

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Монографія

За загальною редакцією доктора економічних наук,
професора Л. В. Кривенко

Рекомендовано вченою радою Сумського державного університету



Суми
Сумський державний університет
2018

УДК 339.137.2(477)
С56

Рецензенти:

Ю. М. Петрушенко – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ННІ БТ «УАБС» СумДУ;
Н. С. Педченко – доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки, управління та інформаційних технологій ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

*Рекомендовано до видання
вченою радою Сумського державного університету
(протокол № 9 від 9 березня 2017 року)*

Сучасні механізми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки : монографія / Л. В. Кривенко, Є. В. Мішенін, М. І. Макаренко та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. В. Кривенко. – Суми : Сумський державний університет, 2018. – 330 с.
ISBN 978-966-657-720-0

У колективній монографії розроблено теоретико-концептуальні засади сучасних механізмів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Викладено теоретико-концептуальні основи конкурентоспроможності як поліструктурного феномену. Проаналізовано механізми забезпечення впровадження інновацій у національну економіку. Інноваційно розроблено фінансові та організаційно-економічні механізми забезпечення конкурентоспроможності України. Визначено роль людського капіталу як основного імперативу забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Для науковців та спеціалістів, які займаються проблемами конкурентоспроможності національної економіки на різних її рівнях, а також викладачів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей ЗВО України.

УДК 339.137.2(477)

© Кривенко Л. В., Мішенін Є. В.,
Макаренко М. І. та ін., 2018
© Сумський державний університет, 2018
ISBN 978-966-657-720-0

ЗМІСТ

ВСТУП.....	С. 5
РОЗДІЛ 1 МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	11
1.1 Розвиток дефініції «конкурентоспроможність» в умовах глобалізації.....	11
1.2 Концептуальні основи інноваційного зростання конкурентоспроможності національної економіки.....	26
РОЗДІЛ 2 АКТУАЛІЗАЦІЯ РОЛІ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	47
2.1 Механізм впливу валютного курсу на цінову конкурентоспроможність продукції: короткострокові ефекти і довгострокові тенденції.....	47
2.2 Механізми досягнення фінансової стабільності для забезпечення конкурентоспроможності економіки України.....	66
2.3 Державне регулювання фінансового ринку в механізмі забезпечення конкурентоспроможності економіки.....	87
2.4 Трансформація банківської системи України як важлива складова конкурентоспроможності національної економіки.....	104
РОЗДІЛ 3 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ.....	120
3.1 Державно-приватне партнерство у системі конкурентоспроможності.....	120
3.2 Інтегровані бізнес-підприємницькі структури	

кластерного типу в системі конкурентоспроможного розвитку регіону.....	149
3.3 Механізм реалізації системи державної стратегії управління відходами у конкурентному середовищі.....	170
РОЗДІЛ 4 ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ У СИСТЕМІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	196
4.1 Інтернет-маркетинг як засіб підвищення рівня конкурентоспроможності та інноваційності підприємств.....	196
4.2 Підвищення конкурентоспроможності регіону на прикладі Сумської області.....	210
РОЗДІЛ 5 ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	223
5.1 Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.....	223
5.2 Проблеми оптимізації фінансових ресурсів підприємств України.....	233
РОЗДІЛ 6 РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	250
6.1 Нова теоретична конструкція ролі людського капіталу в підвищенні конкурентоспроможності підприємства.....	250
6.2 Якісна підготовка персоналу – ефективний засіб підвищення конкурентоспроможності та інноваційності підприємств.....	277
ВИСНОВКИ.....	297
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	306

ВСТУП

Неодмінною умовою сталого розвитку України є забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, що передбачає її інтегрованість до глобальних і відтворювальних процесів. Світовий досвід показує, що найбільш значущі вигоди від інтеграційних процесів одержують країни, що мають більш високий рівень соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності національної економіки.

Національна конкурентоспроможність передбачає підтримання всього комплексу параметрів розвитку макроекономічної системи країни (грошово-кредитної системи, фіскальних показників, співвідношення попиту та пропозиції, розвитку фізичного та людського капіталу, науково-технологічного розвитку тощо) на рівні, який дає підстави очікувати стабільне та адекватне становище країни у світовій економічній системі, в зовнішніх потоках товарів, капіталів, інформації та інших ресурсів. При цьому також необхідно враховувати соціально-економічні наслідки управлінських та неекономічних параметрів суспільної системи зокрема: якість державного управління, рівень інституційного забезпечення, освітній рівень населення, інноваційність розвитку науки тощо. У такому контексті конкуренція ведеться вже не стільки за місце в міжнародному поділі праці, скільки за соціально-економічний статус країни в глобальних економічних процесах. Такий підхід найбільш адекватно відображає кінцеві цілі забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Конкурентоспроможність національної економіки є результатом взаємодії всіх суб'єктів економічних відносин, розвивається в органічному поєднанні з комплексом їх інтересів, які формуються під впливом різноманітних

чинників, зокрема, товарної політика підприємства, організації виробництва, економічних механізмів і т. п. При цьому фундаментальним мотиваційним важелем розкриття й розвитку конкурентоспроможності економічних суб'єктів є їх абсолютні та порівняльні конкурентні переваги. За останнє десятиріччя відбулося швидке висунення на перші позиції конкурентних переваг володіння інноваційними технологіями, конкурентоспроможним людським капіталом, інформаційними комунікаціями. Отже, однією з ключових передумов конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є їх здатність щодо динамічного пристосування до змін у структурі конкурентних переваг.

Формування конкурентних переваг, актуалізація конкурентного суперництва породжує нові вимоги до формування ефективних механізмів державної політики в напрямі підвищення та створення умов забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів. Основним недоліком теорії конкурентних переваг є те, що в її межах втрачається значна роль механізмів державного регулювання. Це робить проблематичним розгляд проблеми конкурентоспроможності передусім у глобальному аспекті, який передбачає її оцінювання з позицій, по-перше, якісних і цінових характеристик товарів та послуг даної країни на світових ринках і, по-друге, збалансованого зростання економіки країни як передумови утримання або збільшення національних конкурентних переваг.

Отже, підвищення конкурентоспроможності національних товаровиробників на підставі формування національної стратегії підвищення конкурентоспроможності є однією з основних умов ефективної інтеграції економіки країни у світовий ринок. У ринковій системі господарювання в категорії

«конкурентоспроможність» сконцентровано віддзеркалені економічні, науково-технічні, виробничі, організаційно-управлінські, маркетингові та інші можливості не лише окремого господарства, регіону, а й країни в цілому. Більшість розвинених країн цілеспрямовано зосереджує свої науково-технологічні й виробничі ресурси переважно в наукоємних секторах економіки, в результаті цього вони стають дедалі більше висококонкурентними.

За таких умов цілком зрозумілими та об'єктивно зумовленими є намагання кожної з країн обрати оптимальну стратегію і тактику економічної політики, спрямовану на стимулювання зрушень щодо поліпшення їх конкурентного становища в міжнародних економічних відносинах. Саме конкурентоспроможність визначається здатністю країни конкурувати з іншими економічними системами та утримувати стійкі позиції на світових ринках, вирішувати проблеми соціально-економічного характеру та забезпечувати високий рівень якості життя населення, виробництва товарів і послуг на основі швидких інноваційних змін.

Значне відставання економіки України за своїми кількісними та якісними параметрами від розвинених країн світу посилює актуальність дослідження механізмів підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Відносно швидке залучення України до міжнародного поділу праці виявило нездатність більшості національних виробників змагатися за зовнішні ринки та утримувати конкурентні позиції навіть на внутрішньому ринку. Єдиним перспективним напрямом подальшого розвитку України є формування конкурентного порядку. Реалізація конкурентного порядку можлива за умови, якщо державна економічна політика відповідатиме певній системі принципів, орієнтованих значною мірою на відміну від абсолютної більшості обмежень для

конкуренції та її стимулювання на основі різкого зменшення податкового навантаження та дерегуляції економіки.

Першими кроками на цьому шляху є об'єднання суспільства навколо системи цінностей цивілізованої конкуренції, створення та розширення умов для її реалізації, формування ефективних механізмів запобігання утворенню монополій та недопущення будь-яких проявів тіньової й мафіабельної конкуренції.

Серед зарубіжних учених, які аналізували та вивчали проблеми підвищення конкурентоспроможності окремих країн, варто назвати Д. Еванса, М. Енрайта, Е. Вольфа, М. Данна, К. Долара, П. Кругмана, Б.-А. Ландвел, Дж. Мура, Х. Одагірі, М. Портера, К. Прахалада, Дж. Робінсона, Дж. Сакса, Б. Скотта, А. Чандлера, Г. Хамела, Дж. Хікса, К. Фрімена та ін. Вітчизняна економічна наука збагатилася низкою нових вагомих досліджень щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Заслужують на особливу увагу наукові праці українських мислителів: Л. В. Балабанової, Я. Б. Базилюка, А. С. Гальчинського, В. М. Геєця, Н. В. Геселева, О. Г. Білоруса, Г. В. Гейера, Л. К. Кульпінської, О. В. Механіка, В. А. Павлова, О. Б. Чернеги, А. А. Стрелеца, І. П. Бідзюри, А. А. Чухно та ін.

Незважаючи на беззаперчні досягнення вітчизняних і зарубіжних наукових шкіл, недостатньо дослідженою та опрацьованою залишається низка проблем, пов'язаних із формуванням та реалізацією сучасних механізмів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки з урахуванням нових глобалізованих економічних викликів, розробленням системи конкурентних інноваційних стратегій та інструментарію управління змінами. Саме цим актуальним проблемам і

присвячена запропонована колективна монографія.

У книзі наведені результати досліджень, метою яких є розроблення теоретико-методологічних засад формування конкурентоспроможності національної економіки в контексті сталого розвитку та розбудови інформаційного суспільства. Відповідно до мети були поставлені такі завдання:

- вдосконалити теоретичні засади конкурентоспроможності як поліструктурного феномену;

- обґрунтувати методологічні підходи до оцінювання інноваційних чинників зростання конкурентоспроможності національної економіки;

- запропонувати науково-методичні підходи до механізму досягнення фінансової стабільності для забезпечення конкурентоспроможності України;

- розробити теоретико-концептуальні підходи до формування механізму впливу валютного курсу на цінову конкурентоспроможність продукції, а саме короткострокові ефекти і довгострокові тенденції;

- сформувати організаційно-економічну основу реалізації механізмів забезпечення формування конкурентних переваг;

- показати роль державно-приватного партнерства у системі конкурентоспроможності та науково обґрунтувати поняття «кластеризація» як засіб досягнення конкурентоспроможності;

- запропонувати механізм реалізації системи державного управління відходами в конкурентному середовищі;

- показати роль людського капіталу в підвищенні конкурентоспроможності підприємств та шляхи розвитку регіонів і підприємств.

Автори не претендують на вичерпність та завершеність висвітлених у колективній монографії

питань, багато з яких мають дискусійний характер, і будуть широко вдячні за відгуки та пропозиції щодо вдосконалення окремих частин дослідження. Водночас автори сподіваються, що результати їх роботи певною мірою сприятимуть удосконаленню сучасних механізмів забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Результати досліджень, наведені в монографії, можуть бути корисними в науковій і практичній діяльності фахівців, державних службовців і науковців у сфері економіки та управління національним господарством, економіки природокористування й охорони довкілля, а також для викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей.

Авторський внесок: Л. В. Кривенко, д-р екон. наук, професор, керівник колективу (вступ, п. 6.1); Є. В. Мішенін, д-р екон. наук, професор (п. 3.1, висновок); М. І. Макаренко, д-р екон. наук, професор (п. 2.1); О. П. Славко, д-р екон. наук, професор (п. 5.1); О. М. Дутченко, канд. екон. наук, доцент (п. 3.2); Т. О. Семененко, канд. екон. наук, доцент (п. 2.2); Н. М. Нілова, канд. екон. наук, доцент (п. 1.1); М. І. Синюченко, канд. екон. наук, доцент (п. 1.2); Г. М. Шамота, канд. екон. наук, доцент (п. 5.2); А. Ф. Бондаренко, канд. екон. наук, доцент (п. 4.1); С. В. Кривенко, канд. екон. наук, доцент (п. 3.3); Н. В. Мішеніна, канд. екон. наук, доцент (п. 3.2); В. М. Домрачев, канд. фіз.-мат. наук, доцент (п. 2.2); К. Ф. Черкашина, канд. екон. наук, доцент (п. 2.4); І. Є. Ярова, канд. екон. наук, доцент (п. 3.1); О. О. Дутченко, канд. екон. наук (п. 4.2); О. В. Ісаєва, канд. екон. наук (п. 2.3); Г. А. Мішеніна, канд. екон. наук (пп. 3.1, 3.2); В. М. Милашенко, канд. екон. наук (п. 6.2).

РОЗДІЛ 1

МЕТОДОЛОГІЯ ФОРМУВАННЯ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ

ЕКОНОМІКИ

1.1 Розвиток дефініції «конкурентоспроможність» в умовах глобалізації

Конкурентоспроможність національної економіки є інтегративним поняттям, що об'єднує важливий комплекс питань, пов'язаних із зростанням національного добробуту і рівня життя населення в умовах глобалізації.

Дослідження питань конкуренції має тривалу історію, але відсутність остаточного визначення поняття «конкурентоспроможність економіки» приводить до необхідності детальнішого вивчення суті сучасного розуміння конкурентоспроможності національної економіки.

До фундаментальних праць, присвячених методологічним питанням конкурентоспроможності, належать праці Й. Шумпетера, Р. Солоу, П. Друкера, М. Портера, М. Пебро, Д. Кауфмана, Дж. Бхагваті, П. Ліндєрта, Дж. Вільямсона, А. Лопес-Карлоса та інших. Ключові взаємозв'язки та окремі питання конкурентоспроможності розглядалися в працях Дж. Маршалла, Дж. Сакса, Дж. Гелбрейта, Б. Оліна, Дж. Стігліца, Е. Хекшера, П. Кругмана, І. Фішера та інших зарубіжних учених. Свій внесок зробили й українські вчені: В. Базилевич, Ю. Бажал, В. Геєць, Б. Буркинський, Я. Жаліло, І. Крючкова, Д. Лук'яненко, В. Лагутін, В. Семиноженко, С. Соколенко, Т. Циганкова, О. Шнипко та ін.

Дослідження конкурентоспроможності мають глибокі корені в економічній теорії, оскільки основною

метою є пошук відповідей на питання про причини процвітання народів і механізм завоювання лідируючих позицій на міжнародних ринках.

Так, уперше в історії економіки значущість міжнародної торгівлі для економічного зростання країни визначили меркантилісти. Основою підвищення національної конкурентоспроможності вони вважали регулювання міжнародної торгівлі. Зокрема, Д. Х'юм помітив, що збільшення в країні золота у разі підтримання активного сальдо торгового балансу збільшує пропозицію грошей у країні і приводить до зростання цін та заробітної плати, що, у свою чергу, спричиняє втрати конкурентних переваг.

Пізніше, взаємозалежність між міжнародною торгівлею країни і розвитком її внутрішньої економіки відзначили представники класичної школи. Оцінюючи конкурентоспроможність націй, вони використали статистику чинників виробництва, до яких відносили капітал, працю, землю та природні ресурси. Адам Сміт увів поняття «абсолютна перевага», що виникає тоді, коли країна виробляє один або декілька товарів із найменшими витратами щодо інших країн. Обмеженість цієї теорії полягає в тому, що вона не пояснює ситуації, коли країна не має абсолютної переваги у виробництві жодного товару. Ця проблема вирішується в теорії «порівняльних переваг» Д. Рікардо. Підставою для виникнення і розвитку міжнародної торгівлі може бути різниця у витратах виробництва товарів незалежно від абсолютної величини цих витрат. За таких умов у будь-яких країнах знайдеться товар, виробництво якого буде вигіднішим при існуючому співвідношенні витрат, ніж виробництво інших товарів. У виробництві цього товару країна матиме порівняльну перевагу, а сам товар стане об'єктом зовнішньоторговельних угод.

У моделі міжнародного обміну Д. Рікардо як основний чинник диференціації вартості розглядаються відмінності в продуктивності та якості праці. Зазначимо, що в сучасній теорії конкуренції рівень продуктивності праці нації залишається основним.

За теорією Хекшера – Оліна (теорія співвідношення факторів виробництва), основним чинником є відносна забезпеченість країни виробничими ресурсами, тобто країни прагнуть експортувати ті фактороінтенсивні товари, у виробництві яких використовують відносно надлишкові виробничі ресурси, та імпортувати ті товари, для виробництва яких потрібні відносно дефіцитні для них ресурси. Як наслідок, Пол Самуельсон запропонував теорію про вирівнювання цін на фактори виробництва. Зміст теорії вирівнювання факторіальних цін, або теорії Хекшера – Оліна – Самуельсона, зводиться до такого: міжнародна торгівля призводить до вирівнювання відносних і абсолютних цін на однорідні фактори виробництва у партнерів із торгівлі. На практиці ціни на гомогенні фактори виробництва в окремих країнах істотно відрізняються і далекі від збалансованого стану. Цю розбіжність між теорією та практикою прийнято пояснювати тим, що вся сукупність передумов, покладених в основу теорії Хекшера – Оліна, містить у собі безліч відступів від дійсності.

Упродовж ХХ століття розуміння конкурентоспроможності залишається одним з основних. Так, Й. Шумпетер, зробив значний внесок у розуміння конкурентоспроможності: висунув ідею про ключове значення інноваційної діяльності для економічного розвитку, визначив суть інновацій та сфери її прояву. Теорії інноваційного розвитку й ефективної конкуренції набули розвитку в працях Ф. Хайєка, Л. Мізеса, І. Кірцнера.

Еволюція змісту конкурентних відносин під впливом глобалізаційних та інноваційних факторів розкрита в концепціях конкурентної еволюції Р. Нельсона, С. Уїнтера, Дж. Мура, у працях представників школи стратегічного менеджменту М. Портера, Г. Хаміла, К. Прахалада, У. Чан Кіма, Р. Моборна, Г. Чесборо.

Вивчаючи чинники зростання економіки, Р. Солоу особливу увагу приділив фундаментальній важливості технологічних інновацій і ноу-хау в економіці. У 1965 р. американські дослідники Р. Фармер і Б. Річмен зробили спробу кількісно визначити рівень порівняльної конкурентоспроможності, запропонувавши використати для цього матрицю. Вони виділили чотири сфери «автономних змінних», до яких входили економічні, політичні, юридичні, освітні та соціально-культурні блоки змінних і потім поєднували їх із такими функціями, як виробництво, планування, або маркетинг. Така концепція стала основою розроблення сучасної методології, зокрема що використовується Європейським форумом з розвитку менеджменту.

Помітно вплинуло на подальшу еволюцію теорії питання міжнародної конкурентоспроможності дослідження М. Портера. Відкриття вченим «конкурентного ромба» полягає у виділенні ним чотирьох систем чинників, що визначають конкурентоспроможність економіки, а також дослідження взаємного впливу цих систем на конкурентоспроможність. Ці чотири системи чинників, кожен окремо і всі разом як система, створюють середовище, в якому народжуються і функціонують фірми кожної країни. Проаналізувавши умови розвитку «конкурентного ромба» в різних країнах, М. Портер виділив чотири стадії розвитку країни – це чинники виробництва, інвестиції, нововведення і багатство. Сьогодні це основа сучасного розуміння національної

конкурентоспроможності. Основними недоліками праці М. Портера є відсутність методики розрахунку рівня конкурентоспроможності і відповідно неможливість провести конкретне дослідження національної конкурентоспроможності, оцінити й порівняти між собою різні країни.

Сучасні визначення національної конкурентоспроможності, прийняті рядом офіційних організацій, по суті узгоджуються з теорією М. Портера, відбиваючи при цьому новий етап еволюції поняття конкурентної переваги. Загальне визначення конкурентоспроможності, прийняте в ОЕСР, свідчить що конкурентоспроможність – це здатність компаній, галузей, регіонів і націй створювати порівняно високий рівень доходів і заробітної плати, залишаючись відкритими для міжнародної конкуренції. Аналогічної думки додержуються й відомі американські вчені Д. Долар і Е. Вульф, які стверджують, що конкурентоспроможною є країна, що поєднує досягнення успіху в міжнародній торгівлі на базі високої технології й продуктивності з високими доходами та заробітною платою [199, с. 199–220].

Наступний етап розвитку теорії конкурентоспроможності був пов'язаний передусім із глобалізацією і науково-технічним прогресом. Розвиток комп'ютерних технологій сприяв значному розширенню можливостей аналізу великого обсягу даних національних статистик, визначенню основних закономірностей. Формалізація та деталізація аналізу чинників і показників конкурентоспроможності дозволила теорії вийти на новий етап розвитку, що привело до одержання обґрунтованого кількісного вираження. Результатом цих досліджень стала велика кількість чинників, що містять сотні показників, які визначають зміну конкурентоспроможності економіки.

Таким чином, виникла можливість розрахунків рейтингів країн світу за рівнем конкурентоспроможності.

У сучасних умовах основною метою сучасних праць стає перехід теорії конкурентоспроможності на новий етап – кількісного вимірювання та аналізування.

Якщо ж розглядати поняття конкурентоспроможності на різних рівнях товарів (послуг), компаній, галузей (ринків), регіонів, країн, то з цієї точки зору аналізу конкурентоспроможності приділена досить велика увага. Сформована певна ієрархія понять конкурентоспроможності. Якщо розглядається конкурентоспроможність товарів, то це є мікроконкурентоспроможність; конкурентоспроможність фірм національного базування – мезоконкурентоспроможність; конкурентоспроможність функціонування всієї сукупності державних, приватних і громадських інститутів – макроконкурентоспроможність; конкурентоспроможність інтеграційних об'єднань декількох країн, які домовляються проводити погоджену економічну політику, тобто створюють сукупні конкурентні переваги на міжнародному рівні.

Серед чинників, що впливають на конкурентоспроможність країни, виділяють: динамізм економіки (оцінюється за показниками: темпи економічного розвитку, обсяг виробництва найважливіших товарів із розрахунку на душу населення, положення національної валюти і т. д.); людські ресурси (визначаються на основі кількості і темпів зростання населення, робочої сили, рівня безробіття, рівня кваліфікації трудових ресурсів тощо); динамізм ринку (оцінюється за показниками рівня якості товарів, обсягу споживчих витрат на душу населення та ін.); ефективність промислового виробництва; стан і розвиток фінансової системи країни (оцінюється виходячи з діяльності

комерційних банків, ринку цінних паперів); ресурси та інфраструктура (досліджується забезпеченість країни різними видами ресурсів з оцінюванням розвитку інфраструктури); соціально-політична ситуація в країні (показниками є величина національного доходу та його розподіл, трудові відносини в промисловості і т. д.); роль держави (оцінюється мірою дії державного регулювання в економіці на основі дослідження рівня оподаткування, частки державного сектору в національному доході країни та ін.).

Отже, конкурентоспроможність країни визначається як:

– здатність країни виробляти більше матеріальних цінностей, ніж їх конкуренти на світових ринках;

– можливості країни за умов вільного і справедливого ринку виробляти товари та послуги (комісія з промислової конкурентоспроможності при президентові США);

– економічна можливість розплачуватися за отримані кошти;

– здатність країни виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам світових ринків, і створювати умови нарощування державних ресурсів зі швидкістю, яка дозволяє забезпечувати стійкі темпи зростання ВВП і підвищувати якість життя населення на рівні світових значень.

Структура конкурентоспроможності кожної країни сильно розрізняється, оскільки жодна держава не може бути конкурентоспроможною в усіх або хоча б у більшості галузей. У сучасній економічній літературі поняття «конкурентоспроможність регіону» зводять або на рівень держави, або на рівень великих корпорацій.

Конкурентоспроможність галузей промисловості згідно з позицією М. Портера ґрунтується на конкурентних

перевагах, усю різноманітність яких можна звести до двох основних видів: ресурсних і технологічних. Також необхідно створити технічні, економічні й організаційні умови для виробництва і збуту (з витратами, не вищими за інтернаціональні) продукції високої якості, що задовольняє вимоги конкретних груп споживачів.

Чинники конкурентоспроможності галузі (без специфіки галузей): галузева структура; наявність висококонкурентоспроможних підприємств-лідерів; розвинена галузева інфраструктура: система науково-технічної, виробничої, матеріально-технічної та комерційної співпраці як усередині галузі, так і з іншими галузями в країні та за її межами; система розподілу продукції; продуктивність праці; капіталомісткість і наукоємність, технічний рівень продукції, сукупність знань і наукових розділів, необхідних для самостійного освоєння продукції та її відтворення; обсяг технічних резервів для реалізації наукових проектно-конструкторських розробок; міра експортної орієнтації або імпортозалежності галузі; ступінь відповідності рівня розвитку галузі загальному рівню розвитку національного господарства, міра використання продукції в різних галузях національного господарства.

