармонізацію цифрових ринків України та ЄС.

Дорожня карта щодо гармонізації цифрових ринків України з ЄС є одним з наріжних каменів у процесі стратегічного планування та реалізації інноваційно-інвестиційного розвитку базових галузей національного господарства. Гармонізація цифрових ринків України та ЄС повинна відбуватись у розрізі кількох основних сфер.

Сфера 1: Електронні сервіси.

1.1. Електронний уряд:

- впровадження цифрових технологій в управлінні (оцифрування управління, створення / просування електронного уряду): призначене для підвищення зручності користування публічними послугами громадянами України, спрощення адміністрування, підвищення його ефективності і прозорості за рахунок використання інформаційних технологій у кожній сфері управління (передбачуваний період реалізації: 2017–2020);

- затвердження списку пріоритетних для громадян державних інформаційних ресурсів (а також їх створення) (передбачуваний період реалізації: 2017 – середина 2018);

- затвердження п'ятнадцяти основних загальнодоступних інформаційних ресурсів органів влади (передбачуваний період реалізації: 2017–2018);

- створення і впровадження системи взаємодії електронного уряду (кожного його підрозділу) з інформаційними ресурсами (передбачуваний період реалізації: середина 2017 – 2019);

- впровадження транскордонної електронної ідентифікації й аутентифікації: для забезпечення санкціонованого доступу учасників інформаційної взаємодії у схемі «Україна – ЄС» (громадян-заявників та посадових осіб органів виконавчої влади) до інформації, що міститься в національних інформаційних системах (передбачуваний період реалізації: друга половина 2017 – 2020).

1.2. Електронна митниця:

- електронна доставка, електронне декларування / електронна виписка рахунків, електронний / комп'ютерний переклад, електронна ідентифікація, електронний висновок / виконання контрактів (передбачуваний період реалізації: 2017–2020);

- впровадження / імплементація компонента «Електронна митниця» в межах виконання й адаптації Митного кодексу України (створення законодавчих передумов для впровадження / вдосконалення багатофункціональної комплексної системи в діяльності митних органів країни для комплексного застосування інформаційно-комунікативних технологій та механізмів з метою підвищення якості митного регулювання та удосконалення митного адміністрування) (передбачуваний період реалізації: 2017–2018);

- налагодження системи видачі сертифікатів, засвідчених електронним підписом (передбачуваний період реалізації: 2018–2019);

- приєднання до митної системи Європейського Союзу NCTS (New Customs Transit System – Нова Митна Транзитна Система): це європейська всеохоплююча система, заснована на використанні електронних декларацій і електронній обробці даних, призначена для забезпечення більш ефективного управління і контролю загального транзиту товарів) (передбачуваний період реалізації: 2019 – перша половина 2020);

- впровадження та ефективне використання системи «єдиного вікна» в митній системі України (з 1 серпня 2016 року набула чинності постанова уряду України про введення на митниці «єдиного вікна», завдяки чому працівники митниці спільно з іншими державними органами, задіяними в контролі імпорту, експорту і транзиту, зобов'язані працювати скоординовано з використанням єдиної електронної системи) (передбачуваний період реалізації: друга половина 2019 – 2020).

1.3. Електронна комерція для малого і середнього бізнесу:

- пошук фінансування для Офісу з моніторингу державних закупівель (передбачуваний період реалізації: 2017);

- створення онлайн-платформи для вирішення спорів у сфері електронної комерції (електронний розгляд суперечок з використанням спеціальної онлайн-платформи стане для України ефективним інструментом для подолання корупції в судах) (передбачуваний період реалізації: друга половина 2017 – перша половина 2019);

- розроблення і прийняття нормативно-правового акта (законопроекту) «Про забезпечення доступності технологій для суб'єктів малого та середнього бізнесу» (закріпить права суб'єктів малого та середнього підприємництва на використання новітніх технологій у своїй діяльності) (передбачуваний період реалізації: друга половина 2017 – перша половина 2019);

- посилення спроможності малого і середнього бізнесу до використання електронної комерції (передбачуваний період реалізації: друга половина 2017 – 2020).

1.4. Електронна логістика та цифрові транспортні коридори:

- вивчення регуляторних і технологічних передумов та можливостей для впровадження електронної логістики й цифрових транспортних коридорів в Україні (передбачуваний період реалізації: 2017 – перша половина 2018);

- ініціювання досліджень у сфері електронної логістики (передбачуваний період реалізації: 2017);

- створення і реалізація програми впровадження цифрових транспортних коридорів (системи управління й оптимізації електронних інформаційних потоків, що виникають у ланцюгах поставок) (передбачуваний період реалізації: 2017–2020);

- побудова / впровадження / імплементація національної транспортної системи з використанням підходів електронної логістики та електронної комерції (передбачуваний період реалізації: друга половина 2018 – 2020);

- створення загальної електронно-логістичної платформи «Україна – ЄС – Світ» (передбачуваний період реалізації: друга половина 2019 – 2020).

1.5. Електронна охорона здоров'я:

- створення Національного реєстру пацієнтів (єдиної державної інформаційної системи збору, реєстрації, накопичення відомостей про пацієнта та отриману медичну допомогу) і Національного реєстру докторів (передбачуваний період реалізації: 2017 - перша половина 2018);

- введення в експлуатацію системи електронних медичних карт / паспортів пацієнтів по всій Україні (нині існують спроби впровадження цієї системи в окремих містах) (передбачуваний період реалізації: 2018);

- введення системи виписки електронних рецептів (з використанням електронного підпису лікарні – юридичної особи та лікаря) (передбачуваний період реалізації: друга половина 2018–2019);

- впровадження системи теледіагностики / дистанційної діагностики (постановка діагнозу на відстані з використанням ІКТ) (передбачуваний період реалізації: 2019 - 2020).

Сфера 2: Правила і принципи телекомунікацій та інтернет-менеджменту.

2.1. Політика у сфері інформаційно-комунікаційних технологій:

- адаптація Закону України «Про радіочастотний ресурс». Нині профільними міністерствами та органами влади проводиться робота з гармонізації процедури виділення і перерозподілу радіочастотного ресурсу з метою підвищення ефективності його використання та технологічної нейтральності в різних діапазонах частот (передбачуваний період реалізації: 2017);

- прийняття Закону України «Про електронні комунікації» і створення незалежного Національного Регулятора в цій сфері. На сьогодні вже розроблено та опубліковано проект закону, який встановлює основоположні принципи діяльності у сфері електронних комунікацій, що відповідають вимогам часу і євроінтеграційним процесам, для розвитку сфери електронних комунікацій в Україні (передбачуваний період реалізації: 2017 – перша половина 2019);

- прийняття Закону України «Про доступ до інфраструктури об'єктів будівництва, транспорту, електроенергетики для розвитку телекомунікаційних мереж» (що уможливить розгортання телекомунікаційних мереж для надання нових послуг на території України, поліпшення якості існуючих і рівня доступу споживачів до телекомунікаційних послуг) (за припущеннями, період реалізації: 2017 – перша половина 2018);

- розукрупнення локальних абонентських петель / ліній і забезпечення мобільного доступу (що допоможе створити передумови для децентралізації телекомунікацій і забезпечити здорову конкуренцію в цій сфері) (передбачуваний період реалізації: друга половина 2017 – 2018).

2.2. Політика у сфері надання послуг у галузі інформаційно-комунікаційних технологій:

- розроблення і прийняття Закону «Про трастові послуги» (на сьогодні зареєстровано проект Закону України «Про електронні трастові послуги», спрямований на максимальне зближення національного законодавства з європейським і світовим у контексті розвитку послуг транскордонної сертифікації, який також покликаний дозволити ввести в Україні модель і принципи надання електронних довірчих послуг ЄС шляхом гармонізації з відповідними положеннями з урахуванням національних особливостей, не руйнуючи систему взаємодії

суб'єктів у сфері електронного цифрового підпису, яка склалася в Україні) (передбачуваний період реалізації: 2017 – перша половина 2018);

- прийняття Закону України «Про доступ до інформації» в контексті використання інформаційно-комунікаційних технологій (передбачуваний період реалізації: 2017 – перша половина 2019).

2.3. Стратегії та програми:

- розроблення, прийняття і впровадження Стратегії розвитку передових технологій України (передбачуваний період реалізації: 2017–2020);

- розроблення і впровадження Цифрового порядку денного для України, спрямованого на просування економіки України через забезпечення стійких економічних і соціальних вигід від єдиного цифрового ринку з ЄС (передбачуваний період реалізації: 2017–2020);

- розроблення і впровадження національного плану з розвитку / впровадження широкосмугової передачі даних для забезпечення розширення мережі високошвидкісного доступу до мережі Інтернет (передбачуваний період реалізації: друга половина 2017 – 2020).

Сфера 3: Ключові передумови гармонізації.

3.1. Електронна ідентифікація та трастові послуги:

- прийняття Закону України «Про електронні трастові послуги» (передбачуваний період реалізації: 2017);

- розроблення національних стандартів обміну даними, зберігання даних, класифікаторів даних (передбачуваний період реалізації: 2017 – перша половина 2019);

- встановлення законодавчого регулювання збереження та обміну даними (передбачуваний період реалізації: друга половина 2017 – 2018);

- повноцінне впровадження сервісу mobile ID (єдиний ключ для електронного підпису документів, електронного голосування, електронних покупок. Українські мобільні оператори висловлювали свої наміри впровадити у своїх мережах цей сервіс як універсальну систему ідентифікації користувачів, але цей процес буде будуватися на базі приватного і державного партнерства) (передбачуваний період реалізації: друга половина 2017 – 2018);

- впровадження електронної ідентифікації (e-ID) для громадян України (це дозволить громадянам отримати доступ до вигод або послуг, що надаються державними органами, банками або іншими компаніями. Крім онлайн-аутентифікації, може бути створена можливість для громадян підписувати електронні документи електронним цифровим підписом) (передбачуваний період реалізації: друга половина 2018 – 2020).

3.2. Розвиток інфраструктури на базі інформаційно-комунікаційних технологій для досліджень і освіти:

- стандартизація програмного забезпечення (створення системи стандартів, протоколів або інших загальних форматів документа, файла або передачі даних, яка прийнята і береться до уваги одним або декількома розробниками програмного забезпечення під час роботи з однією або більше комп'ютерних програм. Стандарти покликані забезпечувати сумісність програмного забезпечення з різними програмами, створеними різними розробниками. Для того, щоб розгляда-

тися як стандарт, визначений протокол повинен бути визнаний і використовуватися в роботі групою розробників, які здійснюють свій внесок у визначення і підтримання стандарту) (передбачуваний період реалізації: 2017);

- встановлення законодавчого регулювання інфраструктури на базі інформаційно-комунікаційних технологій для досліджень і освіти (передбачуваний період реалізації: друга половина 2017 – перша половина 2018);

- досягнення стану всеосяжного партнерства з ЄС у межах науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (R&D), дослідницьких екосистем (передбачуваний період реалізації: друга половина 2017 – перша половина 2020).

3.3. Навички у сфері цифрових технологій:

- вивчення і визначення стану справ й індикаторів розвитку у сфері електронних професійних навичок (знань і навичок, необхідних для ефективного використання інформаційно-комунікаційних технологій) (передбачуваний період реалізації: 2017 – перша половина 2018);

- перегляд кваліфікаційної системи в цій сфері (формальної системи опису кваліфікацій у сфері цифрових технологій) (передбачуваний період реалізації: 2017 – перша половина 2018);

- гармонізація з парадигмою / концепціями ЄС у сфері електронних професійних навичок (передбачуваний період реалізації: друга половина 2017 – 2020);

- проведення реформи освіти у школах – створення інтерактивних та інноваційних шкіл на базі використання цифрових технологій (передбачуваний період реалізації: 2018–2020);

- впровадження європейської програми навчання «Skills guarantee» для малоосвічених дорослих (у контексті формування та поліпшення знань і навичок у сфері цифрових технологій) (передбачуваний період реалізації: 2018–2020).

3.4. Інфраструктура на базі інформаційно-комунікаційних технологій (широкосмугова передача даних):

- імплементація національного плану з розвитку / впровадження широкосмугової передачі даних (передбачуваний період реалізації: 2017–2020);

- впровадження цифрових транспортних коридорів (створення систем управління й оптимізації електронних інформаційних потоків, що виникають у ланцюгах поставок товарів і послуг) (за припущеннями, період реалізації: друга половина 2017 – 2020);

- впровадження на території України системи передачі даних «4G» (передбачуваний період реалізації: друга половина 2018 – 2020);

- впровадження на території України системи передачі даних «5G» (передбачуваний період реалізації: з другої половини 2020).

Масштабність завдань гармонізації цифрових ринків знаходиться під постійним впливом ентропії зовнішнього середовища, проте їх виконання у зазначеному вище вигляді за період 2017–2020 рр. має забезпечити досягнення певних результатів:

1. Більше 50 % публічних послуг надаються в онлайн-режимі.

2. Україна увійшла в митну систему Європейського Союзу NCTS (New Customs Transit System - Нова Митна Транзитна Система).

3. Система «єдиного вікна» повноцінно впроваджена в митну систему України.

4. Більше 75 % суб'єктів малого та середнього бізнесу здійснюють свою діяльність он-лайн (використовують системи електронної комерції).