Таким чином, конкурентоспроможність галузі – здатність галузі виробляти товари та послуги, що відповідають вимогам світових і внутрішніх ринків, й створювати умови для зростання потенціалу конкурентоспроможності підприємств галузі.

За сучасними тенденціями конкурентоспроможність підприємства (організації) трактується як реальна і потенційна можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти та збувати товари, які за ціновими й неціновими характеристиками привабливіші для споживачів, ніж товари їх конкурентів. Зазначимо, що

як основний чинник підкреслюється вирішальна роль споживачів, які визначають рівень конкурентоспроможності фірм, товарів і послуг, придбаних і використовуваних цими споживачами.

Необхідно додати, що на мікрорівні, крім підприємств (фірм, організацій), економічними суб'єктами є домогосподарства.

Конкурентоспроможність підприємства і конкурентоспроможність продукції дуже тісно взаємозв'язані і співвідносяться як ціле та його частина. Так, можливість компанії конкурувати на певному товарному ринку залежить не лише від економічних методів діяльності підприємства, а безпосередньо пов'язана з конкурентоспроможністю товару.

Зазначимо, що за уявної тотожності підприємства у рамках стратегії диверсифікації можуть виробляти різні види продукції й одночасно працювати на різних товарних (галузевих) ринках. Тому рівень конкурентоспроможності підприємства і рівень конкурентоспроможності виробленої продукції не збігаються. Наявність одного або декількох видів конкурентоспроможної продукції в номенклатурі ще не означає, що підприємство теж є конкурентоспроможним. Передусім необхідно зазначити, що за базу для порівняння рівня конкурентоспроможності підприємства використовують дані за підприємствами-конкурентами, а не за товарами, що виробляються. Конкурентоспроможність підприємства забезпечується за рахунок різного роду переваг порівняно з основними конкурентами, а саме: економічних, фінансових, інвестиційних, кадрових, іміджевих тощо.

Із точки зору чинників виробництва М. Портер безпосередньо пов'язує їх із чинниками конкурентоспроможності і представляє у вигляді великих груп: людські ресурси (кількість, кваліфікація і вартість

робочої сили); фізичні ресурси (кількість, якість, доступність і вартість ділянок, води, корисних копалини, лісових ресурсів, джерел гідроелектроенергії, риболовецьких угідь, кліматичні умови й географічне положення країни базування підприємства); ресурс знань (сума наукової, технічної і ринкової інформації, що впливає на конкурентоспроможність товарів та послуг і зосереджена в академічних університетах, приватних дослідницьких лабораторіях, банках даних про дослідження ринку та інших джерелах); грошові ресурси (кількість і вартість капіталу, що може бути використаний на фінансування промисловості та окремого підприємства); інфраструктура (тип, якість наявної інфраструктури і плата за користування нею: транспортна система країни, система зв'язку, поштові послуги, переказ платежів і засобів із банку в банк усередині й за межі країни, система охорони здоров'я і культури, житловий фонд та його привабливість із точки зору проживання і роботи.

Базовим рівнем визначення конкурентоспроможності, безсумнівно, є конкурентоспроможність продукту. В широкому сенсі конкурентоспроможність продукту (товару, послуги) трактується як здатність бути привабливим для покупця порівняно з іншими виробами аналогічного виду і призначення завдяки кращій відповідності його якісних і вартісних характеристик вимогам даного ринку і споживчим оцінкам.

Остаточної, завершальної форми у вигляді співвідношення ціни та якості товару конкурентоспроможність набирає на мікрорівні. Це співвідношення залежить від умов, що сформувалися на попередніх рівнях, ефективності використання національних, загальногосподарських і галузевих переваг. Наприклад,

висока конкурентоспроможність підприємства або галузі залежить від того, наскільки в державі відрегульовані основні баланси економічного, соціального й політичного характеру. Не заперечуючи, що базовим є поняття конкурентоспроможності товару, можна стверджувати, що макроекономічний – основний рівень забезпечення конкурентоспроможності, оскільки саме на ньому визначаються основні умови функціонування всієї господарської системи держави. Наступним за значущістю вважається мезорівень, тому що саме на ньому формуються перспективи розвитку регіону, галузі або корпорації. Відзначимо, що всі рівні взаємозв'язані, і кожен попередній створює потенціал наступного, часто складно виділити, які з проблем належать до конкурентоспроможності країни, а які – до конкурентоспроможності товару або організації (підприємства).

Існуюча ієрархія дає можливість стверджувати, що конкурентоспроможність – це складне багаторівневе поняття, оцінювання та аналізування якого необхідно пов'язувати не лише з конкретним конкурентним полем, а й із його рівнем.

Сьогодні прийнято виділяти дві крайні позиції, що займають видатні теоретики сучасної економічної та управлінської науки стосовно конкурентоспроможності країни – П. Кругман і М. Портер [140; 201, с. 1–17; 204].

Позиція П. Кругмана щодо конкурентоспроможності країни базується на класичній теорії Д. Рікардо (теорія порівняльних переваг насамперед) та її пізніх неокласичних розширеннях, здійснених у рамках традиційних для цього теоретичного напрямку, передумовах моделі досконалої конкуренції і загальної рівноваги. Ця концепція зводить конкурентоспроможність країни до відносної продуктивності використовуваних

факторів, і відбивається в стані торгового балансу, валютного курсу, відносних цінах і в кінцевому підсумку позначається на добробуті країни. Усі ці результати є свідченням стану національної економіки, що є саморегульованою і не вимагає державного втручання. Об'єктом державного регулювання в умовах розвиненої економіки і фіксованого валютного курсу може стати національна валюта, девальвація якої здатна вирівняти дефіцит балансу, але це одночасно призведе до інфляції і в довгостроковому періоді дасть нульовий результат. Тому, на думку П. Кругмана, конкурентоспроможності країни, на відміну від конкурентоспроможності фірми в реальності не існує.

Інша позиція щодо конкурентоспроможності країни зазначена в працях М. Портера. Вперше вона була сформульована в рамках концепції конкурентних переваг країни в книзі «Конкурентні переваги націй», де автор протиставив поняття «конкурентні переваги країни» поняттю «порівняльні переваги», що широко використовується в неокласичній теорії торгівлі, викладеній у працях Д. Рікардо, Е. Хекшера і Б. Оліна. Застосовуючи створену ним теорію корпоративної стратегії для національного рівня, М. Портер доводить, що переваги (а відповідно, і конкурентоспроможність) країни виникають не з інтенсивності використання галуззю специфічних факторів, якими відносно надлишково наділена країна (що впливає з теорії Хекшера – Оліна). Вони є результатом зусиль, ужитих на рівні фірми, для розвитку нового продукту, здійснення змін, розвитку нових брендів або методів доставки тощо, тобто інновацій в широкому сенсі. Згідно з дефініцією М. Портера інновації можуть виникнути в будь-якій галузі, в якій існують умови, що спрямовують і стимулюють інноваційні зусилля незалежно від факторної інтенсивності.

Крім того, конкурентний потенціал будь-якої економічної системи складається з інноваційних умов і сформованих відповідних стратегій. Країни повинні рухатися від базових або простих факторів (природних ресурсів, дешевої некваліфікованої робочої сили) до більш розвинених (інновації та виробнича інфраструктура) разом зі зміною корпоративної стратегії. Створювати сприятливі умови для цього процесу повинне державне регулювання. Так, З. Варналій вважає: «Якщо країна слабо залучена до міжнародних економічних відносин, проблема полягає лише в неможливості аналізу й оцінювання конкурентоспроможності конкретної країни [19, с. 52]. У свою чергу, К. З. Назіров додає: «Не можна одні й ті самі критерії використовувати для оцінювання конкурентоспроможності різного рівня. Для визначення конкурентоспроможності національної економіки існує необхідність зв'язаності її результатів із добробутом населення. Вимоги до цілого, національного рівня, не можуть бути використані до рівня фірми. Саме зіставлення рівня конкурентоспроможності національної економіки з рівнем добробуту населення, рівнем розвитку людського потенціалу (що можливо зробити лише при визначенні та оцінюванні конкурентоспроможності економіки в цілому) наповнює особливим змістом категорію конкурентоспроможності національної економіки, дає простір для подальшого її вдосконалення» [116, с. 41].

Що ж стосується тенденцій у сучасних дослідженнях, то більшість із них ґрунтуються на визначенні дії певних факторів на загальний рівень успішності економіки в конкурентній боротьбі й оцінюванні ступеня впливу цих факторів на конкурентоспроможність.

Із точки зору фактора інновацій конкурентною стає економіка, в якій нові знання втілюються в готові

результати, а засоби її розвитку є такою системою економічних відносин, що постійно відтворює інновації. До домінуючих факторів інноваційної економіки належать: конкуренція на основі інновацій, інноваційна інфраструктура, розвинене бізнес-середовище, наукоємний характер виробництва, високий рівень освіти і професійні компетенції працівників, ефективна система інститутів. Конкурентними стають країни, які швидко пристосовуються до змін, розробляють інновації та впроваджують нововведення. На сьогодні ця концепція найбільше користується попитом як у теоретичному, так і в практичному напрямі й найбільш повно відображає новітні тренди соціально-економічного розвитку. Це пов'язано з тим, що, по-перше, інновації відіграють найважливішу роль у розгортанні інноваційної складової в сучасній конкурентній боротьбі, по-друге, до інноваційного процесу звертаються, як і раніше, представники різних шкіл та напрямків економічної науки, по-третє, інновації властиві усім сферам діяльності. Цю концепцію використано при формуванні методики визначення глобального індексу конкурентоспроможності.

Інституціональна конкуренція виявляється в тому, що в умовах недосконалої конкуренції функціонуючі інститути (організації), традиції, правила, норми стимулюють конкуренцію та сприяють розвитку конкурентних переваг. Тобто інституційна система та інституційна динаміка стають визначальними чинниками конкурентоспроможності сучасних національних економік. Країни конкурують не стільки у виробничо-технологічній сфері, скільки у виборі інституційних структур та інституційних стратегій для моделі національного розвитку. Здатність країни швидко враховувати та інституціоналізувати нові фактори конкурентоспроможності створює для неї найкращі

конкурентні переваги.

На глобальному рівні конкурентоспроможність визначається як здатність економіки країни брати участь у світогосподарських зв'язках, результатом цього є підвищення рівня та якості життя населення не за рахунок зовнішніх запозичень, а за рахунок внутрішнього виробництва.

Кожна з розглянутих концепцій конкурентоспроможності національної економіки відповідає конкретним соціально-економічним умовам, новим трендам, тенденціям, суперечностям. У кожній із них предметом аналізу стали фактори впливу, конкурентні переваги, що найбільш адекватно відображали нові тенденції розвитку. На сучасному етапі особливу роль починають відігравати інституційні ресурси, які найбільш адекватно відповідають глобальним тенденціям.

Різноманітність конкурентних характеристик і факторів, що впливають на конкурентоспроможність економіки, умовно можна поділити на: 1) мікрорівневі (якість та ціна продукції); 2) мезорівневі (стан галузей, що забезпечують стале поліпшення показників ефективності використання наявних виробничих ресурсів, техніко-економічну динаміку їх продукції); 3) макрорівневі (загальний стан господарської системи, її збалансованість, інвестиційний клімат, податковий режим, стан національного науково-освітнього комплексу й технічної бази).

Таке структурування необхідно доповнити й розширити. По-перше, економічними суб'єктами на мікрорівні є не лише підприємства, а й домогосподарства. Необхідною умовою створення нової економіки є безумовне забезпечення конкурентоспроможності на рівні індивіда в процесі радикальної системної перебудови економіки. А до мікрорівневих факторів долучається

аналіз базових факторів конкурентоспроможності індивіда як функції інвестицій у соціальну інфраструктуру. По-друге, аналіз конкурентоспроможності на мезорівні необхідно доповнити аналізом агрегованого рівня – регіону. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується двома взаємозв'язаними процесами – регіоналізацією та глобалізацією. По-третє, аналіз рівнів конкурентоспроможності необхідно доповнити мегарівнем, що дасть можливість з'ясувати особливості формування та забезпечення глобальної конкурентоспроможності національної економіки.

Еволюція теоретичних уявлень стосовно розвитку факторів, конкурентних переваг, механізмів здійснення та виміру конкурентоспроможності національної економіки відображена в різних підходах, серед яких найбільш популярними стають інноваційний, та інституційний. У сучасних умовах актуалізуються інституційні чинники конкурентоспроможності національної економіки, що ставить завдання подальшого вивчення інституційних засад конкурентоспроможності національної економіки.

1.2 Концептуальні основи інноваційного зростання конкурентоспроможності національної економіки

Початок XXI століття ознаменувався революційною трансформацією і переходом суспільства до нової високоорганізованої системи господарювання, що спирається на накопичений інформаційний ресурс, передові інформаційно-комунікаційні технології і високотехнологічний спосіб виробництва нових наукових знань та інноваційного продукту і послуг. Цей перехід має глобальний характер і стосується принципів суспільної організації більшості країн світу. Він характеризується

тим, що настає епоха регульованого спрямованого стійкого розвитку людського суспільства на новому інформаційно-технологічному фундаменті та наукових здобутках.

У сучасних умовах формування глобальної постіндустріальної економіки міжнародна конкурентоспроможність та економічне зростання окремих країн не можливі без інтелектуалізації виробництва на фундаменті нового технологічного укладу та потужного інноваційного потенціалу.

Необхідність інноваційної моделі розвитку національної економіки обумовлена зростанням впливу науки та нових технологій на соціально-економічний стан країни на всіх рівнях від окремої людини й до її місця в глобальному світі. Нові технології докорінно і швидко змінили структуру світової економіки. Неспроможність країни розвивати економіку на інноваційному ґрунті не лише гальмує її розвиток, але й призводить до економічної та соціальної деградації і відсуває її на периферію світових економічних процесів.

Стратегічним пріоритетом для України в контексті забезпечення національної конкурентоспроможності в постіндустріальній системі господарства є опанування науково-технологічною моделлю економічного розвитку [15]. Інноваційний розвиток для України фактично є основною рушійною силою, спроможною подолати глибоку системну економічну кризу, зменшити вражаючий розрив із розвиненими державами, підвищити конкурентоспроможність національної економіки, зберегти її незалежність.

Для інноваційного прориву Україна має інтелектуальні передумови, а саме накопичений потенціал фундаментальних і технологічних досліджень, визнаних у світі власних наукових шкіл та унікальних технологій у сферах розроблення нових матеріалів, біології,

радіоелектроніки, фізики низьких температур, електрозварювання, інформатики, телекомунікацій та зв'язку, військових технологій, здатних забезпечити розвиток високотехнологічного виробництва на рівні найвищих світових стандартів.

Інноваційне економічне зростання ґрунтується на безперервності процесу створення і впровадження різних інноваційних рішень у сферах виробництва та реалізації продукції. Найважливішими резервами такого зростання є інновації в промисловість, інвестиції в людський капітал, у наукоємні галузі реального сектору економіки, а також підвищення ефективності макроекономічного регулювання. Інвестиції у великі інноваційні проекти, в інформаційні технології, в людський капітал мають мультиплікаційний ефект, оскільки вони прискорюють зростання самих інновацій і в цілому економіки країни. Про важливість інноваційного чинника в економічному розвитку свідчить той факт, що питома вага нових знань, що втілюються в товарах, технологіях, освіті, організації виробництва у розвинених країнах, становить від 70 до 90 % їх ВВП [17]. Відповідно до міжнародних досліджень у разі, якщо частка інноваційної продукції у ВВП країни займає менше ніж 20 %, національна економіка втрачає свою конкурентоспроможність. Для провідних економік світу цей показник коливається близько 50 %, а в Україні частка інноваційної продукції знизилася з 9,4 % у 2000 році до 1,4 % у 2015 році [117].

Удосконалення моделі соціально-орієнтованої економіки на інноваційній основі передбачає:

- 1) створення нової якості людського капіталу;
- 2) збільшення та використання інноваційного потенціалу;
- 3) впровадження нових технологій;

4) формування відповідної для інновацій суспільно-політичної, інституційно-правової й економічної інфраструктури;

5) підвищення ефективності інновацій;

6) забезпечення прикладної (інноваційної) орієнтації НТП. Таким чином, інноваційний розвиток та інноваційні стратегії є ключовими напрямками підвищення конкурентоспроможності на різних рівнях економіки.

Результативність та ефективність інноваційного процесу визначаються взаємодією великої кількості чинників, насамперед це інноваційний потенціал країни, управління інноваційним розвитком, особливості проведення інноваційного процесу [189].

Найважливішим провідником інноваційної трансформації національної економіки є держава, яка створює й реалізує завдання макроекономічних перетворень у формуванні ефективної інноваційної, науково-промислової політики та визначає її пріоритети. Інноваційна політика держави спрямована на забезпечення конкурентоспроможності національної продукції та послуг, підвищення якості життя і забезпечення зайнятості за рахунок створення сприятливих умов для активного використання інноваційного потенціалу на користь розвитку країни. Під державною інноваційною політикою розуміють сукупність цілей, завдань, пріоритетів інноваційної діяльності країни і механізмів їх реалізації. Предметом державної інноваційної політики є відносини, що виникають із приводу створення інновацій та їх упровадження в практику суспільного життя, а суб'єктом – законодавчі та виконавчі органи державної влади. Пріоритети державної інноваційної політики вмщують пріоритети інноваційної діяльності (пріоритети тематичного характеру) і пріоритети управління цією

діяльністю (пріоритети заходів, форм і способів дії на інноваційні процеси з боку суб'єктів управління).

Ядром реалізації державної інноваційної політики є побудова системи заходів інституційно-правової, організаційно-управлінської та фінансово-інвестиційної підтримки суб'єктів інноваційної діяльності й забезпечення сприятливих умов інноваційних процесів. У своїй сукупності ці заходи утворюють механізм державної інноваційної політики.

Інституційно-правовою базою інноваційного розвитку є формування правового поля державного регулювання інноваційної сфери та діяльності суб'єктів господарювання. Вагоме значення у процесі підтримання моделі інноваційного розвитку країни має створення інституційного середовища з елементів організаційно-управлінського забезпечення національного інноваційного процесу, до яких варто віднести: систему державних органів регулювання сфери інновацій; управлінські інструменти об'єднання учасників інноваційного процесу; розвинену інноваційну інфраструктуру. Формування фінансово-інвестиційного забезпечення передбачає побудову ефективного механізму фінансування інноваційного процесу; застосування різних форм і методів, інструментів активізації інвестування інноваційної діяльності, зокрема, прямого державного фінансування, залучення приватних і прямих іноземних інвестицій, розвиток венчурного бізнес-середовища, створення спеціалізованих банків і фондів, державно-приватне партнерство тощо; створення ефективної та результативної державної грошово-кредитної політики.

Діяльність держави щодо здійснення політики розвитку виробництва на інноваційній основі має суперечливий характер, що виявляється встановленням міри втручання держави в дію ринкових механізмів, які

формують економічне середовище інноваційного процесу.

На шляху забезпечення розвитку промисловості на інноваційній основі постають бар'єри, насамперед це суперечності між довгостроковими і короткостроковими цілями науково-технічної, інноваційної та промислової політики держави, спрямованої на забезпечення економічного й соціального розвитку. Бар'єрами державної політики регулювання інноваційного розвитку є:

- обмеженість ресурсів;
- низька ефективність і непрозорість розподілу ресурсів;
- труднощі визначення успішних у майбутньому пріоритетів економічного розвитку та передбачення довгострокових перспектив із метою підтримання безпеки й конкурентоспроможності країни;
- необхідність підтримання традиційних видів діяльності, що становлять значну частку національного виробництва;
- забезпечення стабільності, політичної спадкоємності та відповідальності;
- необхідність узгодження багатоцільових інтересів розвитку окремих бізнесів згідно з цілісним баченням майбутнього і тим самим із здешевленням витрат на перспективні НДДКР за рахунок ресурсів бізнесу і сприянням комерціалізації одержаних результатів, скорочуючи розрив у часі між результатами фундаментальної науки та використанням їх на практиці.

Сучасними бар'єрами інноваційного розвитку України є:

- економічна й політична нестабільність;
- прагнення до міграції високоосвіченої молоді й науковців, особливо у нинішній кризовий час;

- низький рівень розвитку інноваційної інфраструктури і слабкість інститутів розвитку;

- відсутність розвиненої фінансової системи за участі держави, здатної підтримати кредитування економіки, не говорячи про інновації, що мають підвищені ризики;

- слабкі венчурні фонди і нерозвинена система регулювання їх діяльності, а також оподатковування.

Причинами недостатнього рівня розвитку інновацій є:

- неможливість накопичення окремими суб'єктами господарювання коштів, необхідних для здійснення масштабних інновацій;

- низький рівень фінансування інноваційної діяльності;

- слабка зорієнтованість інституційної, фінансової та банківсько-кредитної систем на підтримання інноваційного розвитку вітчизняної економіки;

- недостатній рівень державного впливу на розвиток інноваційної діяльності [126, с. 102].

Державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється прямими й непрямими методами. Методи прямого регулювання передбачають безпосередню участь держави у вирішенні як загальних проблем науково-технічного розвитку, так і проблем його окремих сфер та напрямів. Прямі методи мають дві форми: адміністративно-відомчі та програмно-цільові. Адміністративно-відомча форма передбачає пряме дотаційне фінансування відповідно до спеціальних законів. Програмно-цільова – це фінансування в рамках державних програм підтримання нововведень, створення системи держконтрактів на придбання інноваційних товарів і послуг, надання пільгових кредитів фірмам, що розробляють і доводять до комерціалізації нові продукти. Методи непрямого регулювання створюють економічні та

правові умови інноваційної діяльності. До непрямих методів відносять податкову, кредитну, митну, амортизаційну і цінову політику. Ці методи використовуються насамперед для створення сприятливого інноваційного клімату [189].

В Україні за Законом «Про інноваційну діяльність» передбачені такі види фінансового підтримання інноваційної діяльності:

1) повного безвідсоткового кредитування пріоритетних інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів місцевих бюджетів;

2) часткового (до 50 %) безвідсоткового кредитування інноваційних проектів за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту та (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності;

3) повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів;

4) надання державних гарантій комерційним банкам, що здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів [144].

Майже всі пільги, передбачені законодавством для суб'єктів інноваційної діяльності, фінансуються коштами державного бюджету. Але держава виділяє на ці цілі мало ресурсів, тому сподіватися на ефективність даних заходів не доводиться.

Щоб подолати відставання України у становленні та розбудові її національної інноваційної системи й інтеграції до світового науково-технічного простору, важливим є

вивчення досвіду країн Європейського Союзу щодо створення умов для переходу до інноваційного економічного зростання. Одними з найвагоміших факторів упровадження іновацій у виробництво є наявність і доступність наукових ідей, технічних чи технологічних винаходів, що є результатом наукових досліджень. Для підвищення ефективності й результативності наукових досліджень країни ЄС сприяють науково-технологічному та інноваційному співробітництву держав цього регіонального угруповання через механізми стимулювання їх науково-дослідної і технологічної кооперації. Це пояснюється тим, що швидкий розвиток науково-технічного прогресу не дозволяє кожній країні ЄС самостійно проводити масштабні наукові дослідження та розроблення, насамперед фундаментального характеру. Поглиблення співпраці в галузі науково-дослідних розробок і технологій сформувало нові механізми міжнародної кооперації в цій сфері. Для досягнення поставлених цілей у країнах Європейського Союзу створено міждержавні центри наукових досліджень, фінансування яких здійснюється з бюджету Євросоюзу. У межах цієї співпраці була розгорнута європейська стратегічна програма досліджень у галузі технології інформаційних систем ЄСПРИТ, що перетворилася на складову частину рамкових угод на рівні Європейського Союзу, галузей промисловості зі створенням міждисциплінарних центрів такого співробітництва, інноваційних центрів із передавання нової технології малому і середньому бізнесу тощо. При цьому держави не лише сприяють розширенню співпраці фірм із дослідними установами, а й визначають за допомогою виробничих підприємств найперспективніші напрямки співробітництва у створенні конкурентоспроможних інновацій [71].