5. Не менше 75 % транспортних коридорів є цифровими.

6. Не менш 50 % медичних рецептів, які виписуються, є електронними.

7. Значення Networked Readiness Index досягло 50.

8. Значення Індексу розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ICT Development Index) досягло 50.

9. Більше 90 % громадян України мають електронний ідентифікаційний номер.

10. 100 % університетів України перебувають у партнерстві з країнами ЄС у межах науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (R&D), а також включені в дослідні екосистеми ЄС.

11. Не менше 75 % населення України є користувачами мережі Інтернет.

12. Не менше 45 % населення України є досвідченими користувачами мережі Інтернет.

13. Покриття широкопasmової передачі даних зі швидкістю не менше 30 Мб / с становить 100 % території країни.

14. Покриття широкопasmової передачі даних зі швидкістю не менше 100 Мб / с становить 50 % території країни.

У той же час необхідно визначитись, яким чином у цій процесі має бути задіяний регіональний та місцевий рівень, оскільки більшість очікуваних результатів зорієнтована на отримання вигод від гармонізації цифрових ринків безпосередньо громадянами.

Проблемою є те, що регіони України не лише відрізняються у внутрішньому вимірі між собою за рівнем соціально-економічного розвитку, а й за інтегрованою оцінкою ефективності економіки, рівнем життя та екологічної безпеки, конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання значно поступаються регіонам європейських країн. Різні темпи розвитку регіонів протягом останніх років призвели до їх умовного поділу за соціально-економічними показниками, природною і ресурсною базою та можливостями щодо забезпечення життєдіяльності населення до:

- стабільних, які мають сталі темпи розвитку;

- тих, які здатні самостійно вийти на середні соціально-економічні показники за умови проведення відповідних організаційно-управлінських заходів;

- таких, що потребують здійснення комплексних програм з реабілітації.

Подальше поглиблення міжрегіональних дисбалансів негативно впливатиме на проведення соціально-економічних реформ загалом у державі, перешкоджатиме формуванню спільних підходів у зовнішній торгівлі; ускладнюватиме вирішення екологічних проблем, стримуватиме використання можливостей міжнародного співробітництва та вирішення інших завдань. Тому питання вивчення і застосування механізмів вирівнювання показників регіонального розвитку актуалізується і в науковому, і практичному аспектах.

У контексті гармонізації цифрових ринків необхідно враховувати, що у загальному вигляді механізми регіонального розвитку поділяються на три основні групи:

- по-перше, ті, що пов'язані із забезпеченням зростання за рахунок внутрішніх можливостей регіону, зокрема, мобілізації трудових, матеріальних, фінансових та людських ресурсів на пріоритетних напрямках;
- по-друге, політикою сприяння розвитку регіонів з боку держави;
- по-третє, економічною діяльністю, зорієнтованою на зовнішні ринки.

Тому по кожному регіону необхідно визначитися щодо пріоритетів розвитку, можливостей економічного оздоровлення, відтворення поселенських ознак та створення умов для життєдіяльності населення. У практичному вимірі йдеться або про перегляд і оновлення підходів щодо виходу з кризи на основі проведення економічних та галузевих заходів, або обґрунтування безперспективності та пропонування проведення адміністративно-територіальних змін. Для висновків важливим є детальний аналіз розміщення продуктивних сил, природно-ресурсного та туристично-рекреаційного потенціалу, демографічної ситуації, місцезнаходження регіону тощо. Серед показників, які підлягають зіставленню, ті, що впливають на конкурентоспроможність регіональної економіки – виробництво ВВП, інвестиційний клімат, необхідний для швидкої модернізації виробництва; виробнича інфраструктура, інформаційно-комунікаційна галузь, регуляторна політика, яка застосовуються до малого і середнього бізнесу, рівень безробіття, доходи населення.

На основі вищевикладеного необхідно визначити загальні підходи щодо реабілітації територій, які можуть бути інтерпретовані як: територіальний, промислово-виробничий, аграрний, інфраструктурний, соціальний.

Територіальний підхід передбачає комплексні заходи з розвитку в межах регіону всіх населених пунктів. Однак він затратний і неефективний, оскільки багато населених пунктів не мають жодної з вищезазначених умов для розвитку. Промислово-виробничий і аграрний опираються на створення або відновлення підприємств та пріоритетних сфер промислового та сільськогосподарського виробництва. Інфраструктурний передбачає розвиток на основі наявних можливостей інформаційної, транспортної, туристичної галузі та інших. Соціальний – передбачає соціальну підтримку населення.

Для визначення практичних кроків депресивний регіон необхідно розглядати за структурно-територіальною та системно-виробничою ознаками. За запропонованим підходом виявиться частина регіонів депресивної області та частина селищ і сіл депресивних районів, які мають сталі показники розвитку і не відносяться до депресивних. Водночас, у стабільних областях і районах є територіально-адміністративні одиниці (села і селища), які не забезпечують належні умови життєдіяльності. Як показує аналіз, здебільшого до депресивних поселень не відносяться районні центри. Через них здійснюється вплив на сільські поселення щодо доступності до сфер зайнятості, транспортної інфраструктури, послуг зв'язку, освіти, охорони здоров'я, управління тощо. За своїми виробничими, соціальними й адміністративними функціями вони є фактичними центрами забезпечення життєдіяльності і за відповідної організації можуть по-

зитивно впливати на прискорення розвитку населених пунктів регіону. Практика свідчить, що за однакових зовнішніх чинників повільніше зазнають деградації великі поселення.

У цьому контексті необхідно зазначити, що заходи, які здійснюються в ЄС до проблемних регіонів, мають інше спрямування, оскільки віднесення регіонів до депресивних там здійснюється за фактором спаду промислового виробництва, високої частки зайнятих у сільському господарстві, низького рівня доходів. Для українських регіонів у найближчій перспективі основними завданнями буде в одних випадках вирівнювання показників, а в інших – забезпечення прискорення розвитку. Під вирівнюванням показників соціально-економічного розвитку варто розуміти ліквідацію відмінностей між регіонами за рівнем життя населення; економічними показниками, розвитком інфраструктури. Під прискореним розвитком регіону розуміються темпи зростання основних показників, які вищі ніж у попередні роки та вищі за середні статистичні, а також у порівнянні з іншими регіонами держави.

У цьому контексті важливо підкреслити, що економічне зростання автоматично не гарантує вирішення соціальних проблем. Воно є необхідною, але не достатньою умовою соціального розвитку. В реальних умовах необхідно розглядати вплив соціальних факторів на економічну складову, а не навпаки. Для розроблення регіональних програм розвитку розрахунки необхідно конкретизувати за галузями, територіями та окремими суб'єктами господарювання.

Програми ринкових перетворень регіонів, формування нових соціально-економічних відносин на основі інформаційного прогресу передбачають, насамперед, всебічний розвиток економіки регіону як основи забезпечення життєдіяльності населення з урахуванням тенденцій гармонізації цифрових ринків.

Їх головні завдання:

- стабілізація та подальший розвиток пріоритетних для регіону галузей;
- визначення структур, найбільш життєздатних у ринкових умовах за рівнем виробництва, якістю продукції, її конкурентною здатністю та сприяння їх діяльності;
- інвестиційна підтримка пріоритетних «точок росту» у галузевому та регіональному розподілі праці.

Зміни, які передбачається здійснити у процесі реформування, мають узгоджуватись з необхідністю як збереження традиційних, так і розвитку нетрадиційних виробництв регіону. Враховується як об'єктивна нерівність можливостей районів, так і суб'єктивний фактор, а саме контрастність, внаслідок різних підходів до форм, методів і темпів реформування з боку суб'єктів управління – державних та господарських органів, економічних показників районів, які працюють в однакових умовах.

Регіональні програми передбачають необхідність передачі значного обсягу повноважень місцевим органам виконавчої влади та вивчення, узагальнення, розповсюдження досвіду управління реформами. Враховуються позитивні фактори – достатня кількість сільгоспугідь, лісів, сировинних ресурсів, наявність переробної промисловості, природне місце розташування та негативні – недостатність трудових ресурсів, низька родючість ґрунтів, слабо розвинута інфра-

структура, недостатній ресурсний потенціал, не конкурентоспроможність деяких видів вироблюваної продукції.

Програми розраховані на довготривалий період і складаються з етапів, які передбачають стабілізацію економіки; призупинення спаду виробництва та інфляційних процесів; створення передумов для повного виходу з кризового стану; початок активізації економічного розвитку; підтримку позитивних тенденцій у сфері матеріального виробництва та інвестиційної діяльності; розвиток сформованого ринкового середовища і нарощування виробництва та забезпечення зростання добробуту населення.

Пріоритети подальшого реформування у програмах передбачають: посилення орієнтації економіки області на гуманітарну сферу та соціальний захист населення, вдосконалення фінансових та банківських відносин, розвиток ринкової інфраструктури, зміни у системі управління. Програмно-цільові підходи до реалізації структурних перетворень дозволять забезпечити виконання визначених напрямків розвитку інноваційної економіки, створити умови для вирішення проблем гуманітарної сфери та розвитку соціальних пріоритетів.

У першу чергу необхідно здійснювати розбудову та модернізацію інфраструктури регіонів, які можуть відігравати роль полюсів зростання та сприяти зміцненню зв'язків між територіями, підвищенню рівня комфортності та мобільності пересування населення й високого рівня його зайнятості. Головне – це створення центрів локального прискореного розвитку. Це міста та селища, які знаходяться на транспортних вузлах, мають містоутворюючі підприємства, у зоні місцевих ресурсів тощо, які мають достатню для розвитку щільність населення і за людським потенціалом здатні розвивати пріоритетні галузі та проводити ефективну соціальну і гуманітарну політику. До них посилюватиметься тяжіння з поселень, які потребують соціального захисту населення.

Виходячи з того, що проблема має комплексний характер, необхідно вдосконалювати систему критеріїв гармонізації цифрових ринків, досліджувати причини тенденцій, які склалися, і на цій основі визначати конкретні механізми інноваційно-інвестиційного регіонального розвитку.

Список використаних джерел

1. Вдовенко Ю. С. Імплементативна специфіка сучасних інструментів залучення інвестицій / Ю. С. Вдовенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4 (70). – С. 223–228.
2. Ільчук В. П. Інвестиційна стратегія депресивних регіонів / В. П. Ільчук // Вісник ЧДТУ. – 2009. – № 39. – С. 5–12.
3. The Digital Community – A Concept Note [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ec.europa.eu/digital-single-market/>.
4. Vdovenko Y. S. Peculiarities of Developing Ukraine's Trade Policies amid High-Level Political Risks / Y. S. Vdovenko // Economic Challenges of Ukraine and Moldova on the Way to EU: Managing Political Instability, Enabling the Role of Civil Society and Applying Lessons from the Central Eastern European Experience. Policy paper. – Vilnius : Eastern Europe Studies Centre, 2015. – 28 p.

6.5. формування інноваційних заходів забезпечення перспективного розвитку агропромислового виробництва України

Структурні зміни в аграрній сфері України, їх орієнтація на економічну та соціальну ефективність відбуваються у складних і суперечливих умовах. Продовжується занепад сільського господарства, деградація сільських територій. Існуючий аграрний потенціал залишається нереалізованим і перебуває у далекій від потреб села формі. Складність нинішньої ситуації полягає в тому, що за роки реформ в Україні не вдалося суттєво підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва, здійснити техніко-технологічне переоснащення та впровадити інноваційну модель розвитку галузі. В адміністративно-командній економіці інноваційний розвиток агропромислового виробництва мав декларативний характер. По-перше, інноваційні програми в АПК фінансувалися за залишковим принципом. По-друге, програми науково-технічного розвитку фінансувалися лише за рахунок державного бюджету в незначних обсягах. Перманентно збитковий аграрний сектор не в змозі акумулювати кошти не тільки на інноваційні розробки, але й на підготовку фахівців, які б могли забезпечити впровадження техніко-технологічних новинок у аграрне виробництво. Пріоритетом державної економічної політики в агропромисловому виробництві України повинна бути активізація інноваційної діяльності на основі «дифузії інновацій» як на макро-, так і на рівні регіональної економіки. Інноваційний бізнес у сфері агропромислового виробництва відноситься до венчурного (ризикованого) капіталу, тому його успішне функціонування потребує значних вітчизняних та іноземних інвестицій. Крім цього, ризики повинні бути компенсовані не тільки доходами підприємств-новаторів, але й гарантіями, пільговим оподаткуванням, дешевим кредитуванням і страхуванням.

Дотримання зазначених положень в умовах посилення міжнародної конкуренції можливе лише на основі активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання АПК і сприятиме підвищенню їх конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Саме інновації є основним інструментом, передумовою підвищення ефективності виробництва вітчизняних аграрних товаровиробників. Формування інноваційного середовища та практичне впровадження інновацій виступає невичерпним джерелом накопичення інноваційного потенціалу аграрних підприємств. С. Ілляшенко відзначає з цього приводу, що саме інноваційна діяльність, сутність якої полягає у створенні, впровадженні і поширенні інновацій, позначається на всіх аспектах розвитку людського суспільства, змінює навіть середовище життя і діяльності людини, способи забезпечення її існування та розвитку [7].