Інноваційний розвиток дає підприємству можливість отримувати значні прибутки, створювати робочі місця, збільшувати доходи населення, формувати ВВП та бюджети всіх рівнів. Проте зростання ВВП України на основі нових технологій становить дуже низький відсоток, у той час як середньоєвропейський показник становить 25–35 %, а в Китаї – досягнув 40 % [9, с. 35]. Згідно з дослідженнями вітчизняних і зарубіжних учених внесок наукової та інноваційної діяльності у приріст ВВП сягає 30–75 %. На жаль, в Україні цей показник є досить незначним. Зростання рівня ВВП можна отримати саме завдяки підтриманню науково-технічної та інноваційної діяльності, розвитку інноваційного підприємництва. Збільшення показника інвестиції в основний капітал на 1 % приведе до підвищення ВВП на 0,1 %, такий самий результат можна одержати і за умови зростання обсягу реалізованої інноваційної продукції. Приріст кількості впровадження нових технологій і технологічних процесів до 1 % зумовить підвищення ВВП на 0,4 %, водночас збільшення обсягу науково-технологічних робіт приведе до підвищення ВВП на 0,7 % [189].

Світова практика стверджує, що перетворення науки на головну продуктивну силу можливе за наявності двох умов:

- розмір фінансування наукових досліджень повинен перевищувати 1 % ВВП і водночас зберігати тривалу динаміку зростання цього показника;

- обсяг ВВП країни повинен перевищувати 1 000 доларів США на душу населення.

Найважливішою детермінантою зростання потужності інноваційного потенціалу національної економіки є витрати на науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи (НДДКР) та освіту. В розвинених державах вони становлять від 2,5 до 3 % ВВП [70], в

Україні – менше ніж 1 %. У США щорічні витрати на НДДКР упродовж останніх 10 років дорівнюють у середньому 250 млрд доларів за один рік, що становить майже половину сукупного світового показника. В Україні у кращі роки цей показник перебував на рівні близько 1,5 млрд гривень і 0,5 млрд гривень – на цей час [117]. А що стосується витрат на освіту, то і її частка у ВВП в провідних країнах рідко буває нижчою ніж 5 %. Так, у Швеції витрати на освіту (у відсотках ВВП країни) у середньому становлять 7,7 %, у Данії – 8 %, у Фінляндії – 6,2 % [120, с. 187–210].

В Україні обсяги фінансування інновацій упродовж усього трансформаційного періоду знижуються, про що свідчить, наприклад, скорочення частки витрат на НДДКР у ВВП з 1,36 % у 1996 році до 0,6 % у 2015 році, і відповідно темпи зниження обсягів фінансування науки і освіти у 1,5–2,8 раза вищі порівняно з темпами скорочення ВВП. Своєрідністю розвитку сектору високотехнологічної продукції України порівняно з економічно розвиненими країнами є те, що експорт високотехнологічної продукції не сягає вище ніж 7 % і останніми роками скоротився. У країнах ЄС цей показник коливається у межах 14–19 %, у США – 21–35 %, у Японії – 18–28 %, у Китаї – стійка тенденція до зростання (від 6,8 % до 31 %) [162]. Розроблення і впровадження технологічних інновацій здійснювали лише близько 18 % підприємств вітчизняної промисловості, Нідерланди – 62 %, Австрія – 67 %, Німеччина – 69 %, Данія – 71 % та Ірландія – 74 %). Як наслідок, частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції становить лише 1,4 %, у кращі роки - близько 8 %, (Євросоюз – 60 %, Південна Корея – 65 %, Японія – 67 %, США – 78 %) [78, с. 99].

Загалом витрати українських підприємств на НДДКР (у відсотках до ВВП) не перевищують 0,7 %, що істотно

нижче ніж в іноваційних країнах-лідерах – 2,5–4,5 % , та 1,5–2,5 % – у країнах «другого ешелону» [189]. Так, у 2014 р. розробленням і впровадженням технологічних іновацій займалися 1 609 підприємств, або 16,1 % від загальної кількості промислових підприємств України [117].

Низький рівень іноваційної активності українських підприємств передусім пояснюється мізерними обсягами фінансування цих робіт. На сьогодні основним джерелом фінансування іновацій у промисловості України є власні кошти підприємств, їх питома вага дорівнює від 70 до 97 % у загальному обсязі фінансування. На державну підтримку підприємствам сподіватися не доводиться, так само як і на іноземні інвестиції. Держава, так само як і закордон, фінансує іновації менше ніж 1 % (табл. 1.2.1) [117].

Таблиця 1.2.1 – Впровадження іновацій на промислових підприємствах України

Рік	Загальна сума витрат, млн грн	Зокрема за рахунок коштів, млн грн			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
1	2	3	4	5	6
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10821,0	7969,7	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2

Продовження таблиці 1.2.1

1	2	3	4	5	6
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8
2015	13813,7	13427,0	55,1	58,6	273,0

Переважають власних коштів підприємств серед джерел фінансування інновацій спостерігається з причини недостатності та ускладненого залучення інших ресурсів (унаслідок несприятливого інвестиційного клімату, незначного використання кредитних джерел, відсутності венчурного капіталу, неадекватної іноваційної політики держави).

Як уже зазначалося, іноваційний розвиток України перебуває на низькому рівні і постійно регресує. Знижується активність промислових підприємств: за даними Держкомстату, питома вага іноваційно-активних підприємств у 2000 р. становила 18 %, у 2015 р. – 17,3 %, у країнах «великої сімки» таких підприємств 70–80 %. Більш показовим чинником зниження іноваційної активності є зменшення частки іноваційної продукції в обсязі промислової з 9,4 % у 2000 р. до 1,4 % у 2015 р. (табл. 1.2.2).

Аналіз статистичних даних демонструє, що істотних змін щодо кількості промислових підприємств, які займаються іноваційною діяльністю, за останні роки не спостерігається. Обсяг реалізованої цими підприємствами іноваційної продукції становив 3 136 млн грн [117], 332 підприємства реалізовували свою іноваційну продукцію за межі України, 24,7 % якої надходило до країн СНД, а майже кожне четверте підприємство реалізовувало продукцію, що була новою для ринку. На технологічні іновації підприємства витратили 13 813 млн грн. Близько 70 % коштів було вкладено у придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 8,4 % –

на внутрішні і 2 % – на зовнішні науково-дослідні розробки, ще 0,4 % – на придбання інших зовнішніх знань [89].

В Україні останніми роками дещо активізувалася робота з продажу інновацій. Але, на жаль, українські підприємства часто продають ліцензії на результати НТР, які ще не впроваджувалися, а купують за кордоном технології, створені вже 10–15 років тому, продовжуючи таким чином їх життєвий цикл. Це позбавляє економіку України конкурентних переваг на міжнародних ринках та закріплює статус аутсайдерів науково-технічного прогресу [89].

Таблиця 1.2.2 – Впровадження інновацій в економіку України (1996–2015 рр.) [117]

Рік	Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
1	2	3	4
1996	1,36		
1997	1,35		
1998	1,24		
1999	1,21		
2000	1,16	18,0	9,4
2001	1,11	16,5	6,8
2002	1,11	18,0	7,0
2003	1,24	15,1	5,6
2004	1,19	13,7	5,8
2005	1,09	11,9	6,5
2006	0,98	11,2	6,7
2007	0,93	14,2	6,7
2008	0,90	13,0	5,9

Продовження таблиці 1.2.2

1	2	3	4
2009	0,95	12,8	4,8
2010	0,90	13,8	3,8
2011	0,79	16,2	3,8
2012	0,80	17,4	3,3
2013	0,80	16,8	3,3
2014	0,69	16,1	2,5
2015	0,64	17,3	1,4

Важливим чинником іноваційного процесу є комерціалізація іновацій, що демонструє сприйнятливість виробництва до нововведень. Процес комерціалізації в Україні має зворотний напрямок розвитку порівняно з динамікою створення нових зразків вітчизняної продукції. Зазначена тенденція знижує й ефективність зовнішньоекономічної діяльності в Україні, призводить до посилення імпортозалежності нашої держави від наукоємних товарів і науково-технічних послуг, локалізації в країні трудо- та ресурсомістких, а також екологонебезпечних виробництв тощо.

Підтвердженням цього є й надзвичайно низька питома частка України у світовій торгівлі наукоємними та високотехнологічними товарами. Так, на сьогодні український експорт продукції з високим рівнем доданої вартості не перевищує 0,02 % від світового обсягу, тоді як постіндустріальні країни світу постійно нарощують свою присутність на світових ринках науково-технічної продукції (наприклад, на сьогодні на такі країни, як США, Японія, Німеччина, відповідно припадає 39, 30 та 16 % від загального обсягу ринку іноваційних товарів, що оцінюється 2 трлн 300 млрд дол. США) [120].

Віддаючи належне бюджетним джерелам фінансування, необхідно відзначити пріоритетність у структурі фінансової підтримки іноваційної діяльності

підприємств (передусім малих наукоємних підприємств) коштів приватних осіб та структур. Відповідно до наявних проблем розвитку інновацій в Україні завданням державної інноваційної політики також повинно стати формування гнучкого механізму стимулювання інвестицій в інновації приватного капіталу як внутрішнього, так і зовнішнього походження.

Споживачами та розробниками інновацій є венчурні фірми. Венчурне підприємство в Україні у тому вигляді, в якому воно діє в більшості країн із ринковою економікою, не визначене. В умовах економічної нестабільності й відсутності державного впливу на господарські процеси венчурні підприємства, що виникають, нерідко змінюють свій основний профіль, орієнтуючись переважно на посередницько-збутову діяльність. Світовий досвід показує, що основним фактором, який стримує науково-технічну діяльність венчурних фірм, є недостатність фінансових коштів, що компенсується з бюджету держави. Ефективна діяльність венчурних підприємств неможлива без наявності сучасної досконалої науково-технічної інфраструктури. Відповідно до Закону «Про наукову і науково-технічну діяльність» [62] завдання організації та координації заходів щодо створення такої інфраструктури покладене на уряд. Основними елементами інноваційної інфраструктури повинні стати спеціалізовані самостійні організації та установи, першочерговими видами діяльності яких є: консалтинг, інжиніринг, посередницькі та інформаційні послуги, послуги технопарків, аудиторські послуги, венчурне фінансування, патентні послуги, управління і координація тощо. Такі організації в Україні перебувають на стадії становлення. Таким чином, сьогодні в Україні ще не сформовані належні умови для розвитку та функціонування венчурного підприємництва.

Наздоганяти українській економіці світових лідерів інновацій стає дедалі складніше. Світовими лідерами за обсягами R&D видатків є США, Китай та Японія. Окрім вищеназаних трьох країн, до зазначеного списку входили Німеччина (4), Південна Корея (5), Франція (6), Великобританія (7), Індія (8), Росія (9) та Бразилія (10). Питома вага сукупних валових R&D-видатків цих країн у 2012 р. становила 78,6 % від зазначеного світового показника та 79,0 % – у 2013 р., така тенденція збереглася і в 2014 р. За прогнозами, питома вага валових R&D видатків десяти країн-лідерів у світовому показнику зросте і становитиме понад 80 % [28]. Стосовно України позитивним є те, що за показником R&D-інвестицій вона увійшла у 2013 р. до 40 країн, сумарні R&D видатки яких становили 97,4 % від світового показника. Позитивним є те, що України у 2007 р. не було в цьому списку і сподіваємося, що їй вдасться зберегти та покращити свої позиції [28].

Зважаючи на світові тенденції і враховуючи взаємозв'язок між науковими дослідженнями й розробками та економічним зростанням, важко пояснити неадекватне ставлення до науки в українському суспільстві. За міжнародними оцінками, одне робоче місце у R&D-секторі економіки обумовлює функціонування більше ніж двох робочих місць в інших її сферах.

Для реалізації цих пріоритетів використовують: державні замовлення на створення науково-технічної продукції; галузеві науково-технічні програми, яким надано статус національних, та ін.

Так, у Законі України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [63] визначено такі пріоритетні напрями інноваційної діяльності загальнодержавного рівня:

- модернізація електростанцій;

- нові та відновлювані джерела енергії, новітні ресурсозбережні технології;
- машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва;
- розвиток високоякісної металургії;
- нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології,
- телекомунікації;
- вдосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій;
- високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;
- транспортні системи: будівництво і реконструкція;
- охорона й оздоровлення людини та довкілля;
- розвиток інноваційної культури суспільства: підтримання національної книговидавничої справи, освітніх та науково-популярних видань.

Досвід «нових індустріальних країн» та ряду країн із перехідною економікою свідчить, що пріоритетні напрямки державної фінансової підтримки стосувалися насамперед технологічно передових галузей економіки, які детермінували науково-технічний прогрес країн і мали досить конкретний характер. Якщо екстраполювати ці програми на українські умови, то, на наш погляд, пріоритетними повинні бути галузі, що складають основу «економіки знань», а саме:

- розвиток комп'ютерних мереж;
- створення нових поколінь мікросхем;
- створення телебачення з високим ступенем можливостей екрана;
- нові ліки та засоби захисту рослин;
- створення нових матеріалів;

- створення автомобіля та літака нового покоління, кардинальна модернізація залізничного транспорту;
- розвиток природоохоронних технологій;
- розроблення нових функціональних біоматеріалів;
- розроблення нових джерел енергії;
- створення нового покоління ядерних реакторів і засобів контролю та ін.

Недостатність джерел фінансування за низького рівня платоспроможного попиту на інновації зумовлює й щорічне скорочення кількості наукових розробок. Кризові симптоми характерні і для кадрової складової інноваційного потенціалу України, що виявляється передусім у відпливу спеціалістів із науково-технічної сфери.

В Україні впродовж двадцяти п'яти років її незалежності формувалася й закріплювалася модель економіки, побудована переважно на низькотехнологічних укладах, що може бути конкурентоспроможною на зовнішньому ринку винятково за рахунок дешевої робочої сили. Така економічна модель за своїми базовими властивостями не потребує інновацій, не передбачає інвестицій у людський капітал (навіть якщо існує реальна можливість таких інвестицій), не формує внутрішнього платоспроможного попиту на інновації та інноваційну продукцію, не створює належних стимулів до інноваційної діяльності. Найбільшим ризиком, що супроводжує закріплення такої моделі, є занепад основного джерела інноваційної економіки – системи продукування й трансляції знань, тобто науки і освіти. Оскільки за такої моделі не формується попит на кваліфікованих працівників, то знання втрачають інструментальне значення, відповідно не формується (або скорочується) попит на якісну освіту; знижується рівень суспільної престижності професій учителя, вченого, науковця. А це

становить реальну загрозу формуванню інноваційної економіки в перспективі.

Попит на інновації виникає тоді, коли переважна частина населення має платоспроможний попит середнього рівня, тобто може задовольнити не лише фактично фізіологічні потреби виживання особи, а й соціально-культурні потреби розвитку особистості. А потреба розвитку передбачає потребу постійних інновацій як у широкому, так і у вузькому значенні поняття. Саме потреби і платоспроможний попит середнього класу вирішальним чином визначають структуру внутрішнього національного ринку і створюють мотивацію національного виробника до впровадження інноваційної продукції, а отже й інноваційних технологій виробництва.

Таким чином, підвищення конкурентоспроможності економіки України можна досягти виключно шляхом інноваційного розвитку; впровадження інновацій необхідно здійснювати на основі поєднання державних, регіональних і галузевих інтересів розвитку, об'єднуючи цільову, керовану, керувальну та забезпечувальну підсистеми.

Інноваційна стратегія, що є підґрунтям управління інноваційним розвитком і використання інноваційного потенціалу дає можливість підвищити конкурентоспроможність, створює умови для соціального й економічного розвитку національної економіки і, як наслідок, сприяє ефективному розвитку економіки підприємств, регіонів, країни загалом.

Управління інноваційним розвитком на кожному рівні господарювання постає перспективним завданням для відповідного апарату управління та умовою зростання конкурентоспроможності.

Найбільш пріоритетними чинниками конкурентоспроможності за інноваційною компонентою

України є обсяг науково-технологічних робіт, кількість упровадження нових технологій і технологічних процесів, інвестиції в основний капітал, обсяг реалізованої інноваційної продукції.

Таким чином, інноваційний розвиток та інноваційні стратегії є ключовими напрямками підвищення конкурентоспроможності економіки країни в сучасних конкурентних умовах на кожному рівні національної економіки. Первинність інноваційних чинників економічного зростання та національного розвитку України є незаперечним фактом, і це повинна усвідомити політична та наукова еліта нашої держави.

РОЗДІЛ 2

АКТУАЛІЗАЦІЯ РОЛІ ФІНАНСОВИХ МЕХАНІЗМІВ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1 Механізм впливу валютного курсу на цінову конкурентоспроможність продукції: короткострокові ефекти і довгострокові тенденції

У міру насичення ринків продукцією широкого асортименту та високої якості фокус економічного суперництва між виробниками поступово зміщується у сферу забезпечення нецінової конкурентоспроможності їх товарів і послуг. Однак на ринках сировинних матеріалів, енергоносіїв та стандартизованих виробів актуальною залишається здатність продукції привабити споживачів нижчою ціною порівняно з аналогами у виробників-конкурентів.

Цінова конкурентоспроможність продукції визначається фундаментальними законами економіки і залежить від вартості виробничих ресурсів, продуктивності факторів виробництва та обраної фірмою стратегії ціноутворення на галузевому ринку. Однак на міжнародному рівні цінові переваги продукції формуються також під впливом поточного стану та динаміки валютних курсів як грошового чинника її інтернаціональної вартості. Інакше кажучи, здатність товару успішно конкурувати із зарубіжними аналогами на ринку ґрунтується, з одного боку, на мікроекономічних чинниках питомих витрат на виробництво та обіг продукції, а з іншого – на макроекономічних обставинах щодо середовища здійснення бізнесу та грошового вираження зазначених витрат у національній та іноземній валюті.

Теоретичне позначення впливу ринкових та адміністративних чинників на забезпечення підвищеної цінової конкурентоспроможності продукції доцільно здійснювати за допомогою таких понять, як номінальна і реальна конкурентоспроможність. На думку Л. Л. Антонюк, високу міжнародну конкурентоспроможність можна забезпечити і завдяки активному втручанню уряду через субсидії, однак це в кінцевому підсумку знижує життєвий рівень населення, і така конкурентоспроможність є номінальною. А реальна конкурентоспроможність можлива лише тоді, коли національні компанії спроможні виготовляти високоякісні товари і успішно реалізовувати їх за цінами, що задовольняють як зовнішніх, так і внутрішніх споживачів без прямих субсидій, стримування заробітної плати та безробіття [5, с. 49]. У зв'язку з цим необхідно додати, що чинники зниження витрат виробництва та обігу забезпечують реальне підвищення конкурентоспроможності продукції, тоді як досліджуваний ефект впливу девальваційних процесів означає лише короткострокове номінальне підвищення цінової конкурентоспроможності. Проте загалом такий негативний економічний процес, як знецінення національної валюти, можна поставити на службу вітчизняним виробникам, скориставшись конкурентними перевагами після девальваційного періоду для розширення експорту та заміщення імпорту.

Теоретична модель впливу динаміки курсу національної валюти на цінову конкурентоспроможність товарів і послуг у загальному вигляді полягає в такому:

1) зниження курсу національної валюти в короткостроковому періоді призводить до відповідного здешевлення експортованої продукції, вираженої в іноземній валюті, пропорційно величині зниження курсу

(ускладнювальними чинниками є характер девальвації – раптова чи повільна, повзуча, а також тривалість періоду спадної динаміки); водночас імпортована продукція характеризується зворотним рухом цін через валютні коливання і сприяє зниженню цінової конкурентоспроможності іноземних товарів на внутрішньому ринку порівняно з товарами національного виробництва;

2) підвищення курсу національної валюти справляє зворотний вплив на цінову конкурентоспроможність: експортна продукція має тенденцію до здороження, а імпортна – до здешевлення в результаті згаданої відносної зміни вартості національної та іноземної валюти.

Відразу зазначимо, що наведені фундаментальні закономірності курсового впливу на ціни в міжнародній торгівлі і відповідно цінову конкурентоспроможність продукції на практиці втілюються з багатьма застереженнями в частині короткострокової та довгострокової еластичності цін за валютним курсом, сили дії супутніх та протидіючих чинників маркетингової стратегії фірми і специфіки макросередовища.

За часів переважання фіксованих валютних курсів валютний чинник не відігравав істотної ролі в зміні цінової конкурентоспроможності товарів і послуг у зовнішній торгівлі, оскільки співвідношення між провідними світовими валютами зберігались усталеними впродовж тривалого періоду. Так, у межах Бреттон-Вудської валютної системи вартість тодішніх девізів – долара США та британського фунта – була зафіксована стосовно золота в пропорціях, затверджених багатосторонньою міжнародною угодою 1944 року у м. Бреттон-Вудсі (США). Національні валюти інших країн-членів Міжнародного валютного фонду прив'язувалися до резервних валют, а через них – до золота, і поточні курсові

коливання не могли відхилитися від обумовленого значення більше ніж на 1,25 %. За таких умов цінова конкурентоспроможність продукції на світовому ринку визначалася переважно ефективністю виробництва та обігу, а дія валютного чинника обмежувалась окремими спорадичними «сплесками» валютної нестабільності під час офіційного перегляду відношення курсу національної валюти до резервних валют. Зокрема, за результатами Смітсонівської (Вашингтонської) угоди 1971 року офіційної девальвації зазнав долар США, тоді як інша світова валюта (фунт стерлінгів, японська єна, швейцарський франк, німецька марка та французький франк) ревальвували з відповідними наслідками для варіювання ціною конкурентоспроможністю національної продукції на внутрішніх і зовнішніх ринках.

Із початком доби плаваючих валютних курсів, закріплених Ямайською валютною угодою 1976 року, постійні валютні флуктуації з переростанням час від часу у валютні кризи перетворились на звичне явище для макроекономічного середовища національного та міжнародного бізнесу. Натомість прогнозування очікуваного руху валютного курсу та його врахування в поточній і майбутній експортно-імпортній діяльності стало невід'ємною складовою бізнес-планування збуту на внутрішніх і зовнішніх ринках через невідворотний курсовий вплив на цінову конкурентоспроможність реалізованих виробів.

На сьогодні врахування впливу валютного курсу на цінову конкурентоспроможність неможливе без уточнення конкретного режиму курсоутворення, адже від нього залежить волатильність курсу, а отже, й частота та масштаб дії валютного чинника на цінові параметри торгової продукції [136, с. 32]. У переліку 10 режимів валютних курсів, що діяли в країнах-членах МВФ у 2014

році, досить широко представлені як близькі до цілком фіксованого режиму, так і до повністю гнучкого його варіанта. У Звіті МВФ «Щорічна доповідь про валютні режими і валютні обмеження у 2014 році» вони розміщені в порядку зростання гнучкості та зазначена кількість країн, що використовували той чи інший режим (табл. 2.1.1).

Таблиця 2.1.1 – Види режимів валютних курсів за класифікацією МВФ [192]

Назва режиму	Кількість країн, що використовують режим
Режим без окремого суверенного засобу платежу	13
Валютне правління	11
Звичайна прив'язка	42
Режим стабілізації	21
Повзуча прив'язка	2
Режим із можливістю коригування курсу	15
Режим фіксованої прив'язки з горизонтальним коридором	1
Інший керований курс	18
Плаваючий курс	36
Режим вільного плавання	29

Наведена диференціація режимів курсоутворення дає уявлення про те, наскільки країни світу схильні до використання жорстких чи м'яких механізмів контролю курсів своїх валют. Зрештою, і перші, і другі види режимів можуть супроводжуватися високою волатильністю курсової динаміки, просто у плаваючих курсів характер цієї динаміки більш плавний, а у фіксованих – стрибкоподібний. Відповідно короткострокове прогнозування змін у цінній конкурентоспроможності товарів і послуг більш ускладнене в першому випадку, адже поточні курсові коливання часто малопередбачувані,

тоді як режим валютного правління, скажімо, забезпечує відносну курсову стабільність на короткостроковому горизонті прогнозування. У середньостроковому періоді режими курсоутворення, наближені до фіксованого типу, змінюються стохастично, що часто посилюється негативними очікуваннями ринкових суб'єктів, а це робить рух курсів і зовнішніх цін слабкопрогнозованим.

Економіка України згідно з наведеною класифікацією (табл. 2.1.1) перейшла у 2014 році з категорії країн зі стабілізаційним режимом до країн із плаваючим валютним курсом, що дало можливість Національному банку послабити контроль над рухом курсу гривні та заощадити золотовалютні резерви, які на той час почали швидко танути під впливом негативних курсових очікувань та несприятливих тенденцій на валютному ринку. Цей перехід був би успішним за умови більш жорсткого монетарного регулювання процесу вивільнення курсу гривні. Проте запобіжних заходів на уникнення «курсого обвалу» не було вжито, і шоки весни 2014 та 2015 років небачено підірвали курсову стабільність в Україні.

Для обґрунтування зміни співвідношення цін валют різних країн визначено систему фундаментальних та кон'юнктурних чинників, що зумовлюють різноспрямований рух курсів національної та іноземної валюти.

Загалом здешевлення експортної продукції під впливом девальваційних процесів має певні особливості. З одного боку, знижувати ціну експортованої продукції не завжди доцільно (навіть, якщо це дозволяють зробити економічні умови), оскільки можна зазнати дії антидемпінгового законодавства країни-імпортера, а з іншого – привабливою є можливість отримати додатковий прибуток за рахунок різниці між розрахунковою та

продажною ціною. Натомість якщо режим валютного курсу, що використовує країна, перебуває під впливом її центрального банку, тобто має риси істотної регульованості, то політика девальвації чи ревальвації національної валюти стає інструментом зміни конкурентоспроможності продукції в інтересах національного виробництва. «М'які» режими курсоутворення теж діють на цінову конкурентоспроможність, однак знецінення валюти є часто наслідком вищої інфляції, ніж у країн – торговельних партнерів, чи прорахунків у монетарному регулюванні центрального банку.

Як зазначалося вище, регульовані режими курсоутворення можуть використовуватися в жорсткій конкурентній боротьбі між країнами за ринки збуту продукції своїх компаній і навіть переростати в «торгові війни». Так, між США і Китаєм час від часу спалахують дискусії між високопосадовцями та аналітиками цих країн щодо заниженості курсу юаня і створюваних таким чином валютних преференцій для китайських товарів на ринку США. Занижений приблизно на 40 % курс юаня щодо долара, штучно створює конкурентні переваги для китайських виробників і не дозволяє США скоротити від'ємне сальдо торгового балансу у взаємній торгівлі. Американські аналітики відзначають, що підвищення курсу юаня щодо долара на 20 % сприяло б зменшенню американського зовнішньоторговельного дефіциту на суму від 50 до 125 млрд дол. і створенню 300–750 тис. нових робочих місць [155, с. 11]. Проте новий Президент США Д. Трамп навіть пригрозив Китаю підвищенням імпортного мита на китайські товари до 45 % у разі, якщо Китай не припинить «маніпулювання» курсом валюти, штучно підтримуючи високу конкурентоспроможність

своїх компаній-експортерів продукції на ринки Сполучених Штатів Америки [172].

Кількісно оцінюючи рівень впливу курсових коливань на обсяг експорту, було проведено дослідження зі встановлення регресійно-кореляційного зв'язку між цими показниками для ряду провідних країн світу за тривалий часовий період. При цьому були використані річні ряди динаміки за період із 1960 до 2015 року (за відсутності такого повного ряду часовий період скорочувався до 35–15 років). Можливість подібного аналізу дає використання бази даних Світового банку «World Development Indicators» [208], що містить загалом понад 1 000 показників соціально-економічного розвитку кожної з 217 країн і територій світу. Сутність аналізу полягала у визначенні коефіцієнтів та побудові рівнянь лінійної регресії за такими змінними:

- Y (EGS) – обсяг експорту країни в поточних цінах, млн дол.;
- X_1 (OER) – офіційний обмінний курс, од. нац. валюти за дол.;
- X_2 (NBT) – індекс умов торгівлі за чистим бартером (2000 рік = 100 %).

При калібруванні моделі як результативний показник розглядалися різні варіанти змінної Y : обсяг експорту товарів і послуг у національній валюті (як у поточних, так і в постійних цінах), індекс фізичного обсягу експорту, відношення обсягу експорту до ВВП. Проте, як видається, інтегрований вплив курсових змін виражається в поточній зміні цін, курсу та фізичного обсягу експорту чи імпорту, що, зрештою, відбивається в номінальному показнику.

Іншим фактором впливу на результативний показник було обрано індекс умов торгівлі. Умови торгівлі відображають співвідношення взаємного попиту і взаємної

пропозиції на експорт та імпорт кожної країни. Вони розраховуються на базі співвідношення індексу експортних та імпортних цін кожної країни і є найважливішим орієнтиром для їх зовнішньоекономічної діяльності. За незмінності індексу умов торгівлі (якщо він дорівнює 100 %) ціни експорту та імпорту країни змінюються синхронно або взагалі залишаються незмінними. Зростання індексу умов торгівлі означає, що при зростанні сукупної ціни експорту країни порівняно із сукупною ціною імпорту на кожну одиницю експортованого товару стає можливим придбати все більше імпортних товарів. Оскільки більший обсяг імпорту стає можливим замість колишньої кількості експорту, то добробут країни зростає. Зниження індексу умов торгівлі менше ніж 100 % свідчить про зворотні тенденції в ціноутворенні на світових товарних ринках, де дана країна реалізує чи купує продукцію [75, с. 138].

Зазначене співвідношення траєкторій руху цін експорту та імпорту залишається чинним як для конкретного товару, так і для країни в цілому. Причому в статистиці міжнародної торгівлі обраховуються три варіанти індексу умов торгівлі – товарний, дохідний та факторний. Для завдання виявлення коливань обсягів експорту та імпорту товарів і послуг як форми прояву їх конкурентоспроможності поряд із динамікою обмінного курсу до уваги був прийнятий товарний або чистий бартерний індекс умов торгівлі.

У методичному додатку до бази даних Світового банку наводиться таке визначення товарного індексу умов торгівлі: індекс умов торгівлі за Чистим бартером (англ.: Net barter terms of trade index (2000 = 100)) розраховується як відсоткове відношення показників вартості одиниці експорту до показників одиниці вартості імпорту, виміряне стосовно базового 2000 року. Показники одиниці вартості

базуються на звітних даних країн, які щорічно їх обчислюють під контролем ЮНКТАД – Конференції ООН з торгівлі та розвитку [208].

Отже, в результаті проведених розрахунків були одержані такі рівняння залежності обсягів експорту товарів і послуг країн-провідних експортерів (EGS) від зміни офіційного обмінного курсу (OER) та індексу умов торгівлі за чистим бартером (NBT) (табл. 2.1.2).

Таблиця 2.1.2 – Рівняння лінійної регресії для країн-світових експортерів (фактори і результат – рік до року)

Країна	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації
Китай	$EGS = 5561917 + 25529 OER - 53041 NBT$	0,542
Німеччина	$EGS = 1404959 - 1046879 OER + 7460 NBT$	0,804
Японія	$EGS = 792866 - 2851 OER + 2227 NBT$	0,726
Республіка Корея	$EGS = 958956 - 38 OER - 6708 NBT$	0,848

Однак одержані за таким підходом результати регресійно-кореляційного аналізу дещо суперечать теоретичним постулатам, оскільки від'ємні коефіцієнти при змінних офіційного курсу свідчать про скорочення обсягів експорту в процесі знецінення національної валюти. Отже, більш реалістичну картину дає підхід, за якого існує ефект запізнення між дією факторів та одержанням результату. Дійсно, середньорічна динаміка обмінного курсу як чинник стимулювання експорту часто спрацьовує не відразу, а з певним лагом. Припустивши, що лаг дії факторів на результат становить принаймні 1 рік, були проведені розрахунки залежності номінальної величини експорту товарів і послуг залежно від зміни

обмінного курсу та умов торгівлі в попередньому році (табл. 2.1.3).

Таблиця 2.1.3 – Рівняння лінійної регресії для країн-світових експортерів (із лагом 1 рік)

Країна	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації
Китай	$EGS = 5490894 + 41084 OER - 52897 NBT$	0,555
Німеччина	$EGS = 1391397 - 1013120 OER + 7728 NBT$	0,837
Японія	$EGS = 786778 - 2737 OER + 2313 NBT$	0,750
Республіка Корея	$EGS = 925008 + 7 OER - 6655 NBT$	0,849

За результатами розрахунків, наведених у табл. 2.1.3, необхідно насамперед зазначити, що доброякісність моделі через використання підходу з річним лагом істотно поліпшилася за всіма чотирма країнами, оскільки R2 зріс в усіх без винятку країнах, засвідчуючи, що за такого підходу вплив факторних ознак на результат підвищився. Позитивний вплив на товарний експорт нині спостерігається не лише в Китаї, а й у Кореї, що цілком відповідає теоретичним постулатам.

Великі від'ємні значення курсового впливу на експорт Німеччини можна пояснити тим, що і за відсутності лага і за його наявності підвищується офіційний курс на одиницю, наприклад, із нинішніх близько 0,95 до 1,95 євро за 1 долар у короткостроковому періоді означало б серйозний шок для міжнародної торгівлі. Найбільш торгована на сьогодні на світових фінансових ринках валютна пара «євро – долар» змінює своє вартісне співвідношення досить плавно, і кожен цент у цьому співвідношенні обертається багатомільярдними перетоками капіталу між Європою та Америкою, коливаннями цін фінансових і реальних активів. За

нетривалу історію існування єдиної європейської валюти ціна долара США, виражена в євро і представлена в середньорічному обчисленні, була максимальною у 2001 році (1,12 євро за 1 долар), а мінімальною – у 2011 році (75 євроцентів за 1 долар), що підтверджує факт низької волатильності офіційного обмінного курсу євросони.

Для Німеччини діють також інші обставини, що пояснюють другорядність впливу девальзаційних тенденцій на обсяг експорту. Підвищення показника ОЕР (зниження курсу євро) або зворотна траєкторія руху обмінного курсу має для Німеччини похідний характер через те, що 2/3 її експорту надходить до країн ЄС, а близько 44 % – до країн зони євро, де валютний чинник не впливає на цінову конкурентоспроможність товарів і послуг. Інакше кажучи, експорт Німеччини до країн євросони прирівнюється до внутрішньої торгівлі з причини використання спільної валюти.

Специфічними необхідно визнати також причини оберненого зв'язку між офіційним обмінним курсом єни та обсягом експорту Японії. Більше половини продукції Японії (залежно від періоду) вивозиться в країни Азії (Китай, Південну Корею, Гонконг, Тайвань, Таїланд), де при розрахунках часто використовують місцеві валюти. Отже, залежність від доларового еквівалента в торгівлі знижується. Тут, очевидно, доречним для використання був би реальний ефективний обмінний курс (РЕОК) як фактор впливу на обсяг експорту, однак при цьому могло б виникнути явище авторегресії через цінову складову одночасно в структурі РЕОК та індексу умов торгівлі за чистим бартером, де також зіставляються ціни експорту та імпорту, і в результаті ціновий чинник виявиться врахованим неодноразово.

Отже, вплив обмінного курсу на конкурентоспроможність експортованої продукції за

результатами регресійно-кореляційного аналізу виявляється досить неоднозначним. По-перше, короткострокові «сплески» кон'юнктури валютного ринку практично не відбиваються на кількості та ціні експортованих товарів і послуг через значно нижчу волатильність процесів у реальному секторі, ніж у фінансовому. По-друге, між річними зрушеннями курсової динаміки та обсягами вивезення товарів і послуг існує певний часовий лаг, що дорівнює приблизно одному року (на жаль, база даних Світового банку не наводить поквартальної зміни показників, що використовувались у моделюванні, а це не дає можливості більш точно з'ясувати тривалість ефекту запізнення між зміною курсу та відповідною реакцією експорту). По-третє, не надто тісний зв'язок між дією фактора і результатом або взагалі протилежний напрям впливу в окремих країнах пояснюється невалютними чинниками – специфічною товарною і географічною структурою експорту, більшим ніж 1 рік лагом через високу питому вагу інвестиційних товарів та постачання продукції на умовах довгострокових зовнішньоекономічних контрактів, виконання яких не підвладне коливанням курсової та цінової кон'юнктури.

На відміну від експорту імпорт товарів і послуг змінюється під дією курсового чинника у зворотному напрямку. Знецінення національної валюти (підвищення обмінного курсу) призводить до дорожчання ввезення через те, що його вираження в національній валюті здійснюється шляхом перерахунку цін, коли кожна одиниця іноземної валюти обходиться більшою кількістю одиниць національної валюти. Тому подібний рух обмінного курсу сприяє зниженню цінової конкурентоспроможності іноземних товарів і послуг на внутрішньому ринку. Механізм девальвації (цілеспрямовано чи мимоволі) часто використовується як

засіб стимулювання національних товаровиробників до імпортозаміщення, яке за умов засилля іноземної продукції програє в конкурентній боротьбі.

Наступним кроком щодо дослідження змін цінової конкурентоспроможності стало моделювання залежності обсягу імпорту також від двох провідних чинників – обмінного курсу і товарних умов торгівлі. Для обчислення коефіцієнтів лінійної регресії були обрані ідентичні змінні:

- Y (IGS) – обсяг імпорту країни в поточних цінах, млн дол.;
- X_1 (OER) – офіційний обмінний курс, од. нац. валюти за дол.;
- X_2 (NBT) – індекс умов торгівлі за чистим бартером (2000 рік = 100 %).

Одержані результати побудови рівнянь лінійної регресії для чотирьох країн – одних із найбільших імпортерів у світовій економіці – свідчать про наявність істотного впливу валютних зрушень на обсяг увезення продукції в країну (табл. 2.1.4).

Таблиця 2.1.4 – Рівняння лінійної регресії для країн-світових імпортерів (із лагом 1 рік)

Країна	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації
США	$IGS = 15093787 - 5326698 OER - 126169 NBT$	0,713
Велика Британія	$IGS = 400024 - 239401 OER + 4658 NBT$	0,789
Франція	$IGS = 746339 - 500938 OER + 3633 NBT$	0,841
Канада	$IGS = 428523 - 212263 OER + 2363 NBT$	0,818

Офіційний обмінний курс для США прийнято до китайського юаня як валюти країни – найбільшого постачальника імпортованої продукції до США.

Наведені у табл. 2.1.4 рівняння регресії показують, що обсяги імпорту США, Великої Британії, Франції та

Канади істотно залежать від зміни курсів їх валют. Високі коефіцієнти детермінації підтверджують залежність імпорту від обраних факторів. Отже, коефіцієнти кожного рівняння при OER мають знак «мінус» і показують, на скільки мільйонів доларів зменшиться обсяг імпорту, якщо попереднього року офіційний обмінний курс зросте на одиницю. Вплив індексу умов торгівлі на імпорт не такий однозначний, проте для завдань дослідження курсових зрушень це не надто важливо.

Для практики господарювання та регулювання ринку в Україні девальваційний механізм навряд чи може бути дієвим засобом підвищення конкурентоспроможності національного виробництва. Першочергову роль у цьому плані повинні відіграти технічне вдосконалення продукції, надання їй нових споживчих властивостей та зниження питомих витрат виробництва. Проте в періоди вимушеної девальвації гривні (наприклад, у 2008–2009 рр., 2014–2015 рр.) використання чинника номінального підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок знецінення національної валюти доцільне як на міжнародних ринках стосовно вітчизняного експорту, так і на внутрішньому ринку щодо імпортованих товарів та послуг. Незалежно від кон'юнктури міжнародних галузевих ринків експортна продукція набуває тимчасових конкурентних переваг порівняно з місцевими аналогами, і цим необхідно скористатися. Тим більше, що цінові переваги мають тимчасовий характер і діють до того часу, поки інфляція всередині країни, породжена зниженням курсу національної валюти, не зрівняє витрати підприємств-експортерів із тими, що були до початку девальвації в доларовому вираженні.

Останній курсовий стрибок 2014–2015 років створив для українських виробників досить сприятливу ситуацію щодо цінової конкурентоспроможності їх

продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Випереджальна динаміка курсу гривні над темпами інфляції свідчить про те, що виник певний резерв конкурентних переваг за цим показником (табл. 2.1.5). Так, за два роки нестабільності офіційний обмінний курс зріс утричі, а індекс споживчих цін – в 1,79 раза. Зазвичай нинішньому «інфляційному резерву» передував «інфляційний навис», що виник у 2010–2013 рр., коли курс гривні залишався майже незмінним на тлі повзучої інфляції. За нашими розрахунками, нинішній «інфляційний резерв», породжений знеціненням гривні, становить на кінець 2016 року 30–50 %. Однак це зовсім не означає, що він буде реалізований найближчим часом. Очевидно, інфляція витрат, спричинена курсовим шоком, буде частково нівельована шляхом нарощування темпів імпортозаміщення та розосереджена в часі через низьку купівельну спроможність населення України.

Таблиця 2.1.5 – Динаміка внутрішніх цін та курсу гривні у 2014–2016 рр. [34, 96]

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Індекс споживчих цін (до грудня попереднього року), %	124,9	143,3	111,4*
Кумулятивний індекс споживчих цін (2013 = 100), %	124,9	179,0	199,4
Офіційний курс гривні (на кінець періоду), грн/дол.	15,77	24,00	25,49**
Темп зростання курсу гривні (до попереднього року), %	197,3	152,2	106,2
Кумулятивний темп зростання курсу гривні (2013 = 100), %	197,3	300,3	319,0

* Дані за листопад 2016 року.

** Дані за жовтень 2016 року.

Однак зростання цінової конкурентоспроможності української продукції, забезпечене дією номінальних чинників, істотно не відбилося на результатах

вітчизняного експорту. Його обсяги серйозно скорочувались упродовж останніх трьох років. Товарний експорт знизився за 2014 рік на 13,5 %, 2015 – на 29,3 %, за три квартали 2016 року – на 8,7 %. Імпорт товарів зменшувався відповідно за роками на 28,2, 31,1 %, залишившись незмінним за результатами трьох кварталів 2016 року [168].

Отже, підвищена цінова конкурентоспроможність експорту мала досить обмежений вплив на обсяг зовнішньої торгівлі України. Негативна динаміка товарного експорту була зумовлена реальними чинниками – фактичним закриттям російського ринку, створенням перепон для транспортування експортної продукції до інших країн СНД територією Росії, повільною переорієнтацією вітчизняних виробників на альтернативні ринки збуту.

Щоправда, за окремими товарними позиціями експорт істотно зріс. Так, за три квартали 2016 року темп зростання за статтями «живі дерева та інші рослини» становив 155,2 %, «овочі» – 180,1 %, «продукція борошномельно-круп'яної промисловості» – 122,5 %, «продукти з м'яса, риби» – 127,1 %, «цукор і кондитерські вироби з цукру» – 122,7 %, «фармацевтична продукція» – 109,6 %, «порох і вибухові речовини» – 158,9 % [168]. Однак питома вага товарів-драйверів експорту загальним обсягом виявилася невеликою, не справивши вирішального впливу на підсумкову динаміку.

На заводі масштабному використанню цінових переваг вітчизняної продукції на зарубіжних ринках часто ставляться тарифні чи нетарифні бар'єри. Зокрема, українські експортери продукції чорної металургії скористалися нагодою і зорієнтували свої вироби до країн, що не призупинили економічного зростання в період кризи і нині продовжують інтенсивно розвиватися. Однак

здешевлена за рахунок девальвації металургійна продукція має надто конкурентний вигляд на ринках країн, що розвиваються, набуваючи рис демпінгу. Стримуючи цінову конкурентоспроможність українських виробів, країни-імпортери запроваджують захисне мито у відповідь на агресивну збутову політику. Так, наприкінці 2016 року Індія ввела мита на український прокат. Це стосувалося запровадження захисного мита на імпорт плоского гарячекатаного прокату в листах і плитах із легованої або нелегованої сталі. Захисні заходи стосувалися прокату товщиною понад 150 мм і шириною більше ніж 600 мм за визначеними товарними позиціями індійської номенклатури. Міністерство фінансів Індії встановило ставки захисного мита при ввезенні металопродукату з України на умовах СІF за ціною нижче ніж 504 дол. за 1 тонну, розміром 10 % від вартості товару – з 23 листопада 2016 р. до 22 листопада 2017 р., 8 % від вартості товару – з 23 листопада 2017 р. до 22 листопада 2018 р. і 6 % від вартості товару – з 23 листопада 2018 р. до 22 травня 2019 р. [175]. Ступенева ставка мита розрахована на те, що кожного року ефект від девальвації української гривні та відповідні цінові переваги нашої продукції будуть поступово нівелюватися, на що знадобиться, за розрахунками Мінфіну Індії, близько 2,5 року.

На відміну від експорту національний імпорт зазнав значно глибшого спаду у 2014 та 2015 роках, сумарно скоротившись за два роки на 50,5 %. За невисокого ввізного мита, що дорівнює близько 4 %, основним гальмом увезення продукції в Україну можна вважати саме девальваційний шок, що зумовив зниження цінової конкурентоспроможності іноземних товарів і послуг на внутрішньому ринку. Стабілізація обсягів імпорту у 2016 році означає, що високоеластична частина імпорту за валютним курсом скоротилася до мінімуму, решта ж

товарів має низьку еластичність і становить так званий критичний імпорт (енергоресурси, сировина, ліки та харчові продукти, що не забезпечуються власним виробництвом).

Таким чином, узагальнюючи результати аналізу впливу процесів знецінення національної валюти у формі різких сплесків курсової динаміки на цінову конкурентоспроможність продукції, можна резюмувати таке.

По-перше, дію валютного чинника на цінову конкурентоспроможність можна вважати номінальною, зумовленою міжнародно-монетарним чинником, тоді як реальний її аспект забезпечується зниженням витрат на одиницю продукції шляхом підвищення продуктивності факторів виробництва. Тривалість дії подібних конкурентних переваг обмежується періодом установлення інфляційно-девальваційного балансу, впродовж якого через внутрішню інфляцію національні витрати, виражені в іноземній валюті, досягають інтернаціонального рівня.

По-друге, аналізований валютний вплив потенційно однаковою мірою знижує ціни експортних товарів і послуг та підвищує ціни імпорتنих. Однак на практиці реакція імпорту є однозначно скорочувальною до меж нееластичної його частки, тоді як потенційні можливості зростання цінової конкурентоспроможності експорту можуть виявитися нереалізованими через інституційні, структурні та кон'юнктурні умови міжнародної торгівлі. Отже, виникає ефект асиметричності в дії валютного курсу на обсяги експорту та імпорту, коли цінові конкурентні переваги реалізуються лише за додержання низки супутніх умов.

По-третє, міжкраїнові особливості в еластичності експорту та імпорту за валютним курсом породжують передумови для врівноваження торговельних балансів

країн залежно від того, чи додержується в них умова Маршалла – Лернера. Зазначена умова засвідчує, що зниження вартості національної валюти (девальвація) призводить до поліпшення торговельного балансу, якщо сума абсолютних значень еластичності національного попиту на імпорт та іноземного попиту на національний експорт більша від одиниці [10, с. 654]. Використавши вищенаведені дані (див. табл. 2.1.5), одержимо коефіцієнти еластичності українського експорту та імпорту товарів за валютним курсом, що дорівнюють відповідно 0,19 та 0,25, а їх сума становить 0,44. Отже, умова Маршалла – Лернера не виконується для української економіки, і цінова конкурентоспроможність продукції, забезпечена різкою девальвацією гривні, не в змозі врівноважити баланс торгівлі товарами. Невеликий профіцит товарної торгівлі у 2014 році пояснюється початковою фазою курсового шоку та істотним його впливом насамперед на обсяг імпорту, який мав значно вищу початкову еластичність. Тому з утилітарного підходу «валютні обвали» не можна визнати прийнятними і з позиції врегулювання торговельного та платіжного балансів України.

2.2 Механізми досягнення фінансової стабільності для забезпечення конкурентоспроможності економіки України

Складовими поняття «конкурентоспроможність національної економіки» є не лише конкурентоспроможність національного господарства, а й конкурентоспроможність держави у цілому і конкурентоспроможність суспільства у цілому. Стійкий розвиток національної економіки і підвищення рівня життя населення є неможливими без конкурентоспроможності

державного, політико-правового апарату та суспільного устрою.

На цей час накопичено багато питань стосовно подальшого розвитку економіки України. Відповіді на основні макроекономічні питання не є простими [12] і потребують додаткового дослідження. Вплив агресії з боку Росії, політична нестабільність у країні, політичні зміни у США та останні події на світовому фінансовому ринку справляють вплив на поточний стан економіки України.

На сьогодні серед основних проблем України необхідно акцентувати увагу в аспекті нашого дослідження на таких із них:

- зовнішніх – надто великий зовнішній борг, від’ємне торговельне сальдо, агресія з боку Росії;
- внутрішніх – демографічна катастрофа, курсова політика, системна корупція у владі, необґрунтована політика процентних ставок, скорочення споживання, дефіцит бюджету, соціальна політика.

Причини внутрішніх проблем автори вбачають у такому:

- непрозора приватизація;
- кланово-олігархічна економіка (симбіотичні клани та паразитичні клани з вертикальною структурою, захисні та агресивні клани з горизонтальною структурою тощо);
- антисоціальна політика уряду;
- розкрадання бюджетних коштів;
- прихована економічна залежність від Росії (відсутня переорієнтація);
- вступ до СОТ.

Окреслимо поле дослідження більш детальним аналізом деяких із реальних загроз фінансової безпеки України – демографічної ситуації в країні, проблеми зовнішньої заборгованості та регулювання валютного курсу.