Практика інноваційної діяльності в різних країнах дуже різноманітна та динамічна, але спільним і найважливішим моментом є те, що протягом останніх років практично в усіх розвинутих країнах підвищилася роль держави у виборі пріоритетів науково-технічного розвитку і прогнозованого їх забезпечення.

Інноваційний розвиток належить до пріоритетних сфер економічної активності, що вимагають державної підтримки та стимулювання інноваційних процесів. С. Дорогунцов і Л. Нейкова відзначають з цього приводу, що суттєвий

вплив на інноваційний розвиток має надавати послідовне здійснення державної науково-технічної політики, активне сприяння розвитку тих базових галузей господарського комплексу, що визначають науково-технічний прогрес [6]. В. Рижих також наголошує, що обов'язковою умовою забезпечення ефективного державного управління процесами інноваційного та науково-технічного розвитку є необхідність комплексного підходу до послідовності наукових досліджень, розробок, створення зразків продукції, підготовки виробництва та серійного випуску як етапів єдиного інноваційного процесу [16].

Забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств України на інноваційній основі потребує відповідності рівню інноваційних процесів країн-учасниць СОТ.

Аграрний сектор є однією зі стратегічних складових економіки держави, стабілізація і розвиток якої є головним чинником розвитку вітчизняної економіки, та водночас є галуззю, яка визначає майбутнє держави на тривалу перспективу. До теперішнього часу стабільного розвитку цієї галузі в Україні не досягнуто, отже, стратегічні питання щодо побудови економічної моделі забезпечення сталого розвитку АПК залишаються відкритими для дискусій [8].

Нині в умовах зростання глобального продовольчого попиту, коли підвищуються ціни на продукти харчування, відбуваються різкі кліматичні коливання, які провокують непередбачуваність обсягів урожаю на світовому аграрному ринку, дедалі більше уваги приділяється інноваційній складовій агропромислового розвитку як ключового фактора стабілізації сільськогосподарського виробництва. З огляду на зазначене, необхідним є актуалізація пошуку нових технологій, здатних забезпечити підвищення ефективності агропромислового виробництва в умовах виснаження природних ресурсів, деградації орних земель, вичерпання джерел прісної води та адаптації аграрного виробництва до непередбачуваності кліматичних змін [21].

Специфіку інновацій в аграрному секторі зумовлено особливостями власне сільського господарства, де основним фактором виробництва є земля. У процесі аграрного виробництва існує чітка взаємодія з живими організмами (рослинами, тваринами, мікроорганізмами), воно має сезонний характер та високий рівень ризику. З упровадженням нових видів аграрної продукції, як правило, не змінюються, тільки набувають покращених властивостей. Інноваційну діяльність у сільському господарстві запропоновано розглядати на чотирьох етапах: розроблення нових, їх апробація та перевірка, відтворення нових, а також упровадження їх у виробництво.

Сільське господарство значно залежить від природно-біологічних та екологічних факторів. Інноваційний розвиток у цій сфері діяльності, крім традиційних виробничо-технологічного та організаційно-управлінського напрямів, повинен охоплювати також такі види інновацій, як селекційно-генетичні та економіко-соціо-екологічні. У такому контексті основними завданнями інноваційного розвитку українського агропромислового комплексу є технологічна модернізація, забезпечення ресурсозбереження в галузі, підвищення якісних характеристик виробленої продукції, поліпшення екологічної складової сільськогосподарського розвитку [19].

Н. Афендікова виділяє такі особливості агропромислового виробництва: 1) велика кількість видів сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, істотна різниця в технологіях їх вирощування і виробництва в різних організаціях, фермерських господарствах, господарствах населення; 2) значна залежність технологій виробництва в аграрному секторі економіки від складних природних умов; 3) велика різниця в періоді виробництва за окремими видами сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки; 3) високий ступінь територіальної роз'єднаності сільськогосподарського виробництва і суттєва диференціація окремих регіонів за умовами виробництва; 4) різний соціальний рівень працівників сільського господарства, який вимагає значно більшої уваги до підготовки кадрів і підвищення їх кваліфікації, організації післядипломної освіти.

На теперішній час на підприємствах аграрної сфери є всі чинники, обумовлені неефективним управлінням фінансами, які перешкоджають інноваційному розвитку галузі. Для виправлення становища їм необхідно систематизувати свою діяльність і розробити чіткий алгоритм застосування всього комплексу фінансових важелів і регуляторів у кожному конкретному випадку. На динаміку капіталу окремого господарюючого суб'єкта впливають процеси, які супроводжують стратегічні і тактичні цілі бізнесу. Зростання обсягів виробництва і продажів (економічне зростання) залежить від наявності у підприємства достатньої кількості і якості сучасної техніки. За результатами опитування, яке було проведене агенцією AgriSurvey між сільськогосподарськими товаровиробниками, понад 38 % аграрних виробників вважають, що їх сільськогосподарська техніка застаріла, і тому потребує заміни. Нестача якісної техніки є реальною проблемою для більшості аграрних підприємств України та для більшості господарств населення, що виробляють 46 % від загального обсягу валової продукції всього сільськогосподарства в державі. Найбільш зношеними є комбайни. Згідно з розрахунками агенції AgriSurvey, сьогодні в нашій державі навантаження на 1000 га всієї посівної площі становить 3-4 одиниці техніки для зернозбиральних комбайнів, а також 0,6–0,8 одиниць для кукурудозбиральних. Щороку Україні потрібно 5-7 тисяч комбайнів, для того щоб компенсувати нестачу сільськогосподарської техніки для своєчасного збору врожаю. Але разом зі зменшенням рівня забезпеченості сільськогосподарською технікою також в Україні дуже стрімко скорочується рівень її виробництва. За дослідженнями «Агроспектр» асоціації «Український клуб аграрного бізнесу», протягом 2007–2014 рр. на підприємствах було зібрано близько 1,1 тис. одиниць зернозбиральних комбайнів, а за 2015 рік кількість складених зернозбиральних комбайнів зменшилася у 2,5 рази – з 68 до 27 шт. Брак сільськогосподарської техніки негативно позначається і на показниках врожайності країни у 2015 році. Втрати аграрного сектору від нестачі якісної сільськогосподарської техніки оцінюються у 6 млн тонн зернових, що у валютному еквіваленті становить понад 1 млрд дол. За останніми даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, врятувати українські врожаї країні допоможуть американські компанії, які поставлять в Україну сільськогосподарську техніку на 1 млрд дол. Водночас Україна, як глибоко інтегрована у світову економіку держава, підпадає під вплив трансформацій інноваційної глобальної аграрної сфери і таким чином зумовлює їх формування [4].

За даними вітчизняних дослідників, сьогодні інноваційний потенціал сфери агропромислового виробництва реалізується на 5–7 %, в той час, коли в зарубіжних країнах цей показник становить понад 55–60 % [5].

Внаслідок цього все більшої актуальності набуває проблема розробки і реалізації стратегій, методів, інструментів і практичних заходів здійснення інноваційної діяльності, які в сукупності реалізуються у складі механізму інноваційного розвитку підприємств [10].

З метою зниження ризику і підвищення ефективності інновацій, необхідним є формування економічного механізму вбудовування науки у структуру агропромислового виробництва. Для вибору найбільш ефективних форм і методів інноваційної активності в агропромисловому виробництві потрібен передусім науково обґрунтований менеджмент, що передбачає визначення мети і вибір стратегії, підготовку інноваційних проектів, управління проектами та ризиками, персоналом, створення, освоєння і задіяння якісно нової техніки і технології, потребує оцінки ефективності інновацій. Центральне місце при цьому належить вибору мети та інноваційної стратегії, від чого залежить визначення найбільш доцільних напрямів економічної і науково-технічної політики, заснованої на довгостроковому прогнозуванні розвитку агропромислового виробництва при переході до ринку, врахуванні сукупності зовнішніх і внутрішніх факторів, ресурсних обмежень на макро-, мезо- і макрорівнях [17].

Економічний механізм розвитку інноваційної діяльності в сільському господарстві повинен включати: стратегічне управління інноваціями, спрямоване на розроблення заходів, програм, проектів досягнення намічених цілей, виходячи з потенціалу науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, виробничого потенціалу підприємств, зовнішніх і внутрішніх факторів, потреб споживачів у нововведеннях; планування інновацій, що включає інструментарій, правила, інформацію і процеси, спрямовані на досягнення кінцевих цілей; підтримку і стимулювання інноваційної підприємницької діяльності; систему фінансування інноваційних процесів, яка включає багатоканальні джерела надходження фінансових ресурсів, принципи вкладення акумульованих коштів, механізм контролю використання інвестицій, їх зворотність і оцінку ефективності інноваційно-інвестиційних проектів; оподаткування організацій, що створюють і опановують нововведення, страхування інноваційних ризиків; стратегічний і тактичний інноваційний маркетинг, спрямований на підтримку конкурентоспроможності суб'єкта господарювання та освоєння нових ринків збуту; ціноутворення на інноваційну продукцію (роботи, послуги).

Дуже низька активність інноваційної діяльності в сільському господарстві пов'язана з недосконалістю організаційно-економічного механізму освоєння інновацій. Освоєння нововведень спостерігається, переважно, на переробних підприємствах і в індустріальних сільськогосподарських підприємствах (у тепличних комбінатах та на птахофабриках). Частка підприємств аграрного сектору, які є найбільш динамічними споживачами інновацій, становить 8–10 % [20].

На сучасному етапі розвитку агропромислового виробництва України важливу роль відіграє впровадження новітніх технологій та досягнень науково-технічного прогресу. Інновації є засобом підвищення ефективності виробництва

ва продукції, а також засобом адаптації підприємства до змін соціального, економічного, політичного середовища. Сьогодні процес формування інноваційної системи в Україні, зокрема в агропромисловому комплексі, відбувається за несприятливих умов: недостатнє забезпечення наукової сфери матеріально-технічними ресурсами, обмеженість інформаційних ресурсів, втрата висококваліфікованих працівників тощо. Інноваційний розвиток сільськогосподарських структур неможливий без розвиненої інформаційної інфраструктури. Однак фахівці наукової сфери не мають належного інформаційного забезпечення для вирішення на теоретичному рівні нагальних проблем національного сільського господарства. За умов поширення приватизаційних процесів і комерціалізації аграрного виробництва інформація дедалі частіше стає конфіденційною [7].

Початковою базою зростання прибутковості підприємств повинен бути розвиток їх інноваційної активності за рахунок власних нагромаджень за певної підтримки з боку держави, наданні довгострокових і середньострокових кредитів. Отже, сьогодні існує нагальна потреба прийняття в аграрному секторі невідкладних та ефективних заходів з метою припинення подальшого розвитку негативних тенденцій і забезпечення зростання масштабів виробництва більшості видів сільськогосподарської продукції, покращення якості продукції, поліпшення цінової кон'юнктури на споживчому ринку тощо. Державі доцільно знизити податкове навантаження, стимулювати експорт сільськогосподарської продукції, контролювати сировинні ринки.

Інновації є інтерактивним процесом, тобто таким, який можливий лише у процесі комунікації між усіма ланками національної інноваційної системи (НІС), у результаті чого забезпечується активне перетікання знань, технологій та продуктів від одного суб'єкта інноваційного процесу до іншого. Саме тому важливим компонентом НІС, крім зазначених, є система відносин, яка забезпечує передачу інноваційного продукту через: 1) взаємодію між підприємствами; 2) взаємодію між підприємствами, університетами та дослідними лабораторіями; 3) дифузійну взаємодію знань і технологій до фірм; 4) рух робочої сили [1].

Держава повинна створювати сприятливі умови для інноваційної діяльності, що зумовлювало б розвиток усіх суб'єктів інноваційної сфери. Будь-яка країна шукає оптимальне співвідношення форм державної підтримки інновацій, яке залежить від багатьох чинників, а саме: рівня розвитку національної економіки, стану науково-технічної сфери, правової бази тощо [3]. Очевидно, що роль держави полягає не тільки у фінансуванні фундаментальних науково-дослідних розробок у аграрній сфері. Необхідним є усвідомлення на вищому рівні управління, значення впровадження нових технологій з метою забезпечення перспективного розвитку АПК, стимулювання при цьому творчого підходу, компетентного вибору інноваційних пріоритетів, неупередженого вибору інноваційних проектів, а також розробки механізмів непрямой підтримки модернізації аграрного сектору, передусім здійснення впливу на процес формування ринку агроінновацій, оскільки рішення про їх впровадження приймає безпосередньо сільськогосподарський виробник.

Аграрна наука в Україні на 75 % фінансується за рахунок державного бюджету (наука країни в цілому – на 39 %), що свідчить про неефективність проведених в аграрному секторі реформ, внаслідок яких аграрна наука залишилася ві-

дірваною від сільськогосподарського виробництва і слабокомерціалізованою, що суперечить світовому досвіду. Парадоксальність ситуації полягає в тому, що в умовах масштабної детехнологізації і деіндустріалізації аграрного сектору практично зберігається його науковий потенціал, який з 1991 р. скоротився у 1,3 разу, водночас як загальна чисельність дослідників країни скоротилася у 2,6 разу [11]. Загалом зменшення чисельності дослідників у аграрному секторі було менш значним, ніж скорочення самого аграрного сектору, включаючи обсяги виробництва продукції, розмір ріллі, а також чисельність зайнятих у цьому секторі.

Кадрова наукоємність аграрного сектору за роки реформ дещо скоротилася. В інтересах цього сегмента виробництва сьогодні працює більше 6,8 тис. науковців (8 % загальної чисельності науковців країни), у тому числі 1,6 тис. докторів і кандидатів наук. Аграрний сектор обслуговує Національна академія аграрних наук України. До складу наукового потенціалу Академії входить 48 наукових установ, у тому числі 30 інститутів, 9 національних наукових центрів, Національна наукова сільськогосподарська бібліотека та Біосферний заповідник «Асканія – Нова» ім. Ф. Е. Фальц-Фейна. Крім того, Державне видавництво «Аграрна наука», Гуртожиток-готель аспірантів; 51 дослідна станція та інші науково-дослідні установи знаходяться у підпорядкуванні інститутів і центрів. До сфери наукової координації (відання) Академії входять також ЗАТ «Інститут інноваційного провайдингу» і ТДВ «Інститут обліку і фінансів» [14]. Тобто на потреби цього сектору працює добре розвинута система навчальних закладів. Проблема полягає в тому, що низьким залишається рівень затребуваності результатів аграрної науки сільськогосподарським виробництвом, що закономірно призводить до зниження якості її функціонування. В таких умовах доцільним є формування великих сільськогосподарських підприємств і активізація ринкової інтеграції фермерських господарств України.

Для вирішення цих завдань необхідним є трансформаційні зміни як у межах національної інноваційної системи, так і її аграрної складової. При цьому на рівні агроінноваційної системи, у першу чергу, важливо забезпечити зростання інноваційних пропозицій, підвищення сприйнятливості виробників до нововведень, а також формування ефективного зв'язку науки і виробництва.

В Україні масштабні вкладення у НДДКР та техніко-технологічну модернізацію основного капіталу в сільському господарстві здійснюється лише обмеженою кількістю великих високорентабельних підприємств. Для більшості ж вітчизняних сільськогосподарських виробників інноваційні методи і засоби господарювання є маловідомими і практично недоступними. За даними Державної служби статистики України у 2015 р. кількість організацій, що здійснювали наукову і науково-технічну діяльність, порівняно з 2014 р. зменшилася на 2,1 % і становила 978 організацій, з яких 44,3 % відносилися до державного сектору економіки, 40,3 % – до підприємницького, 15,4 % – вищої освіти [12]. Така тенденція не відповідає практиці розвинутих країн, де більшість наукових організацій належать до заводського сектору (сектору компаній), а отже, є максимально наближеними до прикінцевих стадій процесу розробки та виробництва продукції, у тому числі інноваційної. Тенденція щорічного зниження кількості організацій, що здійснюють науково-технічну діяльність, супроводжується збереженням

незмінної структури їх розподілу за галузями наук: найбільші частки припадають на природничі (38,3 %) і технічні науки (38 %), найменші – на суспільні (11,5 %) і гуманітарні науки (5 %). Станом на 2016 р. в Україні діючими є 9 технопарків, які слугують засобом стимулювання інноваційної діяльності [18].

Аналіз основних напрямів використання сучасних науково-технічних досягнень у виробництві сільськогосподарської та продовольчої продукції в Україні дозволяє стверджувати, що найбільшого поширення набули у рослинництві – впровадження нових сортів гібридів рослин, використання прогресивних технологій мінімального обробітку ґрунтів, органічного точного землеробства. У тваринництві – вдосконалення технологій утримання і годівлі тварин, створення сучасних ветеринарних препаратів і систем захисту тварин від хвороб. У сфері агропереробки – створення бактеріальних заквасок. У сфері управління агропродовольчим розвитком – адаптація до вітчизняних умов концепції розвитку оптових ринків сільськогосподарської продукції [21].

Інноваційний процес у агропромисловому комплексі на сьогодні в Україні недостатньо активний. Кількість агроформувань, що здійснювали експериментальне впровадження наукових розробок, останніми роками зменшилася. Водночас скоротилася кількість договорів, укладених між господарствами та регіональними центрами наукового забезпечення агропромислового виробництва, а також менше залучено в ці центри позабюджетних коштів [15].

Водночас окремим блоком факторів, що гальмує розвиток інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств, залишаються чинники, пов'язані з гострим ціновим диспаритетом між сільськогосподарською продукцією та матеріально-технічними ресурсами, електроенергією, послугами, що надаються цим підприємствам. Ціновий диспаритет значною мірою спричинено відсутністю ефективної цінової політики. Динаміка цін в аграрному секторі економіки формується стихійно. Ціни на сільськогосподарську продукцію не встановлюються на основі вільного співвідношення попиту і пропозиції на ринку. Найефективнішим методом вирівнювання цін є створення відповідної інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції: бірж і агроторгових домів.

Біржовий ринок сільськогосподарської продукції України активізував свою діяльність з січня 1995 р. Але ефективна біржова торгівля в Україні вимагає певних умов, зокрема функціонування бірж неможливе без наявності вільного ринку, коли не діють оптові ринки і ярмарки, виробник не розпоряджається своєю продукцією, заборонена торговельно-посередницька діяльність і відсутні великі торгові фірми, які є головними клієнтами біржі; біржова торгівля може існувати за умов конкуренції між продавцями і покупцями. Вона приречена на невдачу, якщо на біржі з'являються державні монополісти, що володіють основним обсягом певного товару. Тому на державному рівні необхідним є формування нормативно-правової бази та інформаційно-аналітичного забезпечення аграрного ринку, ведення моніторингу та прогнозування кон'юнктури аграрного ринку, здійснення жорсткого контролю за якістю та безпекою сільськогосподарської продукції; запровадження європейських стандартів якості продукції.

Для здійснення названих заходів, поряд з існуючими органами управління агропромисловим комплексом, доцільно створити національні органи управ-

ління окремими продуктовими ринками, які мають об'єднувати представників відповідних галузевих міністерств і громадських організацій у сфері попиту та пропонування певного виду сільськогосподарської продукції.

В агроінноваційній сфері держава повинна взяти на себе повне забезпечення фінансування фундаментальних досліджень. Прикладні ж проекти, що розробляються, як правило, з орієнтацією на конкретні запити ринку, потребують державної підтримки набагато меншою мірою і можуть бути реалізовані за рахунок приватних джерел фінансування. Виняток становлять проекти, спрямовані, насамперед, не на одержання додаткового прибутку, а на вирішення соціально значущих проблем, з залученням інноваційних ресурсів, зокрема, на екологізацію агропродовольчої діяльності. У цих випадках державі доцільно брати участь у безпосередньому фінансуванні таких розробок, надавати пільги й субсидії розробникам і користувачам кінцевої інноваційної продукції, стимулювати просування через запровадження жорсткіших екологічних нормативів.

Держава, як і аграрні підприємства, зацікавлена в інноваційному розвитку аграрної економіки, з огляду можливостей раціонального, ощадливого використання землі, посилення енергетичної незалежності та продовольчої безпеки, збільшення експортного продовольчого потенціалу країни, її конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Першочергові заходи впливу держави на інноваційний розвиток національного аграрного виробництва зводяться до: відтворення матеріально-технічної бази аграрного виробництва на інноваційній основі; широкомасштабного застосування інноваційних технологій у всіх сферах аграрного виробництва; створення виробничої та соціальної інфраструктури для інноваційних перетворень; розроблення економічно обґрунтованого й ефективного механізму державного протекціонізму.

Аналіз інноваційного розвитку агропромислового виробництва України дозволяє виділити певні проблеми, які гальмують підвищення конкурентоспроможності галузі [2]. По-перше, відсутня обґрунтована і дієва інноваційна політика держави. Відмова України на початку незалежності від пріоритетного науково-технологічного розвитку, відсутність системи державних пріоритетів, виключення із числа основних продуктивних сил – науки, передової освіти та інновацій є головною проблемою для прискореного розвитку економіки держави.

По-друге, відсутня дієва система управління інноваційним процесом з боку держави. Розподіл сфер управління цією сферою між різними відомствами призводить до відсутності спільних цілей і задач, нескоординованості і неузгодженості дій, розпорошень людських і фінансових ресурсів, що не сприяє вирішенню загальнонаціональних завдань.

По-третє, нормативно-правова база регулювання інноваційної діяльності є фрагментарною, не цілісною, суперечливою і тому недосконалою. В Україні прийнято понад 100 законодавчих, нормативно-правових урядових актів і різноманітних відомчих документів, які не є взаємоузгодженими і не формують єдине законодавче поле інноваційної діяльності. Наслідками такої ситуації є відсутність позитивних зрушень на шляху досягнення поставлених державою завдань, неможливість встановлення відповідальних осіб, «розбазарювання» та нецільове використання державних коштів. За таких умов неможливо розраховувати на формування дійсно єдиної за сутністю державної інноваційної політики [2].

Четвертою проблемою є відсутність фінансового механізму інноваційної діяльності. Основним джерелом фінансування витрат на інновації є власні кошти підприємств. Водночас у розвинутих країнах світу в «підживленні» інноваційної діяльності визначальну роль відіграє розгалужена і досить динамічна мережа приватних інвестиційних і венчурних фондів. У зв'язку з відсутністю чіткої системи правил і гарантій приватний капітал ще не рухається в бік інноваційної сфери.

Нині майбутній шлях розвитку агропромислового виробництва України виглядає як дилема: або вдасться створити конкурентоспроможну галузь, яка за певними пріоритетними напрямками посяде достойне місце на світових ринках, або втрата цієї перспективи буде неминучою і вихід України на аграрні ринки розвинених країн світу стане неможливим. Тому перехід до дієвої державної політики інноваційного розвитку агропромислового виробництва є одними із першочергових завдань державного управління.

В Україні необхідним є розроблення дієвої програми розвитку інноваційної діяльності на довгострокову перспективу із деталізацією урядових заходів (табл. 6.5).

Таблиця 6.5

Система інноваційних заходів перспективного розвитку АПК

| Заходи | Механізми реалізації |
|---------------------------------------|--|
| 1 | 2 |
| Законодавче забезпечення розвитку АПК | Формування правової бази; прийняття законодавчих та нормативних актів; розроблення державних цільових програм, формування Концепції аграрної інноваційної політики |
| Проведення аграрної реформи | Визначення пріоритетів розвитку, структурних трансформацій, видів діяльності, моделей розвитку агропромислового виробництва, реформування земельних відносин |
| Індикативне планування | Розроблення системи розрахункових і директивних показників та індикаторів, визначення обсягів державних закупівель |
| Податкове регулювання АПК | Встановлення єдиного фіксованого податку, податкових пільг, стимулів, звільнення від сплати податку частини доходу за окремими видами діяльності; використання нарахованого ПДВ; застосування податкових преференцій |
| Кредитна та фінансова політика | Надання державних кредитів, інвестицій; відкриття додаткових кредитних ліній; застосування авансових проплат; надання товарних кредитів; використання цільового субсидування; залучення іноземних кредитів та інвестицій; впровадження фіксованих кредитних ставок; впровадження фінансового лізингу, системи здешевлення кредитів комерційних банків; доплати, дотації, часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки |
| Цінове регулювання | Визначення рівня орієнтованих закупівельних цін; забезпечення паритетності цін; дотування виробництва продовольчих товарів (резервні та заставні закупівлі з метою вирівнювання сезонних коливань) |
| Інфраструктурне забезпечення | Формування мережі інфраструктури аграрного ринку: аграрних бірж, лізингових компаній, земельного банку; розвиток транспортної та сервісної інфраструктури: торгових домів, заготівельно-збутових, обслуговуючих кооперативів, кредитних спілок тощо |
| Реформування земельних відносин | Встановлення форм власності на землю; правил користування та використання землі; запровадження плати за землю; проведення моніторингу землі, землеустрою, паювання землі |

| | |
|---|--|
| Регулювання імпорту сільськогосподарської продукції | Встановлення ввізного мита на сільськогосподарські товари, терміну їх дії; встановлення квот на ввезення сільськогосподарської продукції; запровадження системи сертифікації та контролю ввезення імпортової сільськогосподарської продукції |
| Забезпечення державних потреб у сільськогосподарській продукції | Визначення обсягів і структури держзамовлень; укладення державних та регіональних контрактів; розміщення державних замовлень серед виконавців |
| Технічне переоснащення та підвищення рівня виробництва | Розвиток вітчизняного сільськогосподарського машинобудування; сприяння у впровадженні нових технологій виробництва, вирощування та зберігання; часткова компенсація вартості сільськогосподарської техніки; надання кредитів для закупівлі складної сільськогосподарської техніки; фінансування з державного бюджету (фінансовий лізинг) |
| Забезпечення якості продуктів харчування | Запровадження державної санітарно-гігієнічної експертизи; державного реєстру; ідентифікації; сертифікації |

Джерело: розроблено авторами.