Результатом багатьох економічних експериментів в Україні стала катастрофічна демографічна ситуація (рис. 2.2.1, 2.2.2). Крім зменшення кількості населення України, має місце його старіння (рис. 2.2.3). За часи незалежності населення України скоротилося з 51,9 млн у 1991 р. до 42,6 млн на 01.10.16 [41] (рис. 2.2.3).

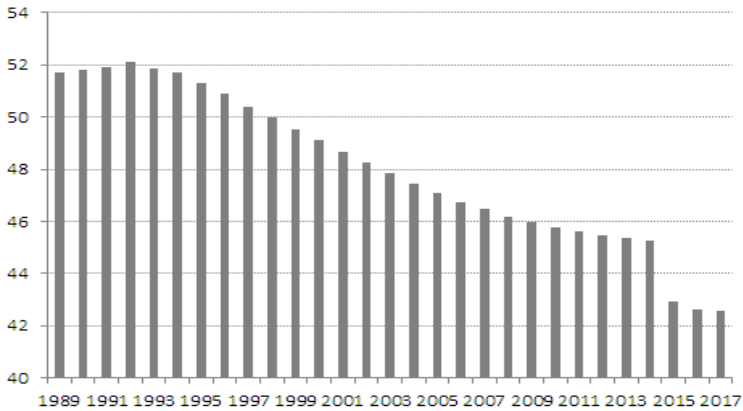


Рисунок 2.2.1 – Динаміка кількості населення України, млн осіб, на 1 січня 2017 р. Джерело [41]

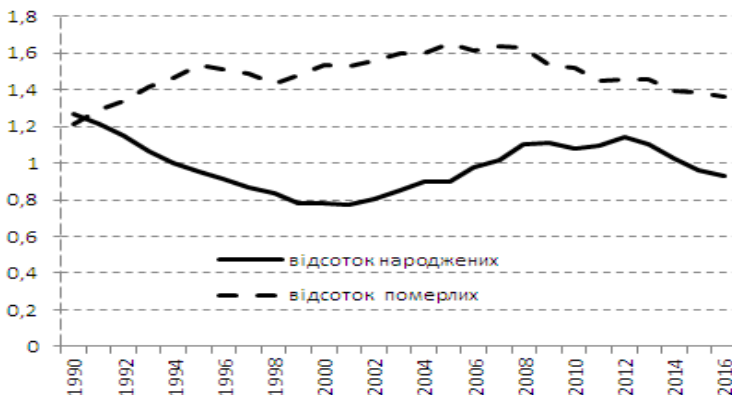


Рисунок 2.2.2 – Динаміка народжуваності та смертності населення в Україні, %. Джерело [41]

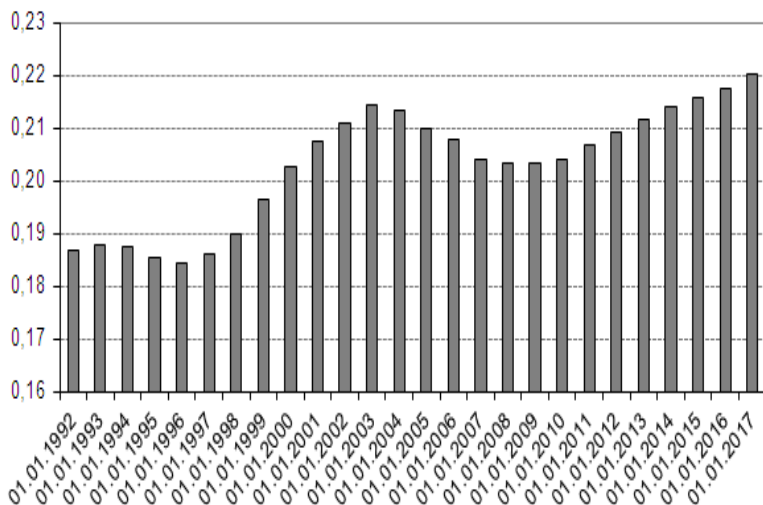


Рисунок 2.2.3 – Динаміка співвідношення кількості населення віком понад 60 років до всього населення України. Джерело [41]

У результаті різкого скорочення працездатного населення та його старіння виникає додатковий тиск на бюджет України та пенсійний фонд. Вирішенням проблеми демографічного спаду повинні бути взаємозв'язані кроки в напрямі підвищення рівня життя, створення робочих місць та адекватна заробітна плата. Нагальним завданням також є створення умов реалізації для молоді. Адже відомо, що власники підприємств у системі, побудованій на ринкових принципах, основну частку прибутку розподілять на власну користь, не залишаючи ресурсів на інноваційний розвиток. При цьому працівникам сплачують мінімальну заробітну плату. Виникає питання щодо ролі держави у регулюванні чи мінімальної заробітної плати, чи покращання умов праці

на державних підприємствах, чи сплати соціальних дотацій, джерелом яких є бюджет, що, у свою чергу, формується за рахунок податків або ренти ресурсів держави.

Хоча Україна й не є одноосібним лідером щодо показника динаміки зменшення населення (рис. 2.2.4), терміново необхідно вживати запобіжних заходів для вирішення проблем із демографією.

Суперечність полягає в тому, що покращання якості життя повинне супроводжуватися зростанням ВВП і потребує узгодженості з багатьма іншими макроекономічними показниками [32]. Цей факт підтверджують останні події в Греції.

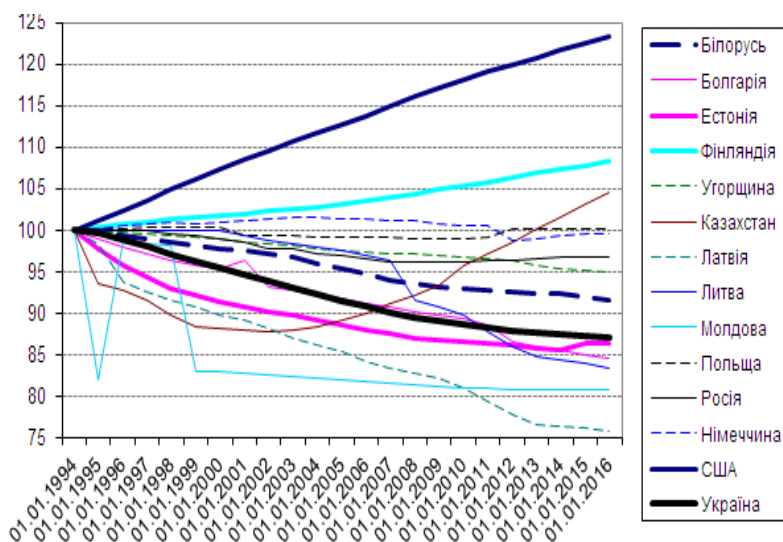


Рисунок 2.2.4 – Динаміка кількості населення деяких країн. Джерело [103]

Іншою гострою проблемою національної економіки, з якою пов'язано багато інших, є залежність України від

зовнішнього боргу. За останні десять років накопичено більше ніж сто мільярдів додаткового зовнішнього боргу (гроші, що не потрапили в економіку). Україна опинилася серед тих країн, які щорічно повинні віддавати (повертати) більше, ніж можуть отримати від зовнішніх кредиторів (рис. 2.2.5).

Забезпечення темпів зростання економіки, адекватних стійкому платіжному балансу впродовж більш-менш тривалого часу, вимагає передусім розуміння можливостей країни отримувати і продуктивно використовувати зовнішні ресурси. У рекомендаціях щодо контролю й регулювання зовнішньої заборгованості, як правило, йдеться про політику, яка б давала країні максимально стабільний чистий приплив ресурсів упродовж тривалого проміжку часу.

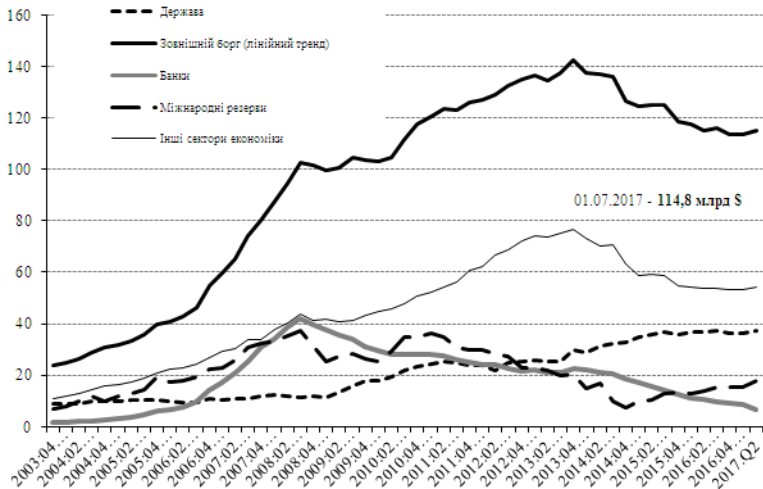


Рисунок 2.2.5 – Квартальна динаміка складових зовнішнього боргу України, \$ млрд. Джерела [41], [122]

Ці рекомендації зазвичай містять «стелі» для рівня зовнішньої заборгованості й термінів її погашення. У стані,

коли зовнішнє фінансування стало дефіцитним, стратегія контролю й регулювання боргу може передбачати також перегляд термінів погашення зовнішньої заборгованості, спроби збільшення обсягів пільгового фінансування та обмеження в отриманні короткострокових і середньострокових позик на непільгових умовах. Обсяг доступних іноземних позик визначає необхідну міру коригування дисбалансів в економіці. Звідси винятково важливою є політика контролю та регулювання зовнішньої заборгованості у процесі фінансового планування.

Останнім часом з'являється усвідомлення того, що базисна теорія розміщення ресурсів упродовж певного часу потребує більш повного аналізу фінансових операцій у країні, яка реалізує програму коригування. Трансформації у світовій економіці зумовлюють посилення впливу на економічне становище країни таких чинників розвитку, як курс національної валюти, термін погашення боргу, структура прибутку тощо. Доходи та витрати на фінансових ринках, як правило, не фіксуються в платіжному балансі, проте вони можуть стати важливим короткостроковим чинником, що визначає фінансове становище як країн-боржників, так і країн-кредиторів. Коригувальна програма може забезпечити схему для модифікації умов фінансових контрактів для того, щоб полегшити планування коригування. Важливим може бути перегляд термінів виплат у рахунок погашення боргу таким чином, щоб це не ускладнювало процесу коригування і полегшувало повернення до нормальних відносин між кредитором та боржником.

Іншим важливим аспектом фінансової політики є те, що в деяких випадках зростання валової зовнішньої заборгованості супроводжується збільшенням сумарних вимог щодо нерезидентів. У принципі, прибуток від подібних вимог повинен стати основою для погашення

валової зовнішньої заборгованості. Однак у ситуації, якщо фінансові стимули спонукають до пошуку прибутків за межами країни, у рамках програми коригування необхідно вживати заходів, щоб зацікавити резидентів «репатріювати» свої прибутки та активи з-за кордону, забезпечуючи таким чином надходження коштів, необхідних для підтримання платоспроможності держави за борговими зобов'язаннями.

Досвід, якого набули країни, що проводили стабілізаційну політику з метою розв'язання проблем із погашенням боргу, дає можливість зробити висновок про те, що існування великої зовнішньої заборгованості породжує проблеми особливого змісту, які, звичайно, не висуваються на перший план під час моделювання (рис. 2.2.6).

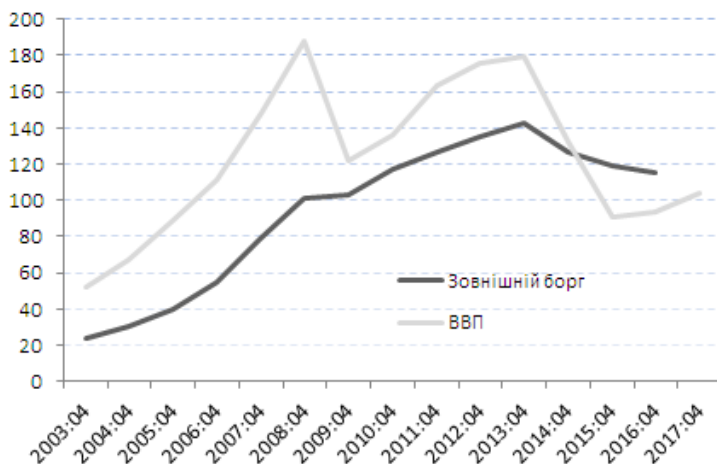


Рисунок 2.2.6 – Динаміка зовнішнього боргу та ВВП України, \$ млрд. Джерела [41], [122]

Припустимо, що в країні з великим зовнішнім боргом виникає необхідність провести значне коригування

рахунку поточних операцій платіжного балансу, і що основна політика зміни витрат спрямована на скорочення бюджетного дефіциту, а головним у політиці коригування є девальвація національної валюти. Девальвація збільшує частку прибутку, що йде на покриття сплати відсотків за зовнішньою заборгованістю (як державного, так і приватного сектору), тим самим знижуючи сукупний попит і скорочуючи обсяг виробництва. Іншим наслідком девальвації може бути збільшення бюджетного дефіциту. Це може статися в тому разі, якщо збільшення відсотків за зовнішньою заборгованістю, спричинене девальвацією, разом із зростанням еквівалента інших інвалютних компонентів витрат уряду в національній валюті переважить домінуюче збільшення в прибутках, пов'язане зі зростанням виражених у національній валюті еквівалентів іноземних дотацій і податків на зовнішню торгівлю. Це погіршення стану бюджету саме тоді, коли економіка потребує коригування у зворотному напрямі, може компенсуватися скороченням урядових витрат (за винятком тих, що дають доходи у вигляді відсотка).

Без запровадження стратегії ефективного вирішення проблеми зовнішнього боргу Україну очікує багаторічна стагнація і навіть дефолт. Одним із найважливіших напрямів зведення платіжного балансу є позитивне сальдо торговельного балансу. Наразі уряд України не вжив заходів із переорієнтації торговельних операцій із російського ринку на європейський, хоча і скоротив у 2015 році від'ємне сальдо торговельного балансу (рис. 2.2.7–2.2.10). Наступний кредит МВФ в основному йтиме на погашення минулої заборгованості. Але, з іншого боку, без кредитів МВФ, що дозволять здійснити нове кредитування, запобігти дефолту неможливо.

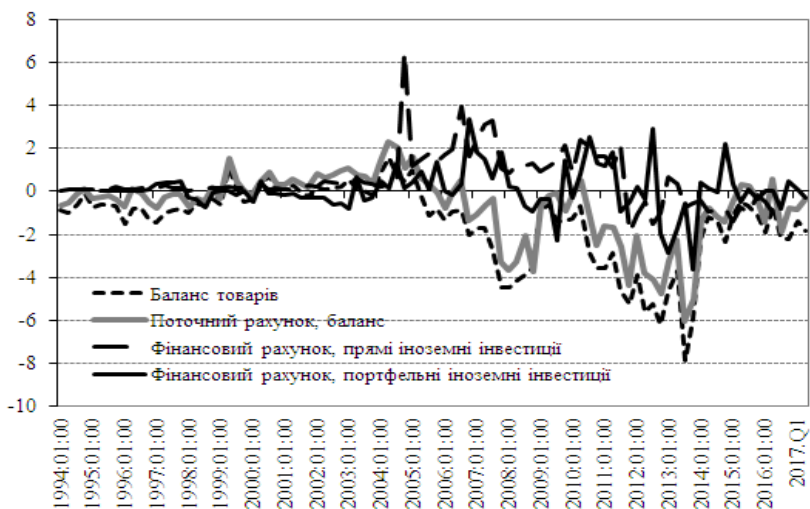


Рисунок 2.2.7 – Динаміка складових поточного рахунку України, \$ млрд. Джерела [41], [122]

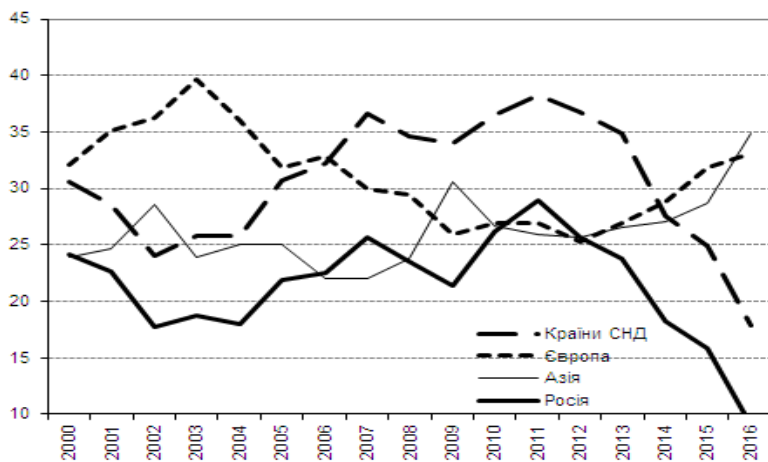


Рисунок 2.2.8 – Динаміка складових експорту України, %. Джерела [41], [122]

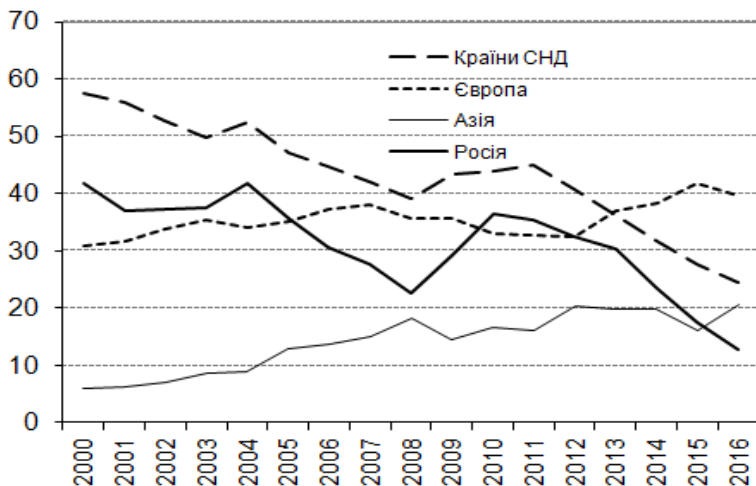


Рисунок 2.2.9 – Динаміка складових імпорту України, %. Джерела [41], [122]

Із досвіду інших країн у таких крайніх ситуаціях уряди частіше за все вдаються до підвищення податків або розширення фінансування. У результаті зростаюча «втеча» капіталу, яка чинить тиск як на національну валюту (подальше знецінення), так і на внутрішню процентну ставку, яка для боротьби із «втечею» капіталу підвищується. Розвиток інфляційних процесів також штовхає номінальні процентні ставки до підвищення. Ці повторні ефекти, що впливають на валютний курс і процентні ставки, зазвичай призводять до подальшого погіршення фінансово-бюджетної ситуації.

Висновок із наведеного аналізу зовсім не зводиться до того, що девальвація є хибною реакцією на тиск, який чиниться на платіжний баланс. Завищений обмінний курс може призвести до інших проблем, зокрема до інтенсивної «втечі» капіталу. Водночас зазначені тенденції роблять

проведення фінансової політики в умовах великої зовнішньої заборгованості особливо важкою справою, а в умовах інфляції ситуація ускладнюється ще більше. Отже, необхідним є подальше глибоке вивчення всіх взаємозв'язаних чинників, які необхідно враховувати при виборі як правильних політичних дій у межах монетарної політики, так і бажаного балансу між фінансуванням і коригуванням.

Необхідно відзначити, й про це чітко засвідчують фахівці МВФ, Світового банку, науковці [2, 53, 103], що вирішення двох вищезазначених проблем (демографія, зовнішній борг), покращання платіжного балансу та рівня життя суперечать одне одному.

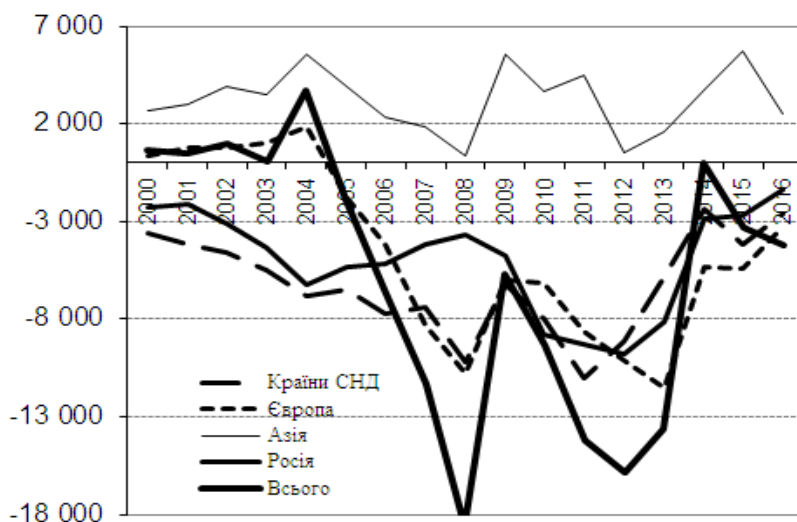


Рисунок 2.2.10 – Торговельний баланс України в розрізі країн-партнерів, \$ млн. Джерела [41], [122]

Проаналізуємо питання регулювання валютного курсу та розв'язання проблеми зовнішньої заборгованості. У межах найпростішої схеми фінансового планування валютний курс лише непрямо впливає на грошовий попит. Знецінення валюти через фіксований обмінний курс створило б надмірний попит на реальні запаси готівки. Тому політика девальвації є не що інше, як політика зниження витрат у межах цієї найпростішої схеми. Водночас регулювання валютного курсу також являє собою політику «перемикання» витрат, що позначається на структурі внутрішніх витрат, між вітчизняними та імпортними товарами. Ефект від зміни валютного курсу на «перемикання» витрат проявляється в основному в зміні стимулів до випуску товарів вітчизняного виробництва, що йдуть на експорт, або товарів-замінників імпортних, а також у зміні співвідношення внутрішніх витрат на імпортні та експортні товари. Тому будь-який загальний аналіз політики регулювання валютних курсів повинен брати до уваги вплив девальвації на внутрішнє споживання та економічне зростання.

Оскільки вибір режиму обмінного курсу тісно пов'язаний із проведенням грошово-кредитної політики, спочатку розглянемо можливість регулювання обмінного курсу.

Обмінний курс може бути метою політики, коли встановлюється певне його значення. Як альтернатива валютним курсом можна активно керувати в сукупності з іншими елементами грошово-кредитної політики з метою досягнення бажаних цілей щодо показника інфляції, активності виробництва чи платіжного балансу, але поза зазначених сфер повинен обов'язково існувати цільовий орієнтир курсу. Як правило, не можна маніпулювати обмінним курсом без відповідного коригування чи наслідків для інших монетарних компонентів – грошова

маса, ліквідність, процентні ставки. Причому в короткостроковому періоді зміни валютного курсу можуть впливати на матеріальне виробництво і на платіжний баланс, а в середньостроковому – зазначений вплив може бути певною мірою нейтралізований відповідним впливом руху обмінного курсу і пов'язаними з цим змінами грошово-кредитної ситуації на внутрішньому ринку на рівень внутрішніх цін. Тривалість лага такого впливу наразі є предметом наукових дискусій та досліджень.

Принципові відмінності між режимами валютних курсів полягають у тому, що одні базуються на плаваючих, інші – на фіксованих, причому аргументи «за» та «проти» фіксованого курсу переважно є дзеркальним відбитком аргументів плаваючого курсу. Так, прихильники «вільного плавання» наполягають, що ринок іноземних валют є ефективним і що ринковим силам не варто заважати. Грошово-кредитну політику необхідно визначати автономно, враховуючи національні особливості економіки, а обмінному курсу варто дозволити рухатися в довільному напрямку. Що ж до прихильників фіксованого курсу (мається на увазі фіксація до однієї або більше основних валют чи валют основних торговельних партнерів), то вони знаходять підтримку в поєднанні політичних та економічних причин. Фіксованому курсу надається перевага порівняно з довільною формою керованого плаваючого курсу, бо валютний курс не вважається дієвим незалежним інструментом довгострокової політики. Можливість миттєво скоригувати рівень внутрішніх цін стосовно іноземних валют трактувалась як достатньо дієвий інструмент політики, хоча нині фахівці вважають, що може бути складно досягнути істотних змін у зовнішній конкурентоспроможності країни за допомогою зміни номінального валютного курсу, бо, скажімо, інфляційний

тиск від зменшення курсу на рівень внутрішніх цін, у підсумку, нейтралізує початкову перевагу.