Стратегія втілення зазначеної програми повинна здійснюватися на системній і послідовній основі. Всі учасники інноваційного процесу повинні бути зацікавлені у поєднанні їх інтересів і зусиль у створенні й застосуванні нових знань та технологій з метою виходу на внутрішній і зовнішні ринки з конкурентоспроможною продукцією. До пріоритетних напрямів інвестування в сільське господарство насамперед слід віднести [13]: технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств; вкладення в охорону навколишнього природного середовища; активізацію науково-технічних розробок та їхнє впровадження у практичну діяльність підприємств. Необхідним є належне використання власного ресурсного потенціалу, що сприятиме прискоренню процесу розвитку економіки України.

Державна інноваційна політика аграрної сфери України повинна здійснюватися з дотриманням відповідних принципів, зокрема визнання інноваційної діяльності однією з найголовніших сфер аграрної економіки, яка формує рівень виробництва, екологічну безпеку, якість життя населення; адаптація агротехнологій до різних рівнів інтенсифікації агропромислового виробництва, виробничо-ресурсного потенціалу, багатокладних форм господарювання й організації праці; концентрація державних фінансових ресурсів на виробництво техніки і технологій, що визначають науково-технічний прогрес; спрямування інноваційної діяльності на забезпечення соціально-економічних пріоритетів АПК; поєднання державного регулювання інноваційної діяльності та ринкового інноваційного механізму; застосування до високотехнологічних виробництв програмно-цільових методів економічного управління.

Створення комплексу організаційно-економічних та соціальних умов інноваційного розвитку аграрного виробництва зумовлює і вплив відповідних їм чинників інноваційної активності підприємств аграрного сектору. До них відносяться: зацікавленість сільськогосподарських товаровиробників в отриманні додаткового ефекту від впровадження наукових розробок; прискорення розро-

бок нововведень, які відповідають запитам сільськогосподарського виробництва; інформованість товаровиробників усіх сфер аграрного сектору про наукові розробки, які рекомендуються до освоєння у виробництві; наукова й організаційна підготовленість кадрів на всіх рівнях інноваційного процесу; вибір пріоритетних напрямів при освоєнні наукових досягнень в аграрному виробництві; економічне стимулювання працівників інноваційної сфери за результативність своєї діяльності. Однак аграрний сектор у силу своїх специфічних особливостей та обмежених організаційно-економічних і технічних можливостей не може ефективно функціонувати без допомоги держави, яка повинна не тільки мати власну інноваційну політику, а й безпосередньо здійснювати регулювання інноваційного процесу [9].

Оскільки в Україні розвиток інноваційного підприємництва знаходиться лише на стадії становлення і не забезпечує вагомих результатів підвищення ефективності аграрного господарювання, важливими напрямками удосконалення організації підприємництва є:

- з боку держави: забезпечення стабільної політики, спрямованої на підтримку підприємницької діяльності у сфері науки;

- з боку галузевих установ: розроблення пріоритетних напрямів розвитку галузей; створення галузевих дослідницьких центрів; надання фінансової допомоги перспективним науково-дослідницьким фірмам із галузевих бюджетів на першому етапі заснування; укладення міністерствами контрактів з малими дослідницькими фірмами на розробку нових перспективних технологій, удосконалення існуючих типових технологічних процесів з метою підвищення їх ефективності, якості, надійності та інших параметрів, які можуть забезпечити конкурентоспроможність продукції;

- з боку промислових об'єднань і корпорацій різних форм власності: укладення контрактів на здійснення певних видів науково-дослідних робіт відповідно до потреб виробництва; стимулювання перспективних науково-дослідних робіт, спрямованих на удосконалення технологічних процесів, поліпшення якості продукції.

Формування інноваційних підходів до розвитку агропромислового комплексу набувають актуальності у період подолання економічного спаду як у системі національної економіки, так і функціонуванні аграрних підприємств. При цьому процес «дифузії інновацій» є пріоритетом у забезпеченні збалансованого розвитку та засобом вирішення багатогранних соціально-економічних та глобальних викликів як у розвинених країнах, так і тих, що розвиваються, надаючи можливість підвищення продуктивності праці, зайнятості через систему інтеграції знань як основи інноваційного розвитку і їх подальшого продуктивного застосування. Крім цього, на державу покладається особлива відповідальність за ефективне формування та розвиток економіки на засадах інноваційності. Зазначений тип економічного розвитку може бути реалізований виключно за рахунок перманентного та цілеспрямованого пошуку, підготовки та реалізації нововведень, що сприятимуть підвищенню ефективності функціонування суспільного виробництва.

Отже, для підвищення інноваційної активності суб'єктів аграрного сектору та інвестиційної привабливості сільськогосподарського виробництва необхідні і

консолідовані зусилля з боку органів влади та аграрного бізнесу, спрямовані на формування інноваційної інфраструктури. Це передбачає реалізацію таких заходів:

1. Здійснення державою і бізнесом значних капітальних вкладень у підприємства, що визначають науково-технічну та інноваційну політику в аграрному секторі.

2. Стимулювання впровадження результатів досліджень і розробок за допомогою надання фінансових коштів на їх купівлю, оренду чи лізинг. Як можливі варіанти бюджетного фінансування доцільні такі: надання цільових сум з умовою їх повернення через певний час; кредитування на пільговій, довгостроковій основі суб'єктів державно-приватного партнерства на паритетній основі; пайова участь держави в різних інвестиційних проектах і т. ін.

3. Реорганізація системи управління аграрного сектору, його служб і відділів при місцевих органах влади з тим, щоб перебудувати командно-адміністративний тип державного управління аграрною сферою в консалтингово-інформаційний, забезпечити суб'єкти господарювання всіх форм господарювання своєчасною інформацією про поточну ситуацію на аграрному ринку, який надає консультаційні, інжинірингові та маркетингові послуги сільськогосподарським виробникам, що дозволить підвищити ефективність діяльності підприємств і значно знизити інноваційно-інвестиційні ризики.

4. Удосконалення нормативно-правової бази інноваційного забезпечення сталого розвитку аграрного сектору.

5. Залучення спілок та асоціацій товаровиробників аграрного сектору до формування інститутів розвитку та реалізації державної інноваційної політики в аграрній сфері.

6. Підготовка фахівців у галузі інноваційного менеджменту для сільського господарства. Таким чином, головним у діяльності держави на сучасному етапі розвитку українського аграрного сектору стає формування інститутів розвитку, які сприяють переходу до інноваційно-орієнтованого соціально-економічного розвитку [20].

За існуючих реалій головним завданням механізму реалізації інноваційного потенціалу сфери агропромислового виробництва є практичне впровадження результатів наукових досліджень і розробок у нові продукти, технології, системи управління, які орієнтовані на комерційний успіх.

Список використаних джерел

1. National Innovation Systems // Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/science/inno/2101733>.

2. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства. Проект ЄС “Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні”. – К. : Фенікс, 2011. – С. 63, 73.

3. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.

4. Афендікова Н. О. Інноваційний розвиток аграрного виробництва в сучасних умовах / Н. О. Афендікова // Економіка та держава. – 2016. – № 6. – С. 32–34.

5. Березіна Л. М. Інноваційна політика підприємств АПК: тактичні і стратегічні аспекти / Л. М. Березіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 121–127.
6. Дорогунцов С. Сучасні проблеми технічного розвитку промисловості України / С. Дорогунцов, Л. Нейкова // Економіка України. – 1996. – № 9. – С. 4–11.
7. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 278 с.
8. Інноваційні процеси в аграрному секторі економіки / П. А. Лайко, М. М. Кулаєць [и др.] // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 26–30.
9. Кирилов Ю. Є. Удосконалення організаційно-економічного механізму розвитку інноваційної діяльності в аграрному секторі національної економіки / Ю. Є. Кирилов // ScienceRise. – 2015. – № 3 (3). – С. 82–88.
10. Крюкова І. О. Формування механізму реалізації інноваційного потенціалу бізнес-суб'єктів сфери агропромислового виробництва / І. О. Крюкова // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 2. – С. 27–35.
11. Левченко Н. М. Сутність державної політики інноваційного розвитку АПК та її основні напрямки / Н. М. Левченко // Теорія та практика державного управління : [зб. наук. пр. / голов. ред. В. В. Говоруха]. – 2010. – Вип. 2 (29). – С. 287–295.
12. Наукова та інноваційна діяльність: статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – С. 9–38.
13. Однорог М. А. Інвестиційне забезпечення сільськогосподарських підприємств і тенденції його подальшого розвитку / М. А. Однорог // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 137–143.
14. Офіційний веб-сайт Національної академії аграрних наук України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naas.gov.ua>.
15. Притула Н. М. Сучасні тенденції інноваційного розвитку аграрних підприємств / Н. М. Притула // Держава та регіони. Серія. Економіка та підприємництво. – 2011. – № 3. – С. 243–246.
16. Рыжих В. Н. Государственное управление научно-техническим прогрессом: экономические аспекты / В. Н. Рыжих. – Х. : Прапор, 2008. – 396 с.
17. Саблук П. Т. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк ; Інститут аграрної економіки УААН. – К., 2002. – 59 с.
18. Ткачук, О. М. Сучасний стан розвитку інноваційного підприємництва / О. М. Ткачук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 2 (1). – С. 114.
19. Трегобчук В. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В. Трегобчук // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 4–12.
20. Управління інноваціями : навч. посіб. / [О. І. Гуторов, Л. І. Михайлова, І. О. Шарко, С. Г. Турчіна, О. В. Киричок]. – Вид. 2-ге, доп. – Х. : Діса плюс, 2016. – С. 266.
21. Шубравська О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки: теоретико-методологічний аспект/ О. Шубравська // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 27–35.

6.6. Державно-приватне партнерство як стратегічна інноваційна форма залучення фінансових ресурсів у сферу туризму

Сфера туризму є однією з найбільш прибуткових і динамічних галузей світового господарства. За останні п'ять років темпи зростання світового ринку туристичних послуг перевищили темпи зростання світової економіки загалом. Однак існує проблема пошуку нових форм залучення фінансових коштів у галузь, серед яких запровадження схем фінансування на умовах державно-приватного партнерства (ДПП) за участю держави, туристичного бізнесу, туриста й місцевого населення. Це сприятиме не лише залученню власних фінансових ресурсів у галузь, але й активізує роль іноземних інвесторів у фінансовому забезпеченні інвестиційної діяльності підприємств сфери туризму.

Курортно-рекреаційна сфера і туризм (будівництво курортно-рекреаційних об'єктів та об'єктів туристичної інфраструктури) на законодавчому рівні [1] є пріоритетною галуззю економіки України. Державне регулювання сфери туризму спрямоване на підтримку приватних інвесторів і підприємців та набуває особливого значення для забезпечення соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання й підвищення якості життя населення. Сфера туризму належить до об'єктів соціальної інфраструктури, позитивний розвиток якої є вагомим чинником прискорення економічного зростання, підтримки зайнятості, структурної модернізації економіки, наповнення бюджетів всіх рівнів.

Для держави розвиток сфери туризму є важливим завданням, оскільки дозволяє підвищити суспільний добробут, стимулювати розвиток малого бізнесу, забезпечити швидке створення нових робочих місць, поліпшити якість інфраструктури регіонів, створити привабливий імідж території. Проте досягнення цих цілей неможливо без залучення приватних інвестицій в об'єкти туристичної інфраструктури та бізнесу.

Основною метою приватного бізнесу є отримання прибутку від вкладень у туристичні проекти. Однак без ефективного функціонуючого законодавства, системи територіального планування, забезпечення збереження історико-культурних цінностей і природних об'єктів, наявності транспортної та комунальної інфраструктури привабливість приватних інвестицій у сферу туризму буде мінімальною.

Таким чином, у зв'язку із недостатньо розвиненою інфраструктурою, нестачею коштів бюджетів усіх рівнів, відсутністю доступних для інвесторів довгострокових кредитних інструментів потрібним є використання нових форм фінансового забезпечення сфери туризму у вигляді ДПП.

Механізми ДПП передбачають залучення позабюджетних інвестицій у розвиток інфраструктури, об'єктів виробничих та невиробничих галузей. Завдання держави полягає у створенні та просуванні на внутрішньому і світовому ринках якісного національного туристичного продукту. Приватний бізнес не може проводити некомерційну іміджеву рекламну кампанію всієї країни: його мета – просування власного продукту, в той час як створення сприятливого інвестиційного іміджу країни є виключно державним завданням.

Поняття «державно-приватне партнерство» є перекладом терміна «public-private partnership» (public – держава, private – приватний, partnership – партнер-

ство). Слід зазначити, що у деяких зарубіжних країнах використовується термін «приватно-державне партнерство» з метою виділення пріоритетності приватного сектору. Поняття «ДПП» відтворює сутність відносин, оскільки у ролі державного партнера в закордонній практиці можуть виступати не лише органи державної влади, але й органи місцевого самоврядування, громадські організації та благодійні фонди.

Зазначимо, що не існує єдиного загально визнаного визначення ДПП. У широкому розумінні ДПП передбачає формування сприятливого бізнес-клімату за рахунок визнання державою важливої ролі приватного бізнесу в економіці. Вузьке розуміння ґрунтується на сприйнятті держави як партнера в бізнес-проектах, що передбачає передачу приватному сектору повноважень з управління належними державі активами, а також виконання деяких робіт і послуг. Таке розуміння виникає в міру інституціонального закріплення механізмів відносин держави і приватного сектору.

Отже, дотримуючись принципу системності розгляду, з'ясуємо підходи до тлумачення ДПП:

- системний: ДПП – особлива система економічних відносин між державою і бізнесом [2; 3];
- проектний: ДПП – угода між державою і бізнесом про ведення спільної діяльності з метою реалізації того чи іншого проекту [4; 5; 6];
- інституційний: ДПП – інститут, заснований на сукупності формальних і неформальних правил, що регулює спільну діяльність органів державної влади та підприємницьких структур, у межах якого задовільняються інтереси суспільства й узгоджуються соціальні та економічні інтереси сторін [4; 5; 6];
- управлінський: ДПП – ефективний механізм стратегічного і тактичного управління економікою країни, регіону [4; 5; 6];
- інвестиційний: ДПП – спосіб залучення інвестицій в економіку країни, регіону [3; 7];
- соціальний: ДПП – спосіб залучення приватного сектору до діяльності з надання суспільних послуг та реалізації соціально значущих проектів [8];
- відтворювальний: ДПП – спосіб активізації економічного зростання і процесів відтворення у стратегічних і суспільно значущих галузях народного господарства.

Сутність ДПП полягає не лише у фінансовій або інвестиційній підтримці бізнесу. Так, інвестиційна діяльність спрямована на отримання прибутку, натомість для держави, під час реалізації проектів ДПП, потрібен соціально-економічний ефект. Крім того, на практиці, під час реалізації ДПП відбувається передача частини державних завдань приватному бізнесу, передбачаючи рівні можливості у розподілі прав, вигід та ризиків.

Щоб з'ясувати зміст та основні характеристики ДПП, наведемо кілька визначень цього поняття авторитетними міжнародними організаціями та науковцями. Зокрема, Європейська економічна комісія ООН під ДПП розуміє партнерство, що засновується з метою забезпечення фінансування, планування, створення та експлуатації об'єктів а також надання суспільних послуг. Головними особливостями ДПП є: а) довгостроковість забезпечення та надання послуг (іноді понад

30 років); б) розподіл ризиків між державним і приватним партнерами; в) різноманітність форм довгострокових контрактів, що укладаються між приватними та державними (муніципальними) структурами [9].

Європейська комісія у Зеленій книзі про ДПП основними його принципами вважає: відносно тривалий термін реалізації проекту та співробітництво між державними і приватними партнерами на всіх етапах його реалізації; фінансування (співфінансування) проекту з боку приватного партнера; розподіл відповідальності й ризиків між суб'єктами ДПП, зафіксований у договорі [10].

Взаємодія державного і приватного секторів може проявлятися у вигляді: 1) залучення ресурсів бізнесу (фінансових, управлінських і технологічних) до діяльності з надання громадських послуг (у сфері житлово-комунального господарства, охорони здоров'я, освіти, транспорту) з метою підвищення ефективності і якості послуг, що надаються. Отже, ДПП стає формою оптимізації виконання державою своїх обов'язків перед суспільством у частині безперебійного надання суспільних благ населенню; 2) залучення приватної ініціативи та інвестицій при збереженні державного контролю (прав власності) над стратегічними державними активами (об'єкти культури, інфраструктури, надра тощо) з метою зниження державних витрат на їх утримання і підвищення якості управління цими активами.

Вітчизняні науковці С. Павлюк, К. Павлюк обстоюють більш ширший підхід до розуміння ДПП, розглядаючи його як: «конструктивне співробітництво держави, суб'єктів підприємницької діяльності та громадянських інститутів в економічній, політичній, соціальній, гуманітарній та інших сферах суспільної діяльності для реалізації суспільно значущих проектів на засадах пріоритетності інтересів держави, її політичної підтримки, консолідації ресурсів сторін, ефективного розподілу ризиків між ними, рівноправності й прозорості відносин для забезпечення поступального розвитку суспільства» [11, с. 11].

А. Музиченко, А. Бержанір під ДПП розуміють: «добровільне, публічне, юридично оформлене взаємовигідне співробітництво держави і приватного сектору, засноване на консолідації та об'єднанні ресурсів або інших внесків сторін, поділі в задалегідь визначених пропорціях прав, обов'язків, ризиків, результатів, а також засноване на врахуванні інтересів сторін і спільної координації зусиль з метою ефективного реалізації в різних галузях проектів, що мають істотне значення для суспільства» [12, с. 102].

У Законі України «Про державно-приватне партнерство» ДПП визначено як: «співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору» [13].

Партнерство державного і приватного секторів передбачає таку форму співпраці, що має на меті забезпечити фінансування, будівництво, відновлення, управління або утримання інфраструктури чи надання суспільних послуг [14, с. 8].

З'ясувавши зміст ДПП, розглянемо його моделі та форми. У зарубіжній практиці виокремлюють контрактну та інституційну моделі ДПП відповідно до прийнятої форми взаємодії держави і бізнесу.

Зауважимо, що саме контрактна форма залучення бізнесу не є необхідною вимогою ДПП, оскільки існує і його дольова форма. Крім того, сутність ДПП полягає не лише у фінансовій або інвестиційній підтримці бізнесу. Так, інвестиційна діяльність спрямована на отримання прибутку, натомість для держави, під час реалізації ДПП, потрібен соціально-економічний ефект. Взаємодія держави і бізнесу має бути довгостроковою, взаємовигідною і порядок слів у терміні не вказує на пріоритет саме державних інтересів.

У ДПП контрактного характеру відносини регулюються контрактами. Така модель має такі різновиди:

1) приватна фінансова ініціатива (Великобританія) або «експлуатаційна модель» (Німеччина). Приватні консорціуми забезпечують фінансування проектування і будівництва об'єктів інфраструктури для державного сектору, а також їх подальше утримання (експлуатаційні витрати, поточний ремонт, оплата праці обслуговуючого персоналу). Державні органи є прямими користувачами об'єктів інфраструктури. Після завершення будівництва держава починає виплачувати приватному консорціуму вартість будівництва й утримання об'єкта, включаючи нарахований відсоток. Середній термін контракту – 30 років. «Експлуатаційна модель» - це модель організаційної та фінансової структури, за якої проектування, будівництво соціального об'єкта і виробництво на ньому передається приватному партнеру. Всі послуги користувачу об'єктом приватний партнер здійснює від імені та за рахунок держави (муніципалітету). Всі правові відносини виникають тільки між державою (муніципалітетом) і користувачем. При цьому функціонування окремої «експлуатаційної моделі» регламентується договором;

2) модель «концесії». Приватний партнер надає громадську послугу, здійснює будівництво під контролем державного партнера. При нестачі платежів від користувачів використовуються субсидії держави.

У межах ДПП інституційного характеру створюється самостійний об'єкт під інвестпроект. Така модель має різновиди: спільне підприємство, спеціальна компанія. Лідерами з розвитку ДПП інституційного характеру є такі країни, як Австралія, Великобританія, Німеччина, США.

У зарубіжній практиці ДПП у сфері туризму виступає у вигляді різних моделей, які в модифікованому вигляді можуть бути представлені таким чином:

1) моделі, сформовані на принципах стратегічного співробітництва для вирішення певних завдань, що не стосуються відносини власності учасників (сервісний контракт, угода про просування продукту, туристський кластер);

2) моделі фінансування проектів, програм з державною, приватною або змішаною формою власності (оренда, лізинг, цільові програми та ін.);

3) моделі, утворені на принципах кооперації з частковою або повною зміною форм власності (глобальні об'єднання, виробничі об'єднання, особливі економічні зони туристично-рекреаційного типу) та ін.

Формами державно-приватного партнерства, у т.ч. у сфері туризму можуть бути: державні контракти, орендні відносини, фінансова оренда (лізинг), спільні підприємства, угоди про розподіл продукції і концесійні угоди [15].

Форми співпраці в межах ДПП є різноманітними: у деяких країнах поняття ДПП співвідноситься виключно з концесією, коли послуги, що надаються,

оплачують споживачі (фінансування інфраструктури на концесійних засадах є загальноприйнятою практикою у Великобританії, Франції, Італії та Іспанії). В інших – ДПП передбачає будь-яку форму аутсорсингу та спільних підприємств, створених державним та приватним секторами.

Для сприяння розвитку сфери туризму і притоку приватних інвестицій використовують такі форми залучення держави:

1) *пряма державна участь* у реалізації великих інфраструктурних проєктів у туристичних центрах (транспорт, система водопостачання, електроенергетика) і розвитку об'єктів національного надбання (заповідники, національні парки, пам'ятники природи, історії і культури) шляхом концесійних угод і цільового фінансування будівництва об'єктів інфраструктури, проведення природоохоронних заходів, створення спеціальних територій з особливим режимом економічної діяльності;

2) *стимулювання надходження приватних інвестицій* у розвиток об'єктів туристичної інфраструктури (готелі, санаторії, об'єкти розваг) шляхом надання податкових пільг, пільг з купівлі/оренди земельної ділянки, гарантій для отримання кредитів, зниження комунальних платежів;

3) *спільне фінансування* маркетингових заходів щодо просування туристичного продукту через національні туристичні організації.

Передумовами формування ефективних форм ДПП для залучення приватних інвестицій в економіку країни (регіону, міста), що дозволять реалізувати соціально значущі проєкти, забезпечити ефективність використання майна, яке перебуває у власності держави, є:

- переорієнтація виїзних туристичних потоків на внутрішні в умовах кризи;
- створення нових спеціальних економічних зон туристично-рекреаційного типу, реконструкція існуючої рекреаційної інфраструктури згідно з вимогами світових стандартів;

- створення системи наукового і кадрового супроводу розвитку індустрії туризму;

- створення системи малого та середнього бізнесу, що забезпечує всебічний розвиток туристичного сектору;

- усвідомлення необхідності розвитку сфери туризму органами законодавчої та виконавчої влади всіх рівнів.

У зв'язку з вищезазначеним, ДПП у сфері туризму може розглядатися як довгострокова співпраця між державою та суб'єктами бізнесу у сфері туризму, у межах проєктів, що мають державне та суспільне значення.

З'ясуємо зміст ДПП та розкриємо сутність складових приватного та державного секторів у сфері туризму.

Приватний сектор представлений як окремими підприємствами, так і різними галузевими об'єднаннями, містить такі складові: сектор *розміщення* (готелі, апартаменти, вілли, котеджі, будинки відпочинку, санаторії, кемпінги), *дозвілля та розваг* (музеї та галереї, національні парки і заповідники, об'єкти культурної спадщини, виставкові та спортивні центри, парки відпочинку та розваг, фестивалі та події), *транспортний* (авіа, залізничні, круїзні, автобусні транспорт, оренда автомобілів), *туристичних організацій* (туроператори, турагенства, системи бро-

нювання), інших *туристичних послуг* (туристичні гіді, виробники сувенірів). Приватний партнер – юридична особа або індивідуальний підприємець, об'єднання юридичних осіб, яке здійснює діяльність на підставі угоди.

Державний сектор представлений органами державної влади. В Україні в межах оптимізації системи органів виконавчої влади Державне агентство України з туризму та курортів як центральний орган виконавчої влади у сфері туризму та курортів було ліквідовано Постановою Кабінету Міністрів України № 442 від 10 вересня 2014 р. (далі – Агентство). Функції Агентства покладено на Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (крім здійснення державного нагляду (контролю) у сфері туризму та курортів). Кабінетом Міністрів України прийнято Розпорядження № 922 від 8 вересня 2015 року «Питання Міністерства економічного розвитку і торгівлі України» про можливість виконання Мінекономрозвитку функцій Агентства. Мінекономрозвитку з метою виконання покладених функцій було утворено Департамент туризму та курортів – самостійний структурний підрозділ Міністерства, який розпочав свою роботу з 1 вересня 2015 року.

Держава відповідає за створення сприятливого середовища для розвитку туризму: збереження культурної спадщини та навколишнього середовища, розробку галузевого законодавства, створення туристичної інфраструктури (дороги, громадський транспорт, паркування для туристичних автобусів, інформаційні центри, система показчиків тощо) і просування країни, як напряду для безпечного і комфортного туризму у світі. Якщо держава реалізує свої функції якісно і в повному обсязі, це створює передумови для розвитку бізнесу – будівництва готелів і ресторанів, об'єктів індустрії розваг, створення і просування турпродуктів, зростання чисельності зайнятих у галузі. Як наслідок, бізнес отримує прибуток, а держава – податкові надходження, зростання ВВП, додаткові робочі місця, диверсифікацію і збільшення обсягів експорту.

Рівень конкуренції у сфері туризму значний. Конкуренція здійснюється не стільки між туркомпаніями, скільки між туристичними зонами. Це пов'язано з тим, що турист спочатку визначається з країною, куди хоче поїхати, а вже потім обирає фірму.

На його рішення про поїздку впливає як вартість турпакета, так і цілий комплекс інших чинників, таких як рівень безпеки і політична ситуація у країні, доброзичливість місцевого населення, розвиненість туристичної інфраструктури, рівень сервісу. Більшість з них є сферою відповідальності держави, що знову наголошує на партнерських відносинах між державою і бізнесом.

Існують такі чинники впливу на розвиток туристичної галузі: зовнішні та внутрішні. До зовнішніх чинників відносяться:

- геополітична ситуація;
- стан навколишнього середовища (зміна клімату, екологія);
- безпека (інфекції, злочини, тероризм);
- розвиток технологій і транспорту;
- фінансова та економічна криза;
- переваги споживачів;
- конкуруючі напрямки.