Крім того, плаваючий курс дозволяє найбільш успішно долати внутрішні потрясіння в підприємницькому секторі, бо зміна курсу в цьому разі зможе виявитися найбільш ефективним способом поновлення обсягу виробництва до траєкторії збалансованого зростання, а фіксований курс дозволяє найбільш успішно впоратися з внутрішньою монетарною нестабільністю, бо роль зрівноважувача може взяти на себе зміна резервів. Часто проголошується теза, що для відкритої економіки більшою мірою доцільним є фіксований курс, тому що відповідна реакція валютного курсу на витрати і ціни буде на стільки ж сильною, що ніякі істотні зміни реального валютного курсу не можуть бути реалізовані за умов режиму плаваючого курсу, та, з іншого боку, відкрита економіка потребує плаваючого курсу, щоб захистити себе від зовнішніх монетарних впливів.

З огляду на протилежність рекомендацій, залежність від цілей політики на практиці прийняття рішення щодо вибору тієї чи іншої моделі поведінки є значно складнішим, ніж в теорії.

Відомо, що валютний ринок впливає на стан банків та купівельну спроможність населення. Нестабільність валютного ринку може бути пов'язана з низкою чинників, основними з яких є такі: політична ситуація в країні, стан поточного рахунку, розмір дефіциту торговельного балансу, розмір зовнішнього державного боргу, структура та розмір міжнародних резервів, розмір дефіциту бюджету, відносний рівень цін у країні та країнах-торговельних партнерах на товари, заробітна плата в країні та країнах-торговельних партнерах, середня погодинна заробітна плата, темп зростання грошової маси в країні, індекс споживчих цін, індекс цін виробників, дефлятор ВВП,

індекс цін на енергоносії, індекс цін експорту, індекс цін імпорту, відносний рівень процентних ставок, стан фондового ринку в країні, прибутковість акцій та облігацій, динаміка структури експорту-імпорту, відносний рівень податкового навантаження, динаміка ВВП, масштаби тіньової економіки, можливість небажаних спекулятивних операцій проти національної валюти тощо.

У літературі точаться тривалі дискусії навколо твердження, що найбільш логічний спосіб зменшення зовнішнього дисбалансу полягає в тому, щоб дати можливість обмінному курсу національної валюти знайти своє рівноважне значення на ринку, тобто ввести плаваючий курс. Однак у відповідь на таку пропозицію висувуються такі контраргументи: зовнішні ринки дуже нестабільні, і, щоб запобігти надмірній мінливості курсів, для малої відкритої економіки, якою є українська, доцільним є певне обмеження коливання валютного курсу. Це – умова досягнення фінансової стабільності. Від моменту введення у 1973 р. плаваючих курсів основних валют МВФ не займав жорсткої позиції з цього питання, надаючи державам-членам самим обирати режим обмінного курсу своєї валюти. Основна умова – своєчасність вживання заходів, здатних підтримувати необхідний рівень міжнародної конкурентоспроможності товарного сектору.

Визначаючи роль коригування валютних курсів (у рамках тієї чи іншої програми коригування або стабілізації), необхідно враховувати особливості певної країни. Країни-члени валютного союзу або ті, які мають стійку традицію підтримувати твердий зв'язок з іншою валютою, зазвичай обирають інші політичні інструменти, не використовуючи обмінний курс для необхідного корегування економіки. Це часто спричиняє негативні наслідки, зокрема витрати, пов'язані з темпами

коригування (мається на увазі, недоотриманий обсяг виробництва). Проте можна вважати, що в довгостроковому плані переваги членства у валютному союзі або прив'язка до іншої валюти переважають зазначені витрати. Особливо це справедливо у тих випадках, коли національна валюта певної країни прив'язана до валюти фінансово стабільної країни. Іншим прикладом, коли коригування валютного курсу може розглядатися як таке, що йде врозріз зі сталим стереотипом, є країна з централізованою плановою економікою. Така країна, як правило, виправляє внутрішній або зовнішній дисбаланс шляхом зміни плану, а не за допомогою змін у цінових стимулах для виробників і споживачів.

У цьому разі акцент на політиці валютного курсу відображає прагнення уряду модифікувати систему управління економікою на користь іншої, де основна увага приділяється децентралізації в ухваленні рішень і ціновому стимулюванню. У країнах із фіксованим валютним курсом зміни цих курсів у деяких випадках можуть розглядатися просто як приклад індексації. Для таких країн основне завдання полягає у визначенні, якими темпами необхідно провести зниження обмінного курсу національної валюти. Рішення тут залежить від низки міркувань, особливо від політики, що одночасно проводиться стосовно процентних ставок, бюджетної політики і внутрішньої кредитної експансії.

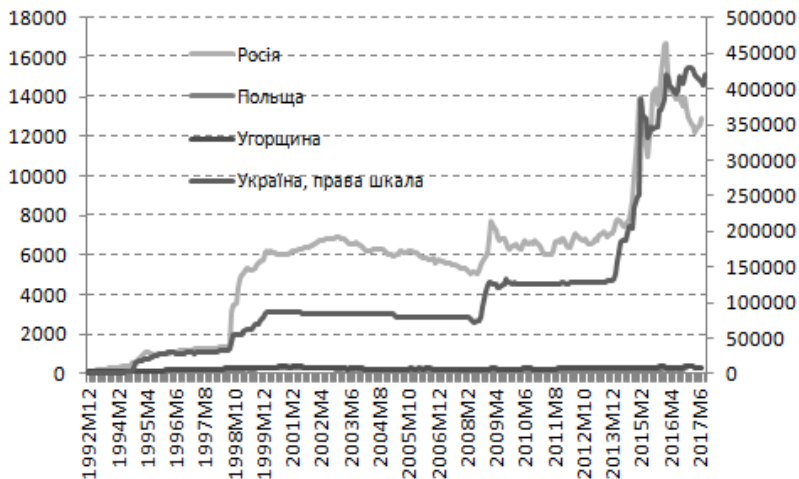


Рисунок 2.2.11 – Динаміка курсів валют окремих країн стосовно долара США, 12.1992 = 100. Джерела [41], [122]

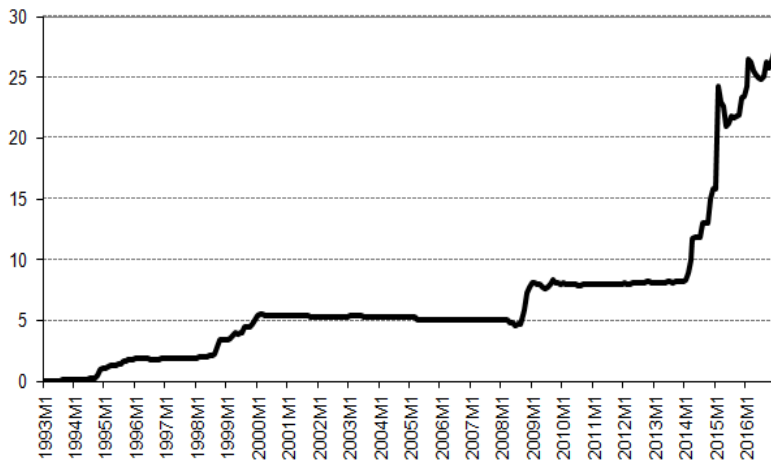


Рисунок 2.2.12 – Динаміка курсу гривні до долара США. Джерело [41]

В Україні після зміни влади у 2014–2016 рр. відбулася необґрунтована різка девальвація гривні (рис. 2.2.11, 2.2.12) на фоні збільшення грошової маси (див. табл. 2.2.1), що призвело до різкого зниження рівня реальної заробітної плати та рівня споживання населення (рис. 2.2.13).

Таблиця 2.2.1 – Кореляційна матриця динаміки грошових агрегатів та курсу гривні

	Обмінний курс	Агрегат M0	Агрегат M1
Обмінний курс	1		
Агрегат M0	0,862597	1	
Агрегат M1	0,855059	0,998495	1

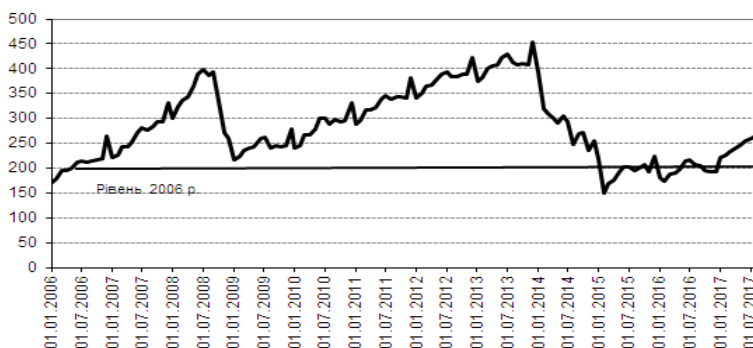


Рисунок 2.2.13 – Динаміка курсів середньомісячної заробітної плати, перерахованої за курсом долара США. Джерело [41]

Так, за повідомленням інтернет-видання ukrop.org від 20.11.2016 р., середня заробітна плата у 2015 році становила: Росія – 558 доларів США, Китай – 740, Польща – 1 037, Угорщина – 1 031, Чехія – більш за 1 200, Україна – 194 (!). Банки та вкладники також зазнали значних втрат (рис. 2.2.14, 2.2.15).

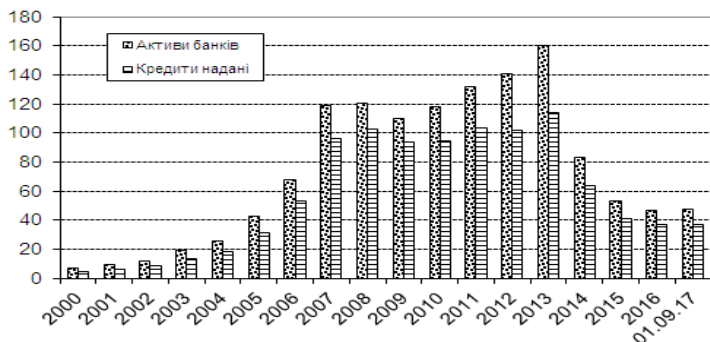


Рисунок 2.2.14 – Динаміка активів та кредитів банків України, перерахованих у долари, млрд дол. США. Джерело [122]

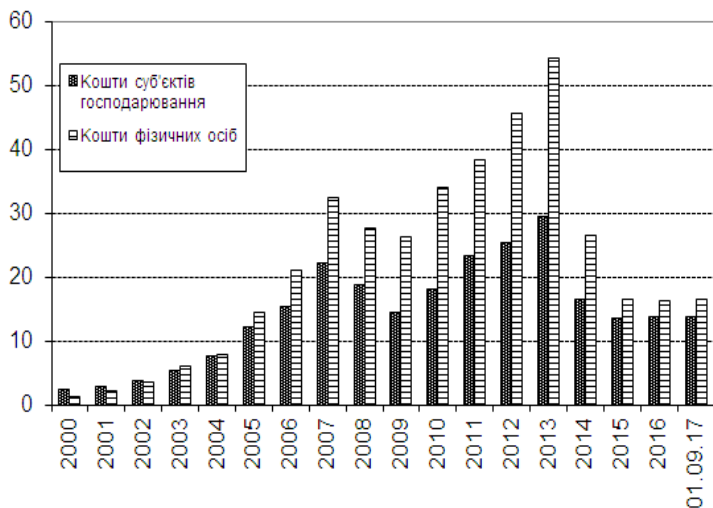


Рисунок 2.2.15 – Динаміка вкладів у банки України, перерахованих у \$, млрд дол. США. Джерело [122]

Звісно, стратегія розвитку економіки України не повинна обмежуватися вирішенням проблем, акцент на яких зроблено у цьому дослідженні, а повинна враховувати вирішення низки інших взаємозв'язаних економічних проблем, які не відображені в межах цього дослідження. Наступною за важливістю є проблема, скажімо, стабілізації фінансового ринку та отримання зовнішніх інвестицій для розвитку реального сектору національної економіки.

Неузгодженість дій законодавчих та виконавчих органів призводить до того, що грошові кошти, які надаються банкам у вигляді рефінансування, замість сприяння стабілізації економіки потрапляють на спекулятивний ринок і дозволяють отримувати надприбутки окремим, близьким до влади банківським групам. З огляду на проведений аналіз можуть бути сформульовані такі рекомендації для уряду та НБУ:

- розроблення стратегії розвитку економіки України, спрямованої на поліпшення рівня життя широких верств населення;
- забезпечення стабілізації банківської системи України, що сприятиме відновленню виробництва;
- розроблення гнучкої програми керування зовнішньою заборгованістю;
- проведення більш незалежної грошово-кредитної політики з метою запобігання гіперінфляції;
- посилення регулювання діяльності банків в Україні, зокрема перегляд значення економічних нормативів регулювання;
- запровадження жорсткого контролю за обігом коштів між учасниками ринку з метою використання коштів для потреб економіки та інвентаризація майнових прав суб'єктів господарської діяльності.

2.3 Державне регулювання фінансового ринку в механізмі забезпечення конкурентоспроможності економіки

Забезпечення комфортних умов для ефективної господарської діяльності суб'єктів господарювання на макрорівні, прийняття дієвих нормативно-правових актів, створення відповідних інституцій, прийняття адекватних управлінських рішень у галузі фінансової політики забезпечують підвищення рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання, а значно впливають на конкурентоспроможність національної економіки загалом.

Сьогодні найсерйознішими перешкодами на шляху забезпечення конкурентоспроможності економіки України в глобалізованому середовищі є вузькість внутрішнього ринку, фіскальна спрямованість податкової політики, відсутність стимулів інноваційно-інвестиційної діяльності, тінізація економіки, поширення корупції, недієздатність системи державного управління в межах забезпечення та захисту конкурентних переваг вітчизняних підприємств.

В умовах політико-економічної кризи в Україні першочерговими завданнями держави стають відновлення макроекономічної стабільності, оздоровлення фінансового сектору та забезпечення збалансованого розвитку фінансового ринку. Про обмеженість механізмів саморегулювання фінансового ринку в умовах значної турбулентності та асиметрії інформації неодноразово наголошувалося як науковцями, так і на рівні міжурядових об'єднань та міжнародних фінансово-кредитних інституцій. Якщо провідна роль держави як регулятора фінансового ринку вже сьогодні не викликає сумнівів, то вектори та інструментарій її діяльності як покупця, продавця та посередника на цьому ринку все ще залишаються об'єктом дискусій. Усе це обумовлює

необхідність узгодження інтересів держави під час виконання комплексу функцій на фінансовому ринку, формування науково обґрунтованої стратегії її діяльності на ньому та системного оцінювання можливостей і результатів реалізації цієї стратегії.

Як свідчить практика країн із розвинутою ринковою економікою, для успішного функціонування економічної та соціальної сфер фінансовий ринок є необхідним середовищем. Виникнення його було результатом потреби в додатковому способі мобілізації коштів для фінансового забезпечення економічного розвитку. Досконалий фінансовий ринок – це такий ринок, який своєчасно й точно відображає попит і пропозицію фінансових ресурсів та допомагає звести постачальників і споживачів грошей та капіталу одне з одним із мінімальними витратами за допомогою посередників. Крім того, фінансовий ринок є свого роду фінансовим барометром держави. Він працює ефективно тоді, коли в державі низькі темпи інфляції, стабільна нормативно-правова база, сприятливий політичний клімат, певний баланс інтересів у суспільстві та в цілому економіка розвивається успішно. Ці умови часто порушуються навіть в економічно розвинених державах, тому на фінансових ринках досить часто трапляються кризи, що спричиняє більш радикальний та економічно невиправданий розподіл фінансових ресурсів усередині країн та в міжнародному масштабі [7].

Узагальнення наукової думки щодо визначення сутності фінансового ринку свідчить, що найбільш усталеним є його трактування як сукупності економічних відносин із приводу розподілу та перерозподілу тимчасово вільних фінансових ресурсів між домогосподарствами, суб'єктами господарювання і державою через систему фінансових інститутів на основі взаємодії попиту й пропозиції.

Існування фінансового ринку має об'єктивні передумови, а саме незбіг потреби у фінансових ресурсах певного суб'єкта ринкових відносин із наявними джерелами фінансування. У загальному вигляді фінансовий ринок – це відображення попиту і пропозиції фінансових ресурсів. Він не лише забезпечує обмін тимчасово вільних коштів на фінансові активи, а й обслуговує ринки товарів і послуг, формує товарно-грошові відносини в різних аспектах їх прояву.

На фінансовому ринку здійснюється перелив коштів від тих суб'єктів, які мають їх надлишок, до тих, які потребують інвестицій. Як правило, таке переміщення ресурсів відбувається від тих, хто не в змозі ефективно їх використати, до тих, хто використовує продуктивно. При цьому підвищується ефективність економічної системи в цілому та покращується матеріальний добробут усіх членів суспільства.

Аналіз наукових публікацій засвідчив, що в широкому розумінні державу можна трактувати як політико-територіальну організацію публічної влади, спрямовану на управління суспільними процесами, тоді як у більш вузькому розумінні – як систему органів, що здійснюють це управління.

Поява світового фінансового ринку історично була пов'язана з міжнародними фінансовими операціями національних фінансових ринків, а його формування відбувалося на основі їх інтернаціоналізації. Спочатку ринок розвивався повільно і найбільшою мірою як світовий грошовий ринок. Відродження світового фінансового ринку припало на початок 60-х років ХХ ст. До цього він був упродовж 40 років «паралізованим» унаслідок світової економічної кризи 1929–1933 рр., другої світової війни, існування валютних обмежень [95].

Хронологія економічних шкіл та напрямів, які досліджували питання ролі держави в економіці та на фінансовому ринку і розробляли практичні рекомендації щодо механізмів її діяльності, подана в табл. 2.3.1.

Таблиця 2.3.1 – Хронологія економічних шкіл та напрямів, які розглядали роль держави в економіці та на фінансовому ринку (складено автором)

Школа (напрямок)	Хронологічна межа	Найвідоміший представник
Меркантилізм	XV – XVII ст.	В. Стаффорд, Г. Скаруффі, Т. Мен, А. Серра, А. Монкретьєн
Класична школа економіки	XVII – поч. XIX ст.	В. Петті, П. Буагільбер, А. Сміт, Т. Мальтус, Д. Рікардо, Ж. Сей, Дж. Мілль
Економічний романтизм	XVIII – I пол. XIX ст.	С. Сісмонді, П. Прудон
Німецька історична школа	XIX ст.	Ф. Ліст, К. Бюхер, Г. Шмоллер, В. Зомбарт, В. Рошер
Марксизм	сер. XIX – XX ст.	К. Маркс, Ф. Енгельс, В. Ленін
Маржиналізм	кін. XIX ст.	К. Менгер, Ф. Візер, У. Джевонс, Л. Вальрас, В. Джевонс
Неокласична школа	кін. XIX – поч. XX ст., відродження із 70-х рр. XX ст.	А. Маршалл, А. Пігу, Л. Мізес, Ф. Хайєк, М. Фрідмен, А. Лаффер, Дж. Гілдер, Ф. Кейган
Кейнсіанство	із 30-х рр. XX ст.	Дж. Кейнс, Ф. Перру, Р. Харрод, Є. Домар, Е. Хансен, С. Харріс
Кейнсіансько-неокласичний синтез	з II пол. XX ст.	К. Макконнелл, С. Брю, Д. Хікс, Дж. Б'юкенен, П. Самуельсон, Ф. Модільяні

Сучасна неокласична модель державної фінансової політики, що виникла у 70-х роках XX ст. в умовах кризи кейнсіанської моделі та критичного перегляду її теоретичних рекомендацій, ґрунтується на теоріях

монетаризму та економіки пропозиції і передбачає:

- зовнішньоекономічне регулювання, орієнтоване на посилення відкритості економік та участь у світових інтеграційних процесах і засноване на гнучких валютних курсах;

- грошово-кредитне (антиінфляційне) регулювання, в основі якого контроль за обсягом грошової маси в обігу та недопущення неконтрольованої грошової емісії, тобто додержання «грошового» правила монетаризму про 3–5-відсотковий темп щорічного зростання грошової маси;

- ліберальну податкову політику, пов'язану зі зменшенням ставок оподаткування доходів фізичних і юридичних осіб із метою стимулювання приватної ініціативи та інвестування, необхідність яких емпірично доведена кривою А. Лаффера;

- обмежене втручання держави у діяльність фінансового ринку з метою бюджетного регулювання, основна мета якого – збалансування доходів і видатків бюджету, уникнення бюджетного дефіциту;

- лібералізацію антимонопольного законодавства та приватизації.

Основні моделі державного регулювання фінансового ринку в сучасних економічних системах набувають певних модифікацій унаслідок дії таких причин: відродження тези історичного напрямку економічної думки про національну систему державного втручання, у зв'язку з цим виокремлюються моделі державного регулювання фінансового ринку за національною ознакою; синтезування і взаємопроникнення багатьох протилежних теорій, зокрема щодо економічної ролі держави (кейнсіансько-неокласичний синтез, ліве кейнсіанство і марксизм, неокласична теорія економічного добробуту тощо); врахування в сучасній економічній науці

поряд з усталеними неокласичними та кейнсіанськими підходами здобутків нової інституціональної теорії [56].

Сучасні західні дослідники, розглядаючи роль держави, виділяють такі її складові: пасивне регулювання (створення правил функціонування ринку), активне втручання та задоволення власних потреб.

Так, американський економіст К. Слім описує спектр діяльності держави на фінансовому ринку за допомогою таких формул [207]:

$$\begin{aligned} \text{Діяльність держави на фінансовому ринку} &= \\ &= (\text{Регулювання} + \text{Інтервенції})^1 + \text{Власні потреби}^2, \\ \text{де } &^1 - \text{у першу чергу;} \\ &^2 - \text{у другу чергу.} \end{aligned}$$

Регулювання = Діяльність фінансового посередника + Граничні ставки + Схема отримання доходу (Пасивні правила).

Діяльність фінансового посередника = Заощадження + Позики + Хеджування ризиків.

Інтервенції = Звичайні + Виняткові (Активні правила).

Власні потреби = Внутрішній ринок¹ + Зовнішній ринок².

Економічна практика свідчить, що ці питання мають більше політичний, ніж теоретичний характер. Часто трапляється так, що теорія економіки відображає бажання існуючого політичного режиму. Наприклад, якщо держава хоче допомогти корпораціям продавати більше продукції на міжнародному ринку, уряд буде «роздувати» національну валюту, щоб зробити продукцію виробників країни дешевшою в інших країнах. Не існує суворих

економічних приписів щодо діяльності держави на фінансовому ринку, які працювали б для всіх країн, а кожна країна виробляє власну економічну політику, пов'язану з ідеологією, щоб урівноважити основні інтереси країни.

Розглядаючи роль держави на фінансовому ринку, дослідники намагаються вирішити такі питання: 1) якою повинна бути міра регулювання, нагляду і втручання держави у діяльність фінансового ринку, щоб забезпечувати найбільшу ефективність економіки в цілому; 2) якою мірою держава повинна використовувати фінансовий ринок для задоволення власних економічних потреб.

Відповідаючи на ці питання, дослідники дійшли висновку, що держава найкращим чином задовольнятиме інтереси своїх громадян, залишаючись якомога більш нейтральною у своїх особистих відносинах з фінансовим ринком, але дуже впливовою у здійсненні регулювання і нагляду. Перебуваючи на відстані від ринків капіталу, держава не матиме прагнення до збагачення і таким чином слугуватиме не власним інтересам, а інтересам суспільства.

Узагальнення цих досліджень свідчить про існування двох полярних наукових точок зору: 1) задовольнити інтереси суспільства повною мірою можна лише тоді, коли держава є не учасником, а лише регулятором фінансового ринку; 2) формування нормативної бази для взаємодії учасників фінансового ринку та контроль за її дотриманням (пасивне регулювання) є першочерговим, але не єдиним завданням держави на фінансовому ринку, оскільки його вирішення дає можливість державі реалізовувати заходи активного регулювання (інтервенції) та задовольняти власні потреби

в додаткових фінансових ресурсах шляхом їх купівлі-продажу на внутрішньому та зовнішньому ринках.

На нашу думку, сьогодні поряд із традиційними функціями держави на фінансовому ринку (як регулятора, покупця та продавця) необхідно розглядати ще й функцію фінансового посередника (рис. 2.3.1), ключовою ознакою якої необхідно вважати цільовий характер розміщення залучених коштів.