До внутрішніх чинників належать:

- політична ситуація у країні;
- якість турпродукту (послуги);
- просування продукту;
- канали продажів.

Необхідним є врахування інтересів кінцевих споживачів – туристів. ДПП має забезпечити поліпшення загальної якості обслуговування в туристичній дестинації, а також якості турпродукту і враження, тому що без задоволення специфічних потреб туристів система не буде стійкою в довгостроковій перспективі і благополуччя регіону буде нетривалим.

Таким чином, у зазначеному процесі, виходячи з визначення й основних принципів ДПП, беруть участь не два (держава та бізнес), як прийнято традиційно вважати, а чотири сторони:

- держава в особі органів влади й управління туризмом та іншими суміжними галузями на різних рівнях;
- бізнес, що бажає брати активну участь у процесі створення турпродукту на вигідних для себе умовах;
- турист як користувач кінцевим турпродуктом;
- суспільство – місцеве населення, що є одночасно як користувачем турпродукту, так і рушійною силою, здатною об'єктивно й активно брати участь у його формуванні та способів його отримання. Місцеве населення може виступати як робоча сила, що приносить додаткову вартість, джерела фінансування бізнесу, споживача послуг, орієнтованих на туриста, особи, що відчуває незручності від тимчасового збільшення чисельності населення за рахунок туристів, яке повинно бути компенсовано іншими благами.

Отже, враховуючи вищезазначене, виділимо суб'єктів ДПП у сфері туризму: держава в особі органів влади й управління туризмом та іншими суміжними галузями на різних рівнях, бізнес, турист, місцеве населення, кредитори, консультанти, постачальники і підрядники.

Виходячи з конкретизації сторін, що беруть участь у партнерських відносинах, шляхом включення туриста та місцевого населення як третьої та четвертої сторони партнерства, є доцільним уточнити трактування поняття «державно-приватне партнерство у сфері туризму» як об'єднання ресурсів державного та приватного секторів економіки на взаємовигідній основі за безпосередньої участі місцевого населення країни, що приймає туристів, з урахуванням принципів сталого розвитку та задоволення потреб туристів.

Для розвитку сфери туризму важливим є розподіл повноважень і сфер відповідальності між сторонами партнерства. Можливості для партнерства слід шукати в точках перетину.

Як приклад візьмемо класифікацію готелів. У цьому питанні дуже важливо визначити обов'язки державного і приватного секторів. Державні органи мають гарантувати мінімальні стандарти безпеки та гігієни у відповідних закладах тимчасового розміщення та харчування (готелях, пансіонатах, санаторіях, ресторанах і т. ін.). Приватний сектор, орієнтований на комерційну ефективність,

зацікавлений у забезпеченні споживачів якісною і прозорою інформацією про готельні об'єкти і рівень обслуговування у них.

Розглянемо питання захисту прав споживачів. Держава і приватний сектор несуть відповідальність за надання споживачам найбільш повної інформації про місце відпочинку, дозволяючи їм спланувати і здійснити приємну поїздку. Крім того, вони відповідають за безпеку туристів.

Об'єктами, що входять до складу системи ДПП у сфері туризму, є об'єкти тимчасового розміщення та харчування; мистецтва, спорту, розваг та відпочинку; рекреації; транспорту.

Застосування механізму ДПП у сфері туризму викликано обмеженістю власних ресурсів учасників економічних відносин. Крім того, проекти цієї сфери, спрямовані на розвиток окремих територій, є широкомасштабними і ресурсомісткими.

Таким чином, напрямками реалізації ДПП у сфері туризму є:

1) формування спеціальних економічних зон туристично-рекреаційного типу (СЕЗ ТРТ). Державно-приватні проекти в межах цієї співпраці реалізуються завдяки спільному інвестуванню бюджетних і приватних коштів у розвиток регіонального туризму виділених зон. Створення СЕЗ ТРТ є масштабним проектом, спрямованим на розвиток регіонів через залучення інвестицій, управлінських, наукових і виробничих технологій;

2) створення туристичних кластерів.

З огляду на особливості туризму як сфери взаємодії галузей, можна запропонувати такий підхід до реалізації державно-приватного партнерства в туризмі. СЕЗ ТРТ мають створюватися на територіях з вузькоекологічною спрямованістю, тобто мають задовольняти кінцеві потреби у відпочинку туристів. Кластери – більш «вільна» в законодавчому сенсі форма, відповідно, в основі їх створення має бути закладено оптимальне поєднання інтересів учасників кластера.

На наше переконання, створення системи ДПП у сфері туризму має базуватися на таких принципах:

– законності – формування доступної і прозорої нормативно-правової бази щодо ДПП у сфері туризму і неухильне її виконання;

– рівності – рівних умов доступу суб'єктів господарювання до участі в ДПП у сфері туризму; з одного боку, недискримінаційне ставлення до компаній, у тому числі іноземних, при виборі приватного партнера для ДПП, а з іншого боку, рівноправний доступ до послуг, що надаються в межах ДПП;

– прозорості діяльності сторін ДПП у сфері туризму (інформаційної відкритості) – передбачає необхідність існування чітких, ясних і доступних для всіх зацікавлених осіб законодавчо закріплених положень, що регулюють ДПП у сфері туризму, і процедур їх застосування. Це зумовлює передбачуваність, що дозволяє потенційним приватним партнерам заздалегідь і на перспективу оцінити витрати і ризики своїх інвестицій і, таким чином, запропонувати найбільш вигідні умови. Для приватних партнерів цей принцип є важливою гарантією від свавілля органів державної влади та їх посадових осіб, які наділені надзвичайно широкими повноваженнями, і, як наслідок, сприяє зміцненню довіри з боку приватних інвесторів і населення до державних проектів з розвитку туристичної інфраструктури.

– ефективності – ефективного використання та управління державною власністю;

– збалансованості інтересів сторін ДПП в сфері туризму – дотримання прав і законних інтересів сторін ДПП; мають бути враховані комерційні інтереси приватних інвесторів, право споживачів на отримання належних товарів, робіт, послуг з погляду як якості, так і ціни;

– консолідації ресурсів;

– поділу відповідальності, ризиків, гарантій і досягнутих результатів між суб'єктами ДПП у сфері туризму у визначених пропорціях. Точний розподіл ризиків між державним і приватним партнерами має визначатися на основі розгляду певних чинників, включаючи зацікавленість у розвитку туристичної інфраструктури та ступінь ризику приватного інвестора і кредиторів. Належний розподіл ризиків має важливе значення для зменшення витрат і забезпечення успішної реалізації проектів. Невдалий розподіл ризиків по проекту загрожує втратою фінансової життєздатності проекту, що збільшить витрати на надання відповідного суспільно значущого товару, роботи, послуги.

Зазначимо, що у вітчизняному законодавстві не встановлено мінімальну частку участі у проекті приватного партнера (у розвинених країнах вона становить 25 %). У зв'язку з цим навіть мінімальна частка такого фінансування у спільному проекті дозволяє відносити його до категорії ДПП, перекладаючи більшу частину відповідальності на державу. Також відсутні чітко визначені механізми практичної реалізації (визначення етапів реалізації проектів ДПП, створення мотивації для іноземних інвесторів тощо). ДПП у сфері туризму поширюється на об'єкти, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать АР Крим, що унеможливує реалізацію таких проектів, як будівництво об'єктів приватним партнером з наступним їх передаванням державному (комунальному) партнеру.

Форми ДПП – це основні правові механізми спільної реалізації органами державної влади, місцевого самоврядування та юридичними або фізичними особами суспільно значущих інвестиційних проектів. Таким чином можна зробити висновок, що з урахуванням різноманіття форм ДПП, що зустрічаються у світовій практиці, можлива побудова різних класифікацій форм ДПП залежно від обраних критеріїв класифікації і ступеня деталізації.

Отже, доцільно уточнити форми ДПП у сфері туризму, акцентуючи увагу на фінансовому аспекті (це спільні підприємства, державні контракти, оренда державного майна, угоди про розподіл продукції, концесії) (табл. 6.6).

Таблиця 6.6

Форми державно-приватного партнерства

| Форма | Сутність |
|--------------|---|
| 1 | 2 |
| Контракти | Форма партнерських відносин, де здійснюється надання послуг від імені та за рахунок держави, отримуючи компенсаційні виплати у вигляді частки доходів або прибутку. При цьому приватне підприємство отримує пільги, преференції та майже не зазнає ризиків, на протипагу державному |

| 1 | 2 |
|------------------------------|---|
| Угоди про розподіл продукції | Договір, згідно з яким держава надає права на користування надрами приватному підприємству на платній основі на визначений договором термін для залучення інвестицій у певну сферу. У свою чергу приватному партнеру належить тільки та частина випущеної продукції, порядок розподілу якої обумовлений угодою |
| Оренда (лізинг) | Форма партнерства, коли державна власність передається на визначений термін у користування приватному сектору на визначеній платній основі. Крім того, у договорі обумовлюється викуп орендованого майна приватним партнером |
| Спільні підприємства | Форма партнерства, де приватне підприємство на пайовій основі може брати участь у акціонуванні, розподіляючи ризики із державою пропорційної частки капіталу. Чим вища частка, тим більше рішень може прийняти приватне підприємство без участі держави і навпаки |
| Концесійні угоди | Форма партнерства, з метою ефективного використання державного майна, що дозволяє державному сектору зменшивши витрати, збільшити рентабельність. Для цього партнер-інвестор використовує як внутрішні, так і зовнішні ресурси. Приватний партнер вносить плату за користування власністю держави. Право власності на вироблену продукцію передається концесіонеру. Головною метою застосування є задоволення суспільних потреб. Основною метою угоди є захист споживачів від монопольного ціноутворення при наданні туристичних послуг |

Джерело: складено авторами на основі [16].

Щодо інструментів ДПП у сфері туризму, виокремимо основні та додаткові. Серед основних виділяють інструменти:

Прямого фінансування, тобто безпосереднього фінансового забезпечення проектів ДПП, які можна класифікувати за такими ознаками:

– за джерелами фінансування: інструменти бюджетного фінансування (кошти довгострокових цільових програм всіх рівнів); позабюджетного фінансування (власні кошти інвесторів, кошти фінансово-кредитних установ та інститутів розвитку, інфраструктурні облігації);

– за об'єктами фінансування: державне; корпоративне; проектне фінансування.

Непрямого фінансування:

– податкові пільги;
– пільги по оренді державного (муніципального) майна;
– «гарантійні» інструменти (гарантії держави і фінансово-кредитних установ);

– створення особливих умов ведення діяльності на визначених територіях (індустріальні парки, кластери, СЕЗ, зони територіального розвитку).

Нормативно-правові інструменти – законодавча база, що прямо або опосередковано регламентує питання ДПП у сфері туризму.

До додаткових інструментів ДПП у сфері туризму відносяться інструменти інформаційно-консультаційної підтримки (проведення семінарів, круглих столів, консультацій з питань ДПП, розміщення інформації про позитивний досвід ДПП у ЗМІ і на інтернет-ресурсах) та організаційного сприяння (допомога в

отриманні ліцензій, дозвільних документів для приватного партнера з боку держави з метою прискорення і спрощення процедур реалізації проектів ДПП).

Функції ДПП доцільно розглядати у взаємозв'язку з ефектами, які проекти ДПП створюють в економіці у процесі реалізації різних інвестпроектів (табл. 6.7). Такі ефекти визначають роль і значення ДПП, пояснюють необхідність його використання з метою розвитку сфери туризму.

Таблиця 6.7

Функції та ефекти ДПП у сфері туризму

| Функції ДПП | Ефекти ДПП |
|--|---|
| 1. <i>Відтворювальна</i> | - зростання рівня економічного розвитку регіонів і країни загалом; - згладжування просторової поляризації всередині регіональної економіки за рахунок розвитку певних сфер і галузей |
| 2. <i>Соціальна</i> | - підвищення якості товарів, робіт, послуг у сфері туризму; - зниження цін і тарифів; - зростання рівня життя населення |
| 3. <i>Інвестиційна</i> | - поліпшення інвестиційного клімату країни, підвищення її інвестиційної привабливості |
| 4. <i>Інноваційна</i> | - підвищення ефективності діяльності підприємств сфери туризму і, як наслідок, зростання податкових доходів; - зростання кількості кваліфікованих фахівців сфери туризму |
| 5. <i>Реалізація інтересів суб'єктів ДПП</i> | - зміна характеру управлінських відносин на основі особливих форм взаємодії і поєднання інтересів держави та бізнесу у сфері туризму |
| 6. <i>Екологічна</i> | - покращення стану довкілля, зниження екологічних ризиків |

Джерело: складено авторами.

Враховуючи вищезазначене, на рис. 6.5 відображено систему ДПП у сфері туризму з урахуванням здійснених теоретичних обґрунтувань.

На відміну від існуючих варіантів механізму ДПП у сфері туризму, що враховують лише порядок реалізації проектів ДПП, авторська система ДПП має комплексний характер і містить розглянуті нами структурні компоненти системи, а саме: суб'єкти, об'єкти, принципи, функції, моделі, форми, інструменти та механізми.



Рис. 6.5. Система ДПП у сфері туризму

Джерело: розроблено авторами.

Запропонована система надасть можливість на макро-, мезо- та мікрорівнях визначити пріоритетність використання форм і інструментів ДПП залежно від стану сфери туризму та необхідності активізації інвестиційної діяльності в ній.

Список використаних джерел

1. Про туризм [Електронний ресурс] : Закон України від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>.

2. Carroll P. Public–Private Partnerships: Sectoral Perspectives [Електронний ресурс] / ed.: P. Carroll, P. Steane, S. P. Osborne // ROUTLEDGE ADVANCES IN MANAGEMENT AND BUSINESS STUDIES. – 2000. – Vol. 19. – P. 36–56. – Режим доступу : <http://cenfor.etailer.dpsl.net/Home/html/moreinfo.asp?isbn=0203207114>.

3. Gerrard M. B. What Are Public-Private Partnerships, and How Do They Differ from Privatizations? [Електронний ресурс] / М. В. Gerrard // Finance & Development. – 2001. – Vol. 8, № 3. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2001/09/gerrard.htm>.
4. Вилисов М. В. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект [Электронный ресурс] / М. В. Вилисов // Власть. – 2006. – № 7. – С. 13. – Режим доступа : <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/159/5361>.
5. Дынин Е. А. Риски бизнеса в частно-государственном партнерстве / Е. А. Дынин // Общество и экономика. – 2007. – № 5-6. – С. 111.
6. Михеев О. Л. Частно-государственное партнерство в условиях смешанной экономики: теория и практика становления и функционирования : монография / О. Л. Михеев. – М. : Анкил, 2011. – 279 с.
7. Sellgren J. Local Economic Development Partnerships-An Assessment of Local Authorities Economic Development Initiatives // Local Government Studies. – 1990. July/August. – P. 57–78.
8. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство. Теория и практика : учеб. пособие / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев ; Ин-т гос. и муницип. упр. Гос. ун-та «Высш. шк. экономики». – М., 2010. – 228 с.
9. Guidebook on Promoting Good Governance in Public-Private Partnership [Електронний ресурс] / United Nations Economic Commission for Europe. – Електрон. дані. – New York : Geneva, 2008. – P. 14. – Режим доступу : <http://www.unece.org/fileadmin/DAM/ceci/publications>.
10. Green Paper on public-private partnerships and Community law on public contracts and concessions. COM (2004) 327 final [Електронний ресурс] / European Commission // EUR-Lex. Access to European Union law : web-site. – Brussels, 2004. – Режим доступу : http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/businesses/public.
11. 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 : kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/02.pdf.
12. Музиченко А. С. Державно-приватне партнерство як інститут взаємодії влади та бізнесу / А. С. Музиченко, А. Л. Бержанір // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 100–108.
13. Про державно-приватне партнерство [Електронний ресурс] : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>.
14. Грищенко С. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства : практ. посіб. для органів місц. влади та бізнесу / С. Грищенко ; Фонд «Схід Європа». – К. : ФОРМ «О. М. Москаленко», 2011. – 140 с.
15. Баядян А. Ю. Государственно-частное партнерство как стратегия развития туристской отрасли Российской Федерации / А. Ю. Баядян, М. Ю. Беликов, М. Л. Некрасова // Новый взгляд : междунар. науч. вестн. – 2013. – № 2. – С. 8–17.
16. Давидова О. Г. Європейська модель державного регулювання розвитку туристичної діяльності / О. Г. Давидова // Вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Т. Шевченка. Серія: Економіка. – 2013. – № 153. – С. 22–25.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ КОЛЕКТИВНОЇ МОНОГРАФІЇ

| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА МІКРО- І МАКРОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНЯХ | |
|--|---|
| 1.1. Теоретичні засади функціонування депозитного ринку та його вплив на розвиток інноваційно-інвестиційних процесів | <p style="text-align: center;"><i>Дубина Максим Вікторович,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p style="text-align: center;"><i>Тарасенко Олена Олександрівна,</i> асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> |
| 1.2. Інноваційність національної економіки в категоріях технологічних укладів | <p style="text-align: center;"><i>Слободянюк Наталя Олександрівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського</p> |
| 1.3. Теоретичні засади інноваційно-інвестиційного розвитку виробничої інфраструктури регіональних господарських комплексів | <p style="text-align: center;"><i>Садчикова Ірина Володимирівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки Чернігівського національного технологічного університету</p> |
| 1.4. Управлінський супровід удосконалення мотиваційних технологій на інжинірингових підприємствах у контексті інноваційно-інвестиційного розвитку національної економіки | <p style="text-align: center;"><i>Жезуха Володимир Йосипович,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»</p> <p style="text-align: center;"><i>Бодарецька Ольга Миколаївна,</i> асистент кафедри зовнішньоекономічної та митної діяльності Національного університету «Львівська політехніка»</p> |
| 1.5. Інноваційні механізми міжнародної фінансової допомоги | <p style="text-align: center;"><i>Чалюк Юлія Олексіївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри соціології КНЕУ імені Вадима Гетьмана</p> |
| 1.6. Інвестиції в персонал як базис ефективної інноваційної діяльності підприємств | <p style="text-align: center;"><i>Шпак Наталія Андріївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри товарознавства, експертизи, митної справи та торгівлі Чернігівського національного технологічного університету</p> |
| 1.7. Роль комунального кредиту у фінансуванні інвестиційних проектів регіонів і міст України | <p style="text-align: center;"><i>Парубець Олена Миколаївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p style="text-align: center;"><i>Пальоха Ольга Вадимівна,</i> викладач циклової комісії гуманітарних і соціально-економічних дисциплін Прилуцького агротехнічного коледжу</p> |
| 1.8. Державне регулювання інноваційно-інвестиційного розвитку транспортного сектору України | <p style="text-align: center;"><i>Парубець Олена Миколаївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> |

| | |
|---|---|
| | <p><i>Сугоняко Дмитро Олександрович,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри публічного управління та менеджменту організацій Чернігівського національного технологічного університету</p> |
| РОЗДІЛ 2. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ | |
| 2.1. Формування фінансового потенціалу для інвестиційно-інноваційного розвитку вітчизняних підприємств | <p><i>Майорова Тетяна Володимирівна,</i> доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри інвестиційної діяльності ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»</p> <p><i>Урванцева Світлана Володимирівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри інвестиційної діяльності ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»</p> |
| 2.2. Інструментарій контролінгу як способу управління підприємствами в умовах кризи: інноваційний аспект | <p><i>Чут Максим Анатолійович,</i> аспірант Чернігівського національного технологічного університету, керівник фінансової служби ТОВ «НВК «Новопечерська Школа»</p> |
| РОЗДІЛ 3. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ РИЗИКИ РОЗВИТКУ БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА | |
| 3.1. Теоретико-прикладні аспекти управління інноваційно-інвестиційними ризиками суб'єктів підприємництва | <p><i>Шишкіна Олена Вікторівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> |
| 3.2. Особливості ризик-менеджменту інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залізничного транспорту | <p><i>Ільчук Валерій Петрович,</i> доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Панченко Олена Іванівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> |
| 3.3. Страхування інноваційно-інвестиційних ризиків залізничного транспорту в умовах необхідності технічного оновлення та модернізації | <p><i>Панченко Олена Іванівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Базілінська Олена Яківна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Національного університету «Кієво-Могилянська Академія»</p> |
| РОЗДІЛ 4. КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА І АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙ У БАЗОВИХ ГАЛУЗЯХ ЕКОНОМІКИ | |
| 4.1. Інноваційна модель розвитку як пріоритет забезпечення конкурентоспроможності країни у глобалізованому світі | <p><i>Коваленко Лариса Олексіївна,</i> кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Сіренко Кристина Юріївна,</i> кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> |

| | |
|--|---|
| 4.2. Збалансована система показників, як інноваційний інструмент стратегічного управлінського обліку | <i>Радіонова Наталія Йосипівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Київського національного університету технологій та дизайну |
| 4.3. Оцінка стану правового та інфраструктурного забезпечення інвестиційного ринку України | <i>Жеребко Роман Ігорович,</i> аспірант, здобувач Чернігівського національного технологічного університету |
| 4.4. Аналіз сучасних тенденцій та перспектив забезпечення інвестиційної діяльності фінансовими ресурсами (на матеріалах Чернігівської області) | <i>Зеленська Олена Олександрівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету <i>Зеленський Сергій Миколайович,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету |
| 4.5. Формування інвестиційної привабливості туристичного кластера Львівщини | <i>Подвірна Христина Євгенівна,</i> кандидат географічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки та інвестиційної діяльності, начальник навчально-методичного відділу Львівського інституту економіки і туризму |
| 4.6. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку водопровідно-каналізаційного господарства | <i>Федулова Світлана Олександрівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки ДВНЗ «Український державний хіміко-технологічний університет» (м. Дніпро) |
| РОЗДІЛ 5. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА | |
| 5.1. Вплив ринку фінансових послуг на розвиток національної економіки в контексті забезпечення її фінансово-економічної безпеки | <i>Дубина Максим Вікторович,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету |
| 5.2. Регулювання розвитку фінансового ринку в контексті забезпечення фінансової безпеки України | <i>Абакуменко Ольга Вікторівна,</i> доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету <i>Бондаренко Дмитро Володимирович,</i> здобувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету |
| 5.3. Фінансово-економічна безпека страхового ринку України у глобальному страховому просторі | <i>Товстиженко Олена В'ячеславівна</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету <i>Сіренко Крістіна Юріївна</i> кандидат економічних наук, викладач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету <i>Товстиженко Діана Павлівна,</i> магістр фінансово-економічного факультету спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» Чернігівського національного технологічного університету |

| | |
|---|--|
| <p>5.4. Організаційно-економічні напрями державного управління безпекою у залізничній галузі України: євро інтеграційний аспект</p> | <p><i>Куликова Наталія Анатоліївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і управління Донбаського державного технічного університету</p> <p><i>Матвієнко Володимир Васильович,</i> перший заступник начальника Знам'янської дирекції залізничних перевезень, аспірант Донецького державного університету управління (м. Маріуполь)</p> |
| <p>5.5. Моделювання процесу забезпечення банківської безпеки у трансформаційних умовах</p> | <p><i>Жарій Ядвіга Вікентіївна,</i> кандидат технічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> |
| <p>5.6. Концептуальні підходи до формування фінансових ресурсів підприємства в контексті фінансово-економічної безпеки</p> | <p><i>Лисенко Ірина Володимирівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансово-економічної безпеки Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Штирхун Христина Ігорівна,</i> асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> |
| <p>5.7. Фінансова стійкість підприємства в контексті забезпечення фінансової безпеки</p> | <p><i>Кальченко Ольга Миколаївна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> |
| <p>РОЗДІЛ 6. СТРАТЕГІЯ І ТАКТИКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА</p> | |
| <p>6.1. Потенціал інноваційно-інвестиційного розвитку як фактор економічного зростання України</p> | <p><i>Ільчук Валерій Петрович,</i> доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> |
| <p>6.2. Стратегічний розвиток економіки України: інвестиційний аспект</p> | <p><i>Толстова Анна Вадимівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри економіка та управління виробничим і комерційним бізнесом Українського державного університету залізничного транспорту</p> |
| <p>6.3. Роль європейських структурних та інвестиційних фондів у фінансуванні проектів розвитку</p> | <p><i>Петренко Ірина Павлівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри інвестиційної діяльності ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»</p> <p><i>Шевчук Ярослав Васильович,</i> аспірант кафедри інвестиційної діяльності ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»</p> |
| <p>6.4. Гармонізація цифрових ринків як необхідна передумова інноваційно-інвестиційного розвитку</p> | <p><i>Вдовенко Юрій Станіславович,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> <p><i>Рогова Олена Володимирівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету</p> |

| | |
|--|---|
| <p>6.5. Формування інноваційних заходів забезпечення перспективного розвитку агропромислового виробництва України</p> | <p><i>Готра Вікторія Вікторівна,</i> доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Ужгородський національний університет», аспірант</p> <p><i>Ігнатко Марія Іванівна,</i> аспірант кафедри економіки підприємства ДВНЗ «Ужгородський національний університет»</p> |
| <p>6.6. Державно-приватне партнерство як стратегічна інноваційна форма залучення фінансових ресурсів у сферу туризму</p> | <p><i>Власова Інна Володимирівна,</i> кандидат економічних наук, доцент кафедри інвестиційної діяльності ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»</p> <p><i>Шуплат Олена Михайлівна,</i> старший викладач кафедри інвестиційної діяльності ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»</p> |

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНІ ЗАСАДИ
СТІЙКОГО РОЗВИТКУ БАЗОВИХ ГАЛУЗЕЙ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

*За загальною редакцією доктора економічних наук, професора
Ільчука Валерія Петровича*

Коректор
Комп'ютерна верстка і макетування

О. С. Смєлова
В. М. Олефіренко

Підписано до друку 15.12.2016. Формат 60x84/16. Друк різнографія.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. – 23,02.
Тираж 300 пр. Замовлення № 346/16.

Редакційно-видавничий відділ Чернігівського національного технологічного університету
14027, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 4802 від 01.12.2014 р.