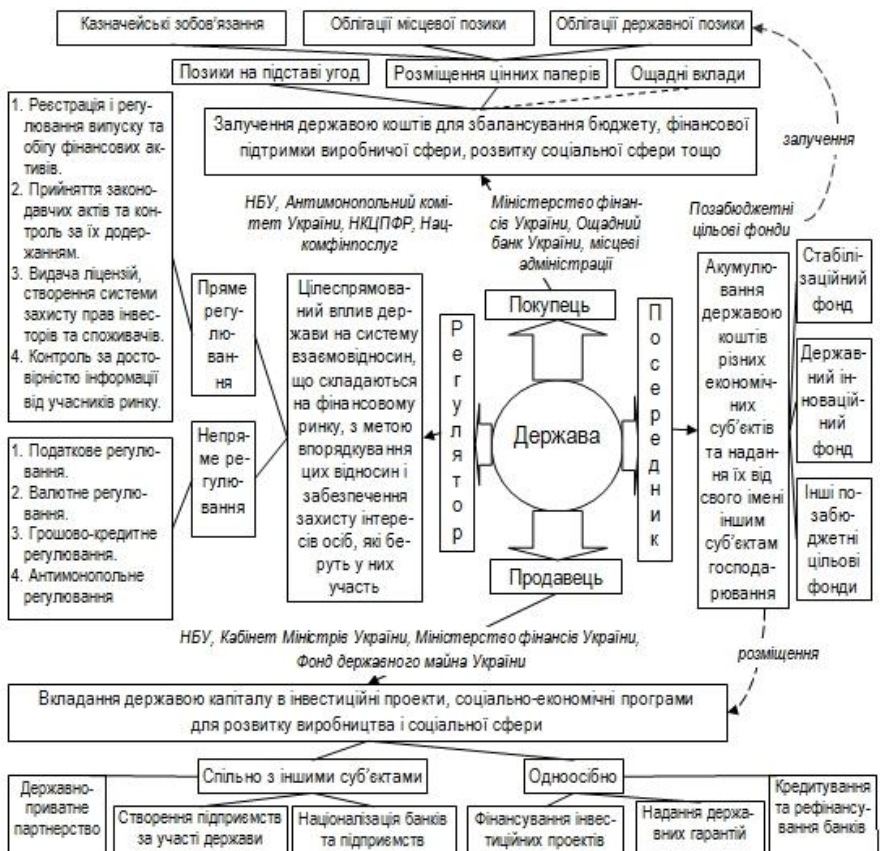


Рисунок 2.3.1 – Функції держави на фінансовому ринку (розроблено автором)

Традиційно науковці не розглядають державу у складі посередників фінансового ринку, тому механізми контролю регуляторів цього ринку за діяльністю позабюджетних цільових фондів не передбачені (їх діяльність регулюється та контролюється безпосередньо Кабінетом Міністрів України). У той самий час за своєю сутністю діяльність цих фондів є різновидом фінансового посередництва, оскільки вони акумулюють кошти різних економічних суб'єктів та надають їх від імені держави іншим суб'єктам господарювання. Виходячи з цього, контроль за операціями акумулювання, розподілу й перерозподілу цими фондами фінансових потоків повинен знаходитися, зокрема, і в компетенції регуляторів фінансового ринку. На думку автора, розгляд держави як фінансового посередника додає системності розумінню механізму функціонування фінансового ринку в цілому [33].

Успішне функціонування фінансового ринку в ринкових умовах повинно ґрунтуватися на чітко розроблених засадах державного регулювання відносин, що виникають у межах даного ринку між його учасниками. Держава повинна визначати і контролювати правові основи таких відносин та встановлювати базові правила економічних взаємовідносин учасників ринку. Для держави регулювання фінансового ринку і грошового обігу – одне з найскладніших і найважливіших завдань [194].

Державне регулювання фінансового ринку – це цілеспрямований вплив держави на систему взаємовідносин, що складаються на фінансовому ринку, з метою впорядкування цих відносин і забезпечення захисту інтересів осіб, які беруть у них участь.

Основними причинами, що обумовлюють необхідність державного регулювання, є такі:

– на фінансовому ринку реалізуються національні інтереси держави – комплекс економічних пріоритетів розвитку країни;

– на ринку переплітаються інтереси різних учасників (держави, домогосподарств, суб'єктів господарювання), що можуть стати суперечливими і вимагають урівноваження;

– існує необхідність правового захисту інвесторів, основними з яких є населення, що може забезпечити лише держава.

Фінансові ринки, які перебувають на початкових стадіях розвитку, потребують досить високого рівня втручання держави з метою регулювання, що пояснюється їх особливостями (рис. 2.3.2) [196].



Рисунок 2.3.2 – Особливості фінансових ринків на початкових етапах розвитку та відповідні форми втручання держави (складено автором на основі [194])

Узагальнення наукової думки щодо стійкого розвитку фінансового ринку, що безпосередньо впливає на конкурентоспроможність економіки, засвідчило, що одним з основних факторів його забезпечення є якість державного регулювання фінансового ринку. Вона передбачає здатність держави розробляти, впроваджувати та здійснювати контроль за додержанням системи пруденційних норм і правил на даному ринку, ефективно управляти фінансовими ресурсами на ньому, додержуватися ієрархії підпорядкування регулювального органу більш загальним цілям і політиці виборних органів влади країни, підтримувати політичну незалежність регуляторів, транспарентність та прозорість їх діяльності тощо. Загалом, за рекомендаціями МВФ, всі критерії якості державного регулювання фінансового ринку повинні бути згруповані за чотирма напрямками: незалежність, прозорість, відповідальність та цілісність [195].

Ураховуючи багатоаспектність проявів якості державного регулювання фінансового ринку, виникають істотні труднощі при формалізації критеріїв та розробленні методичного інструментарію її кількісного вимірювання. Міжнародними організаціями розроблено значну кількість міжнародних стандартів, правил та принципів, що регламентують базові принципи функціонування національних ринків. З урахуванням цього автором розроблено дворівневий підхід до оцінювання діяльності держави як регулятора фінансового ринку, що передбачає:

1) на першому рівні – розрахунок індивідуальних індикаторів (*SCORE_j*) додержання в країні кожного з таких міжнародних стандартів функціонування фінансового ринку: «Загальних принципів захисту прав споживачів фінансових послуг», розроблених Організацією економічного співробітництва та розвитку (10 положень);

«Стандартів і процедур ринків цінних паперів», розроблених Групою 30 (9 положень); «Цілей та принципів регулювання ринків цінних паперів», розроблених Міжнародною організацією комісій із цінних паперів (38 положень); «Основних принципів ефективного банківського нагляду», розроблених Базельським комітетом із банківського регулювання та нагляду (25 положень); «Правил прозорості монетарної і фінансової політики», розроблених МВФ (76 положень); «Стандартів нагляду за страховою діяльністю», розроблених Міжнародною асоціацією страхових нагляdiv (8 положень).

Оцінювання запропоновано здійснювати за такою шкалою: 0 балів – немає даних щодо додержання стандарту в країні; 1 бал – стандарту повністю не дотримуються; 2 бали – стандарту дотримуються частково; 3 бали – стандарту дотримуються в цілому; 4 бали – стандарту дотримуються повністю;

2) на другому рівні – розрахунок інтегрального індексу якості державного регулювання фінансового ринку (QGR_{FM}), що узагальнює індивідуальні оцінки додержання всіх міжнародних стандартів:

$$QGR_{FM} = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^J SCORE_j = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^J [0 \cdot nc_i + 0,33 \cdot pc_i + 0,66 \cdot bc_i + fc_i] \cdot 100, \quad (2.3.1)$$

де n – загальна кількість положень міжнародних стандартів, додержання яких оцінюється; j – порядковий номер стандарту; J – загальна кількість стандартів, додержання яких досліджується; $SCORE_j$ – індикатор додержання j -го стандарту; i – положення j -го стандарту; nc_i – кількість положень j -го стандарту, яких у досліджуваній країні повністю не дотримуються; pc_i – кількість положень j -го стандарту, яких в досліджуваній

країні додержуються частково; bc_i – кількість положень j -го стандарту, яких у досліджуваній країні додержуються в цілому; fc_i – кількість положень j -го стандарту, яких у досліджуваній країні повністю додержуються.

Такий підхід дозволяє комплексно оцінити відповідність діяльності регуляторів фінансового ринку вимогам міжнародних організацій та динаміку імплементації в країні найкращих світових практик регулювання кон'юнктури фінансового ринку. Результати такого дослідження для України за 2009–2015 рр. подано на рис. 2.3.3.

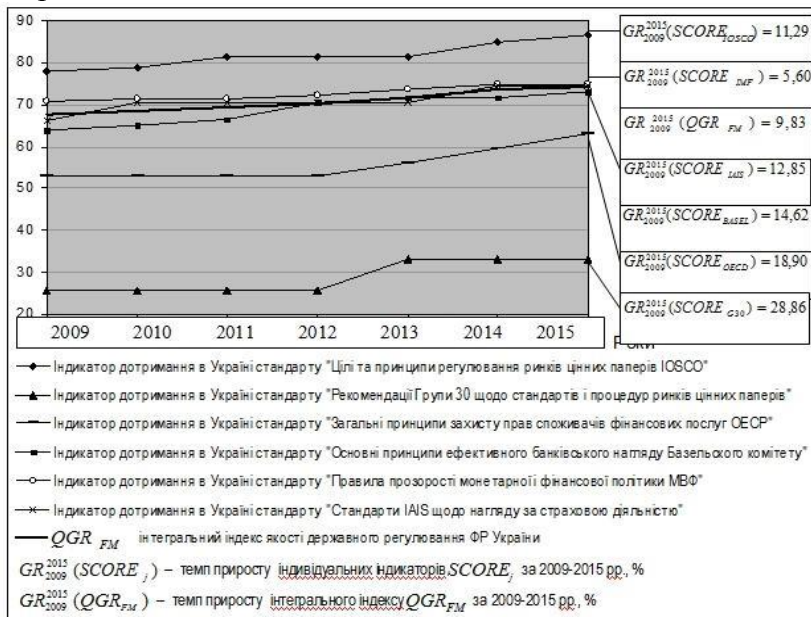


Рисунок 2.3.3 – Результати оцінювання діяльності держави як регулятора фінансового ринку в Україні у 2009–2015 рр.

Аналіз засвідчив, що якість державного регулювання вітчизняного фінансового ринку поступово

зростала за аналізований період як за окремими стандартами, так і в цілому (індикатор QGR_{FM} у 2009 р. становив 67,66, тоді як у 2015 р. – 74,31). Найвищим є рівень виконання стандартів регулювання ринків цінних паперів IOSCO; середнім – Правил прозорості монетарної і фінансової політики МВФ, Стандартів IAIS щодо регулювання страхової діяльності та Основних принципів ефективного банківського нагляду; найнижчим – Рекомендацій Групи 30 щодо стандартів ринків цінних паперів.

У той самий час, як свідчать розраховані автором показники $GR_{2009}^{2015}(SCORE_j)$ та $GR_{2009}^{2015}(QGR_{FM})$, наведені на рис. 2.3.3, темпи зростання якості державного регулювання фінансового ринку є незначними. Це свідчить, що реформування процесів державного регулювання фінансового ринку України відбувається доволі повільно, що стримує можливості імплементації у вітчизняних умовах найкращих світових практик регулювання ринкової кон'юнктури.

У контексті оцінювання діяльності держави як регулятора фінансового ринку автором висунуто гіпотезу, що якість державного регулювання фінансового ринку істотно впливає на стійкість його розвитку. Цю гіпотезу в науковій праці підтверджено шляхом установлення наявності кореляційних зв'язків між індексом якості державного регулювання фінансового ринку (QGR_{FM}) та індикаторами стійкого розвитку окремих сегментів цього ринку: сегмента депозитних корпорацій, ринку цінних паперів, страхового ринку, сегмента інших небанківських фінансових установ (табл. 2.3.2).

Як свідчать результати дослідження, в Україні у 2009–2015 рр. якість державного регулювання фінансового ринку значною мірою впливає на 17 (52 %) показників

стійкого розвитку фінансового ринку, помірно – на 9 (27 %) показників та практично не впливає на 7 (21 %) показників з аналізованої сукупності (33 показники). Найбільшою мірою якість державного регулювання фінансового ринку впливає на фінансову стійкість банків, їх прибутковість, ліквідність та структуру капіталу; волатильність та обсяг торгів на фондовому ринку; надійність та платоспроможність страхових компаній, пенсійних фондів та інших небанківських фінансових установ.

Одержані результати формують методичне підґрунтя для підвищення результативності заходів державного регулювання вітчизняного фінансового ринку, вдосконалення державних програмних документів, що визначають стратегію його функціонування, механізмів діалектичного поєднання ринкових та адміністративних методів забезпечення його стійкого розвитку. Усе це в комплексі сприятиме зростанню конкурентоспроможності національної економіки.

Таблиця 2.3.2 – Результати дослідження взаємозв'язку між якістю регулювання фінансового ринку України в 2009–2015 рр. та показниками, що характеризують стійкість розвитку окремих його сегментів (розраховано на основі [200])

Група індикаторів		Показник	Сутність	Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції R ²	Зв'язок
1	2	3	4	5	6	7
Індикатори стійкого розвитку сегмента депозитних корпорацій	Підбір показників за методологією МВФ	RCRA	Співвідношення регулятивного капіталу банків до їх зважених за ризиком активів	$RCRA = 58,675 \ln(QGR_{FM}) - 232,4$	0,707	Сильний
		NLNPC	Співвідношення недіючих кредитів банків без урахування резервів до капіталу	$NLNPC = 297,91 \ln(QGR_{FM}) - 1243,1$	0,710	Сильний
		NLTGL	Співвідношення недіючих кредитів банків до сукупних валових кредитів	$NLTGL = 154,66 \ln(QGR_{FM}) - 646,09$	0,769	Сильний
		RA	Норма прибутку на активи банків	-	0,001	Слабкий
		RC	Норма прибутку на капітал банків	-	0,007	Слабкий
		IMGI	Співвідношення процентної маржі банків до їх валового доходу	$IMGI = 0,0304 QGR_{FM}^{1,7866}$	0,302	Середній
		LAR	Співвідношення ліквідних активів банків до їх загальних активів	$LAR = 130,1 \ln(QGR_{FM}) - 537,93$	0,811	Сильний
		LASL	Співвідношення ліквідних активів банків до їх короткострокових зобов'язань	$LASL = 723,48 \ln(QGR_{FM}) - 3012,2$	0,714	Сильний
		NOPFE	Співвідношення чистої відкритої позиції банків в іноземній валюті до їх капіталу	$NOPFE = 998970e^{-0,1557 QGR_{FM}}$	0,450	Середній
		SDTL	Співвідношення банківських кредитів за секторами економіки до сукупних валових кредитів (частка резидентів у сукупних валових кредитах)	-	0,010	Слабкий
		CA	Співвідношення капіталу банків до активів	$CA = 34,312 \ln(QGR_{FM}) - 132,25$	0,814	Сильний
		LEC	Співвідношення великих відкритих позицій банків до капіталу	-	0,068	Слабкий
		GDTL	Співвідношення банківських кредитів за географічним розподілом до сукупних валових кредитів (частка внутрішньої економіки в сукупних валових кредитах)	-	0,010	Слабкий
TITI	Співвідношення доходу банків від торговельних операцій до їх валового доходу	$TITI = 1E+22 QGR_{FM}^{-11,523}$	0,572	Середній		

Продовження таблиці 2.3.2

1	2	3	4	5	6	7
		PENE	Співвідношення витрат банків на утримання персоналу до їх непроцентних витрат	$PENE = 2E+07 QGR_{FM}^{-3,0351}$	0,759	Сильний
		NEGI	Співвідношення непроцентних витрат банків до їх валового доходу	$NEGI = 186,77Ln(QGR_{FM}) - л 733,86$	0,825	Сильний
		SLDR	Спред між ставками за кредитами і депозитами банків (базисні пункти)	-	0,006	Слабкий
		SHLIR	Спред між найвищою та найнижчою міжбанківськими ставками (базисні пункти)	$SHLIR = 0,2562 QGR_{FM} - 15,612$	0,571	Середній
		FLTLo	Співвідношення кредитів банків в іноземній валюті до сукупних валових кредитів	$FLTLo = 4437,5e^{0,0637 QGR_{FM}}$	0,813	Сильний
		FTLTI	Співвідношення зобов'язань банків в іноземній валюті до сукупних зобов'язань	$FTLTI = 668,17e^{-0,036 QGR_{FM}}$	0,648	Середній
Індикатори стійкого розвитку ринку цінних паперів	Підбір показників за методологією Саїтового банку	SMC	Співвідношення капіталізації фондового ринку до ВВП	-	0,006	Слабкий
		SMR	Дохідність на фондовому ринку (щорічна зміна)	$SMC = 563,13Ln(QGR_{FM}) - 2398$	0,308	Середній
		SMTV	Співвідношення обсягу торгів на фондовому ринку до ВВП	$SMTV = 7E-06e^{0,1746 QGR_{FM}}$	0,768	Сильний
		SMTR	Коефіцієнт оборотності фондового ринку	$SMTV = 9E-30 QGR_{FM}^{16,131}$	0,751	Сильний
		SPV	Волатильність фондового ринку	$SPV = 9E+14 QGR_{FM}^{-7,1983}$	0,949	Сильний
Індикатори стійкого розвитку страхового ринку	Підбір показників за методологією Саїтового банку	ICA	Співвідношення активів страхових компаній до ВВП	$ICA = 0,2886 QGR_{FM} - 16,957$	0,744	Сильний
		LIPV	Співвідношення обсягу премій зі страхування "life" до ВВП	$LIPV = 0,0004e^{0,08 QGR_{FM}}$	0,751	Сильний
		NIPV	Співвідношення обсягу премій зі страхування "non-life" до ВВП	$NIPV = -7,9648Ln(QGR_{FM}) + 35,805$	0,835	Сильний
Індикатори стійкого розвитку сегмента інших небанківських фінансових установ	Підбір показників за методологією Саїтового банку	FSD	Співвідношення депозитів небанківських фінансових установ до ВВП	$FSD = 0,4092 QGR_{FM}^{1,0453}$	0,313	Середній
		GLV	Співвідношення сукупного обсягу лізингу до ВВП	-	0,023	Слабкий
		TFV	Співвідношення загального обсягу факторингу до ВВП	-	0,014	Слабкий
		PFA	Співвідношення активів пенсійних фондів до ВВП	$PFA = 1,0642Ln(QGR_{FM}) - 4,4116$	0,826	Сильний
		NFIA	Співвідношення активів небанківських фінансових установ до ВВП	$NFIA = 0,6174 QGR_{FM} - 38,078$	0,713	Сильний

2.4 Трансформація банківської системи України як важлива складова конкурентоспроможності національної економіки

Сучасний світ постійно формує нові вимоги до функціонування економіки кожної країни з метою підвищення її конкурентоспроможності на світовому ринку. Залежно від ступеня конкурентоспроможності національної економіки визначається місце країни у світовому фінансовому просторі. З метою забезпечення економічної безпеки країни та залежності від фінансових ресурсів провідних країн світу перед Україною постає питання щодо підвищення конкурентоспроможності власного фінансового сектору. Важливе місце в структурі національної економіки, безперечно, належить банківській системі як основній ланці кредитної системи України. Упродовж усього періоду незалежності в Україні була побудована банкоцентрична модель фінансового ринку, в якій чільне місце займає саме банківська система. Існує значна кількість внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на конкурентоспроможність банківського сектору, основними серед яких, на нашу думку, є ступінь інтегрованості національного фінансового ринку у світовий, доступність іноземного капіталу та забезпечення вільного руху капіталів між країнами. Забезпечення конкурентоспроможності банківської системи України можливе за умови наявності в ній надійних, ліквідних банківських установ, що надають якісні банківські послуги та пропонують високоякісні банківські продукти.

Як уже зазначалося вище, існуюча в Україні банкоцентрична модель фінансового ринку обумовлює ситуацію, за якої домогосподарства та суб'єкти господарювання не здійснюють інвестування економіки безпосередньо. Вкладаючи кошти на депозити в банки,

вони там самим доручають їм управління своїми активами та передають частину ризиків на банківські установи. У свою чергу, банківські установи не лише здійснюють кредитні операції, а й є основними покупцями акцій та облігацій підприємств. Отже, роль фінансових посередників виконує банківська система, трансформуючи тимчасово вільні фінансові ресурси домогосподарства та суб'єкти господарювання у кредитні ресурси для економіки країни. Від того, наскільки ефективно банківська система виконує трансформаційну функцію з перетворення коштів домогосподарства та суб'єктів господарювання на кредитні ресурси для фінансування економіки, залежить розвиток економіки країни в цілому.

Із функцією трансформації ресурсів безпосередньо пов'язана інша функція, а саме емісійна. Завдяки цій функції економіка країни забезпечується необхідною кількістю грошей як у готівковій, так і в безготівковій формі. При цьому необхідно зазначити, що чим вищий економічний розвиток у країні, тим більшу питому вагу в ній займають безготівкові знаряддя обігу. Вирішальна роль у цих процесах належить банкам другого рівня. Центральні банки є регуляторами процесів грошового обігу, а також діяльності всієї банківської системи. Складні економічна та політична ситуації відображені в банківському секторі України. У той час як питання щодо необхідної кількості банківських установ є досить дискусійним, негативним явищем, без сумніву, для економіки України залишається низька питома вага обсягів кредитування у валовому внутрішньому продукті. За даними Європейського банку, відношення обсягів кредитування до ВВП становить у більшості країн ЄС (27–194 %), у Великій Британії 239 %, у Японії – 92 %, у той час як в Україні цей показник перебуває на рівні 57 % (розраховано за даними

3 кварталів 2016 року). Ретроспективний аналіз цього показника показано у таблиці 2.4.1.

Таблиця 2.4.1 – Динаміка обсягів ВВП та наданих кредитів в Україні у 2008–2016 рр.

Показник	ВВП номінальний, млн грн	Наданий кредит, млн грн	Відношення кредитів до ВВП, %
2008	948 056	792 244	84
2009	913 345	747 348	82
2010	1082 569	755 030	70
2011	1 316 600	825 320	63
2012	1 408 889	815 327	58
2013	1 454 931	911 402	63
2014	1 566 728	1 006 358	64
2015	1 979 458	965 093	49
2016 (за 3 квартали)	1 649 740	943 062	57

Складено за даними [16, 138]

Зіставлення цього показника в Україні з іншими країнами дає можливість стверджувати про низький ступінь кредитування економіки країни банківським сектором. Причому він має тенденцію щодо зниження, що є дуже негативним у сучасних умовах. В українському банківському секторі склалася негативна ситуація, коли банки мають профіцит ліквідності, при цьому вони не кредитують реального сектору економіки. Вони віддають перевагу розміщувати кошти в депозитні сертифікати, що емітує Національний банк України. Так, за 5 днів 2017 року Національним банком України з метою підтримки ліквідності банкам надано 1 155 млн грн, у той час як залучено коштів шляхом розміщення депозитних сертифікатів на суму 111 174 млн грн.

Аналіз інших показників діяльності банківської системи України свідчить про негативні тенденції. Так,

станом на кінець 2016 року активи банків в Україні становили 1 263 млрд грн, упродовж 2016 року такі активи збільшилися лише на 8,974 млрд грн, що обумовлено складною економіко-політичною ситуацією в Україні, яка стримує розвиток банківського бізнесу. При цьому необхідно зазначити, що в першому кварталі 2016 року відбулося незначне збільшення активів, яке потім супроводжувалося зниженням до кінця року. Необхідно зазначити, що тенденції стосовно зменшення активів характерні лише для останніх років, а саме 2015 та 2016 рр. Так, упродовж 2013 року активи збільшилися на 13,4 % (150,9 млрд грн) і на кінець 2013 р. становили 1278,1 млрд грн. Зростання активів упродовж 2013 року відбувалося внаслідок збільшення кредитного портфеля. Так, кредити надані становили 911 402 млн грн. При цьому левову частку займали кредити, надані суб'єктам господарювання (698 777 млн грн), у той час як обсяг кредитів, наданих фізичним особам, становив лише 167 773 млн грн, тобто їх питома вага становила 18,4 % [138]. Аналогічна ситуація була характерна й для 2014 року, активи банківської системи збільшилися на 38,8 млрд грн за рахунок збільшення кредитного портфеля, в якому значно переважали кредити, надані суб'єктам господарювання. Зниження обсягу активів банківської системи та обсягу наданих кредитів почалося у 2015 році.

Упродовж певного періоду активи банків мали тенденцію до зростання (із 599,4 млрд грн на 01.01.2008 року до 1316,9 млрд грн на 01.01.2015 року). Винятком є лише 2009 рік, за наслідками якого спостерігалось зниження величини чистих активів із 926,1 млрд грн до 880,3 млрд грн, що насамперед обумовлено наслідками фінансово-економічної кризи [138]. Динаміку основних показників, а саме: активів, кредитів, наданих суб'єктам господарювання і фізичним особам, а також питому вагу

кредитів у активах та певних видів кредитів у загальних активах розраховано в таблиці 2.4.2.

Таблиця 2.4.2 – Динаміка деяких показників банків в Україні впродовж 2008–2016 рр.

№ пор.	Назва показника	01.01. 2008	01.01. 2009	01.01. 2010	01.01. 2011	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014	01.01. 2015	01.01. 2016
1	Активи банків, млрд грн	599,4	926,1	880,3	942,1	1054,3	1127,2	1278,1	316,9	254,4
2	Кредити надані, млрд грн	485,4	792,2	747,3	755,0	825,3	815,3	911,4	006,4	965,1
3	Питома вага кредитів в активах, %	81,0	85,5	84,9	80,1	78,3	72,3	71,3	76,4	76,9
4	Кредити, надані суб'єктам господарювання, млрд грн	276,2	472,6	475,0	508,3	580,9	609,2	698,8	802,6	785,9
5	Питома вага, %	56,9	59,7	63,6	67,3	70,4	74,7	76,7	79,7	81,4
6	Кредити, надані фізичним особам, млрд грн	153,6	268,9	222,5	186,5	174,7	161,8	167,8	179,0	152,4
7	Питома вага, %	31,6	33,9	29,8	24,7	21,2	19,8	18,4	17,8	15,8

Джерело: розраховано на основі [138]

Аналізуючи дані таблиці 2.4.2, можна стверджувати, що соціально-економічна значущість кредитування фізичних осіб в Україні перебуває на низькому рівні, оскільки банківські установи переважно надають позики юридичним особам, які є постачальниками товарів і послуг, а не населенню, що є кінцевим споживачем. У структурі кредитування фізичних осіб найбільшу питому вагу займають споживчі кредити (більше ніж 50 % упродовж аналізованого періоду).

Необхідно зазначити, що динаміка структури банківських споживчих кредитів за строками має тенденцію до збільшення термінів кредитування – більше ніж 5 років, зокрема у 2016 році питома вага таких позичок становила 38,5 %. Із метою диверсифікації валютних ризиків більшість позик видається в національній валюті. При цьому необхідно зазначити, що споживчі кредити надаються в національній валюті, у той час коли залишки за раніше взятими позичками в іноземній валюті на придбання нерухомості займають більшу частину серед кредитів цього виду. Певний час існувало обмеження щодо видачі кредитів в іноземній валюті. Оскільки, як свідчить вітчизняний досвід, у результаті різкої девальвації гривні значна кількість позичальників не можуть відповідати за взятими на себе зобов'язаннями, що, у свою чергу, призводить до значних втрат у банківській системі.

Що стосується позичок, наданих суб'єктам господарювання, то у 2016 році основними напрямками для фінансування були такі (табл. 2.4.3).

Аналізуючи дані таблиці 2.4.3, можна стверджувати, що третина всіх виданих кредитів спрямована на оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів у той час, коли досить важливі напрямки, такі як: водопостачання, каналізація, поводження з відходами, охорона здоров'я та надання соціальної допомоги, мистецтво, спорт, розваги і відпочинок, а також освіта, є недофінансованими. Ситуація, що склалася, негативно впливає на соціально-економічний розвиток суспільства та потребує перегляду підходів до стимулювання кредитування реального сектору економіки банками з боку Національного банку України.

Таблиця 2.4.3 – Кредити, надані суб'єктам господарювання за видами економічної діяльності

Показник	Сума, млн грн	Питома вага показника, %
Разом	811 140	100,0
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	275 754	33,9
Переробна промисловість	194 366	23,9
Операції з нерухомим майном	78 868	9,7
Сільське господарство, лісове та рибне господарства	55 852	6,9
Будівництво	44 717	5,5
Професійна, наукова і технічна діяльність	41 983	5,2
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	39 661	4,9
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	37 277	4,6
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	17 039	2,1
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	11 893	1,5
Інформація та телекомунікації	6 968	0,9
Тимчасове розміщення й організація харчування	2 649	0,3
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	2 305	0,3
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	897	0,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	515	0,06
Освіта	10	0,001

Джерело: розраховано на основі [138]

Одним із стримувальних кредитування факторів є виникнення різноманітних ризиків, зокрема неповернення кредитів. Так, частка прострочених кредитів у портфелі банків зростає з 1,3 % на початок 2008 року до 24,2 % на

кінець 2016 року. При цьому ця цифра є не такою значною, оскільки нові кредити майже не видаються.

Серед негативних моментів, як наслідок, є збиткова діяльність більшості банківських установ в Україні. Починаючи з 2009 року, в банківській системі України витрати перевищують доходи, винятками були 2012 та 2013 рр. Не був винятком 2016 рік. Так, на кінець року результат діяльності становив –18 884 млн грн. Більш повно оцінити результат діяльності банківської системи України дають можливість відносні показники, такі як рентабельність активів, рентабельність капіталу, адекватність капіталу банків (табл. 2.4.4).

Таблиця 2.4.4 – Відносні показники діяльності банків в Україні впродовж 2012–2016 років

Показник станом на	Рентабельність активів банків України (ROA), %	Рентабельність капіталу банків України (ROE), %	Адекватність капіталу банків України (H2), %
01.01.2008	1,50	12,67	13,92
01.01.2009	1,03	8,51	14,01
01.01.2010	–4,38	–32,52	18,08
01.01.2011	–1,45	–10,19	20,83
01.01.2012	–0,76	–5,27	18,90
01.01.2013	0,45	3,03	18,06
01.01.2014	0,12	0,81	18,26
01.01.2015	–4,07	–30,46	15,60
01.01.2016	–5,46	–51,91	12,74
01.12.2016	–1,63	–15,05	13,71

Джерело: розраховано на основі [138]

Аналізуючи дані таблиці 2.4.4, можна стверджувати, що для банківської системи України характерні негативні тенденції щодо таких відносних показників, як рентабельність активів, рентабельність

капіталу, адекватність капіталу банків, що, у свою чергу, підкреслює неефективне використання банківською системою коштів та вимагає істотного перегляду кредитної політики.

Отже, можна стверджувати, що на сьогодні банківська система України не повністю виконує функції, пов'язані із забезпеченням грошового обігу країни.

Для більш чіткого усвідомлення ролі банківських установ для фінансового сектору та економіки країни в цілому. У таблиці 2.4.5 проведемо порівняльний аналіз банків з іншими учасниками фінансового ринку.

Таблиця 2.4.5 – Порівняльний аналіз банків та інших учасників фінансового ринку (складено автором)

Кредитні спілки	Банківські установи
1	2
Метою є надання фінансових ресурсів членам спілки на пільгових умовах	Метою є надання фінансових ресурсів із метою отримання прибутку
Обов'язкова належність до однієї території чи соціальної групи	Відсутня обов'язкова належність до однієї території чи соціальної групи
Немає засновників і статутного фонду в традиційному розумінні, оскільки будь-яка особа незалежно від моменту вступу до спілки має такі самі права, що й перші засновники	Наявні засновники, акціонери, які мають виняткові права на прийняття рішень з управління банком та участі в прибутках залежно від частки
Обмежене коло кредитних операцій	Необмежене коло кредитних операцій
Страхові компанії	Банківські установи
Метою є захист майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання страхових випадків	Метою є отримання прибутку за рахунок здійснення кредитних, розрахунково-касових та інших операцій

Продовження таблиці 2.4.5

1	2
Необхідність здійснення регулярних страхових внесків для забезпечення себе від можливих ризиків	У разі отримання кредиту фізична або юридична особа бере на себе ризики щодо повернення коштів
Грошові кошти можна отримати в разі страхових випадків або після закінчення договору залежно від його виду	У разі розміщення коштів на депозит фізичні або юридичні особи в будь-якому разі отримують свій вклад із прибутком
ІСІ	Банківські установи
Розміщення коштів у ЦП інших емітентів, корпоративні права та нерухомість	Банк має більш широкі можливості щодо розміщення коштів
Не видають кредитів	Надають різні види кредитів
Інтервальні та закриті ІСІ не дають можливості дострокового виходу	У банку можна достроково погасити кредит і забрати депозит
Ломбарди	Банківські установи
У ломбарді не дадуть готівкових грошей (навіть незначної суми) без застави (золото, побутова техніка, автомобілі, нерухомість і т. д.)	Можна отримати невеликий кредит без застави, зазвичай кредити на великі суми або іпотека видаються під заставу нерухомості
Відсотки за користування цим кредитом набагато вищі, ніж у банку. У середньому вони становлять від 0,25 до 0,5 % за 1 день, що за 1 рік становить від 97 % річних	Відсотки за користування кредитом до 20 %

Аналізуючи інформацію, наведену в таблиці 2.4.5, можна зробити висновки, що основними посередниками в трансформації фінансових ресурсів та забезпеченні економіки грошовими коштами в Україні є банківські установи, які, на жаль, на сьогодні з цими функціями не справляються. Виходячи з цього, доречним є перегляд

банками власної кредитної політики, що може бути обережна або консервативна, поміркована та агресивна або ж ризикована.

Основними пріоритетами консервативного типу кредитної політики є постійний жорсткий контроль за рівнем кредитного ризику. Такий вид кредитної політики використовують новостворені банки або банки, що мають істотні проблеми з якістю кредитного портфеля. За такого типу кредитної політики:

1 У портфелі банку переважають короткострокові кредити.

2 Для банку характерні високі відсоткові ставки за кредитами.

3 Банк приділяє значну увагу оцінюванню кредитоспроможності позичальника.

4 Існує істотний перелік умов для надання кредиту.

5 У разі виникнення проблемної заборгованості банк вживає жорстких заходів її ліквідації.

6 Питома вага кредитів у загальному обсязі робочих активів банку становить не більше ніж 30 %.

7 Прибутковість банку забезпечується за рахунок інших активних операцій, пов'язаних із меншим ризиком.

Пріоритетом поміркованої кредитної політики є підтримання середнього рівня ризику, що дозволяє забезпечити фінансову стабільність банку в короткостроковій та довгостроковій перспективах. Цей вид кредитної політики властивий надійним банкам, що мають значний досвід роботи у сфері кредитування.

Характерними особливостями поміркованої кредитної політики є такі:

1 Для банку характерні стандартні умови кредитування.

2 Для банку характерна наявність пролонгації та реструктуризації кредитної заборгованості.

3 Питома вага кредитів у загальному обсязі робочих активів становить 30–50 %.

Пріоритетом агресивної кредитної політики є максимізація доходів від кредитних операцій та розширення їх спектра, обсягів, незважаючи на високий рівень кредитного ризику.

Характерними особливостями поміркованої кредитної політики є такі:

1) значна питома вага кредитів, надана позичальникам із високим ступенем ризику;

2) банк пропонує широкий спектр позик, орієнтованих на велике коло позичальників;

3) у портфелі банку значна питома вага довгострокових кредитів;

4) для банку характерні невисокі відсоткові ставки;

5) банк здійснює пролонгацію боргу;

6) питома вага кредитів більше ніж 50 % від загального обсягу робочих активів.

Кожна з вищезазначених стратегій зазвичай має свої переваги та недоліки, є більш актуальною в певний момент, а також для певного етапу життєвого циклу банківської установи. Необхідно зазначити, що вибір стратегії також залежить від низки зовнішніх та внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів доречно віднести такі:

1) макроекономічну ситуацію в країні та рівень розвитку продуктивних сил;

2) рівень розвитку та потенціал грошового ринку країни;

3) регіональні особливості регіону, в якому розміщений банк;

- 4) політичну ситуацію в країні;
 - 5) законодавчі обмеження на здійснення кредитних операцій;
 - 6) рівень доходів та очікування населення країни;
 - 7) рівень цін на банківські послуги;
 - 8) кредитну політику конкурентів;
 - 9) інфляційні очікування економічних агентів.
- До внутрішніх факторів доречно віднести такі:
- 1) місію, візію та цілі діяльності банківської установи;
 - 2) менеджмент банку у сфері кредитних ризиків;
 - 3) внутрішньобанківські нормативні документи, що стосуються операцій, пов'язаних із кредитуванням;
 - 4) політику банку щодо управління кредитним портфелем;
 - 5) потенційних та існуючих позичальників банку;
 - 6) відсоткову політику банку;
 - 7) рівень кваліфікації персоналу банку;
 - 8) матеріально-технічне забезпечення банку;
 - 9) корпоративне управління (наявність, рівень упровадження, стан).

Отже, розглянувши основні фактори, що впливають на вибір стратегії кредитної політики банку, необхідно зазначити, що оцінювання їх на сьогодні вимагає від банківських установ підходів до переходу від консервативного типу кредитної політики до поміркованого, який дасть можливість збільшити обсяг кредитних операцій та, як наслідок, власну прибутковість. При цьому досить актуальним є вихід банку на нові ринки шляхом розроблення та запровадження нових банківських продуктів із незначним рівнем ризику. Пожвавлення кредитування нових перспективних напрямків буде прибутковим для банківських установ, а також позитивно вплине на розвиток економіки країни в цілому.

Як показав проведений аналіз, в Україні майже відсутнє кредитування освіти як на рівні суб'єктів господарювання, так і на рівні фізичних осіб. Тому цей напрямок є достатньо перспективним для України. Виходячи з результатів проведеного вище аналізу, виникає необхідність розроблення спільного (за участі держави та банків) проекту, який дасть можливість вирішити низку соціально-економічних проблем в Україні:

- громадяни України будуть мати можливість здобути якісну вищу освіту в Україні;

- держава отримає висококваліфікованих фахівців із пріоритетних напрямків;

- за рахунок нового перспективного кредитного продукту банківські установи мають можливість збільшувати власну рентабельність;

- в Україні будуть збережені, а також створені нові робочі місця та інше.

Отже, з метою одержання позитивного синергетичного ефекту можна запропонувати таку схему реалізації спільного проекту «Кредит у майбутнє», в якому візьмуть участь такі сторони:

1 Позичальник – особа, яка бажає взяти позику на здобуття вищої освіти в Україні. При цьому вік позичальника від 18 до 50 років. Також не має різниці, яку освіту бажає здобути особа: першу чи другу.

2 Кредитор – банківська установа. При цьому банк може бути як з іноземним капіталом, так і суто з українським.

3 Навчальний заклад, в якому буде здійснюватися навчання, причому він може бути як державним, так і приватним.

4 Роботодавець – юридична особа, зацікавлена в підготовці певного фахівця. Після закінчення вищого навчального закладу ця юридична особа забезпечує

випускника роботою. При цьому спеціальність, яку бажає одержати позичальник, повинна бути пов'язаною з реальним сектором економіки або з пріоритетною галуззю в цей час, тобто мати високий попит на ринку праці в майбутній перспективі.

5 Страхова компанія, яка здійснює страхування життя позичальника, а також можливе страхування фінансових ризиків.

Стосовно механізму реалізації надання позики: позичальникові відкривається кредитна лінія, на початку кожного семестру видається черговий транш, погашення позики починається з того моменту, коли позичальник починає працювати. Відсоток за користування позикою може бути плаваючим та залежати від таких факторів:

1) категорії вищого навчального закладу (державний чи приватний): для здобуття освіти у державному відсоток повинен бути нижчим;

2) успішності студента (чим вищі бали одержує позичальник, тим відповідно меншим є відсоток). Різницю у відсотках буде компенсувати майбутній роботодавець, оскільки він зацікавлений у висококваліфікованому працівникові;

3) попиту на дану спеціальність на українському ринку праці;

4) наявності депозиту, кредитних карток та інших інструментів позичальника у даному банку.

Проведення цього виду банківського продукту вимагає внесення відповідних доповнень у вітчизняне банківське законодавство.

Отже, можна зробити висновок, що впровадження банками в Україні нового кредитного продукту «Кредит у майбутнє» дасть можливість вирішити низку певних соціально-економічних проблем в Україні, а саме: сприятиме поживленню кредитної активності банків;

створить можливості для громадян України здобути освіту; держава отримає висококваліфікованих фахівців із пріоритетних напрямків; в Україні будуть збережені, а також створені нові робочі місця та інше. При цьому необхідно зазначити, що держава повинна взяти активну участь у частині внесення відповідних поправок до вітчизняного законодавства. Також необхідно пам'ятати, що від рівня конкурентоспроможності банківської системи залежать місце і роль країни у світовому фінансовому секторі. Виходячи з цього, необхідно здійснювати постійний аналіз сильних та слабких сторін існуючої системи в країні, а також вживати заходів щодо підвищення її конкурентоспроможності на основі покращання якості банківських послуг та продуктів. Такі кроки повинні зробити Україну привабливою для довгострокового іноземного інвестування, а не лише для короткострокового спекулятивного капіталу.

РОЗДІЛ 3 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

3.1 Державно-приватне партнерство у системі конкурентоспроможності

Сучасна концепція державно-приватного партнерства

У сучасних умовах забезпечення конкурентоспроможності національної економіки досягнення сталого соціально-економічного розвитку неможливе без консолідації зусиль органів державної влади та бізнес-підприємницьких структур. Усвідомлюючи це, уряди багатьох країн, зокрема й України, роблять ставку на інноваційні підходи до організації взаємовідносин держави і бізнесу. Економічне партнерство публічного (державного) та приватного секторів реалізується в межах *державно-приватного партнерства (ДПП)*.

Як відомо, держава відповідає перед суспільством за стійке (безперебійне) забезпечення публічними благами. Цей факт обумовлює тенденцію збереження ряду галузей і виробництв у державній власності. При цьому майже в усьому світі визнається, що державний сектор менш ефективний, ніж приватний, що обумовлено рядом відмінностей між ними (табл. 3.1.1). З огляду на це розвиток державно-приватного партнерства є визначальним у забезпеченні соціально-економічного зростання та забезпечення конкурентоспроможності регіонів і країни в цілому.

Таблиця 3.1.1 – Відмінності приватного і публічного секторів [64]

Приватний бізнес	Держава/органи місцевого самоврядування
<p>1 Можливість залучення висококваліфікованих фахівців за рахунок гнучких підходів до встановлення заробітної плати, системи бонусів.</p> <p>2 Збереження і розвиток кадрового потенціалу, низька плінність кадрів, інституційна пам'ять.</p> <p>3 Гнучкість та оперативність щодо прийняття рішень.</p> <p>4 Оптимальні за ціною та якістю закупівлі.</p> <p>5 Ініціативність, індивідуальна відповідальність.</p> <p>6 Стимулювальні фактори для одержання результату (прибуток, капіталізація – для власників, бонуси – для менеджменту).</p> <p>7 Зацікавленість у довгострокових результатах</p>	<p>1 Неконкурентоспроможна оплата праці й відповідно недостатньо високий рівень кваліфікації.</p> <p>2 Висока залежність від політичної ситуації, як наслідок, втрата інституційної пам'яті.</p> <p>3 Занадто висока формалізованість і зарегульованість, складні громіздкі процедури прийняття рішень.</p> <p>4 Корупційність у проведенні закупівель.</p> <p>5 Страх брати на себе відповідальність. Колективна безвідповідальність.</p> <p>6 Відсутність стимулів щодо одержання результатів.</p> <p>7 Переважно тактичні й короткострокові завдання</p>

У світовій практиці поняття «державно-приватне партнерство» розглядається в двох значеннях [31]:

– *по-перше, це система відносин держави і бізнесу, що широко використовується як інструмент національного, міжнародного, регіонального, міського, муніципального, економічного і соціального розвитку;*

– *по-друге, це конкретні проекти, що реалізуються спільно державними органами і приватними компаніями на об'єктах державної та муніципальної власності.*

Також під державно-приватним партнерством розуміють різні схеми реалізації проектів, широкий спектр

бізнес-моделей і відносин при будь-якому використанні ресурсів приватного сектору (капітал, інновації, досвід менеджерів) для задоволення суспільних потреб (дороги, парки, зв'язок, нерухомість і т. п.) [94].

Основний принцип державно-приватного партнерства передбачає певне обов'язкове правило взаємодії держави і бізнесу в різних сферах економіки. Зміст цього принципу – у відповідності та обліку взаємних інтересів, у системі поступок і преференцій, що дає можливість досягнення індивідуальних і, найчастіше, суперечливих цілей цих суб'єктів [23].

Відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство» (2010 р.) державно-приватне партнерство уявляється як співпраця, що здійснюється на основі договору між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних органів державної влади та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) і юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами-підприємцями (приватними партнерами). До основних принципів здійснення державно-приватного партнерства належать [61]:

- рівність перед законом державних і приватних партнерів;
- заборона будь-якої дискримінації прав державних чи приватних партнерів;
- узгодження державних і приватних партнерів із метою отримання взаємної вигоди;
- незмінність упродовж усього терміну договору, укладеного в державно-приватного партнерства, цільового призначення та форми власності об'єктів, що перебувають у державній або комунальній власності чи належать Автономній Республіці Крим;

- визнання державними та приватними партнерами прав та обов'язків, передбачених законодавством України та визначених умовами договору, укладеного у рамках державно-приватного партнерства;

- справедливий розподіл між державним та приватним партнерами ризиків, пов'язаних із виконанням угод, укладених у рамках державно-приватного партнерства;

- визначення приватного партнера на конкурсних засадах, крім випадків, установлених законом.

Кожен партнер робить свій внесок у проект ДПП. Так, бізнес забезпечує фінансові ресурси, професійний досвід, ефективне управління, гнучкість та оперативність щодо прийняття рішень, здатність до впровадження інновацій. Зі свого боку держава забезпечує правомірність власника, можливість надання податкових та інших пільг, гарантій, а також матеріальних і фінансових ресурсів.

Досвід багатьох країн, що успішно реалізують проекти ДПП у сфері співпраці держави і бізнесу, дозволяє стверджувати, що за рахунок використання таких механізмів можна знизити навантаження на місцеві бюджети не менше ніж на 5–10 %, покращити якість послуг, що надаються, залучити до реалізації інфраструктурних і соціально-економічних проектів малий та середній бізнес (табл. 3.1.2) [197].

Обсяги інвестицій в інфраструктурні проекти на основі форм ДПП в Україні за 1990–2008 рр. становили 8,2 млрд дол. США (з яких 97,5 % припадало на телекомунікаційний сектор). Для порівняння: обсяги приватних інвестицій в інфраструктурні проекти, реалізовані через механізми державно-приватного партнерства у країнах, що розвиваються, за цей самий період становили 161 млрд дол. США [49].

Таблиця 3.1.2 – Світовий досвід застосування механізмів державно-приватного партнерства, 1990–2008 рр. [205]

Сектор реалізації проектів ДПП	Кількість проектів	Інвестиції, млн дол. США
Енергетика	1 647	405 451
Транспорт	1 147	232 065
Телекомунікації	795	664 027
Водопостачання та водовідведення	662	59 281

У рамках реалізації моделей ДПП державний сектор зберігає стратегічний контроль за наданням послуг і станом суспільно значущих об'єктів, не знімає з себе зобов'язань щодо виконання соціальних функцій. Механізми такого партнерства насамперед покликані забезпечити найбільш ефективно використання бюджетних та інших ресурсів державного сектору в інтересах населення країни. У той самий час держава повинна створити умови для використання фінансового, управлінського та інтелектуального потенціалу приватного сектора в таких проектах. У кінцевому підсумку при правильній організації ДПП обидві сторони досягають поставлених цілей. Переваги, які отримують приватний і державний сектори в разі ефективного функціонування механізмів державно-приватного партнерства, наведені в табл. 3.1.3.

До основних завдань використання ДПП в організації взаємодії державних інститутів і приватного сектору відносять:

- 1) координацію зусиль і консолідацію ресурсів суб'єктів партнерства з розвитку та формування соціальної інфраструктури;
- 2) підвищення ефективності взаємодії держави і бізнесу;

Таблиця 3.1.3 – Основні переваги приватного і державного секторів від організації діяльності на основі державно-приватного партнерства [65, 66, 105, 124]

Привабливість ДПП для ділових кіл	Привабливість ДПП для державних структур
<p>1 Доступ до традиційно державної сфери, де монополістом є держава.</p> <p>2 Розподіл ризиків і відповідальності в процесі здійснення бізнес-проектів.</p> <p>3 Пряма державна підтримка та участь.</p> <p>4 Можливість залучення ефективних дотаційних механізмів фінансування.</p> <p>5 Зниження податкового тиску і зменшення митних платежів (у деяких випадках).</p> <p>6 Можливість довготривалого розміщення інвестицій під державні гарантії або здешевлення кредиту.</p> <p>7 Можливість вибрати з великої кількості проектів</p>	<p>1 Вирішення системних проблем розвитку (нерозвиненість інфраструктури, енергетики, житлово-комунального господарства і т. д.).</p> <p>2 Залучення недержавного фінансування для інвестицій до об'єктів державного значення.</p> <p>3 Забезпечення економічно ефективного управління реалізацією проекту шляхом передавання управлінських функцій приватному інвесторові.</p> <p>4 Збільшення надходжень від податків та інших виплат до бюджету.</p> <p>5 Підвищення інвестиційної та інноваційної активності.</p> <p>6 Підвищення рівня конкуренції.</p> <p>7 Зниження тарифів — зміцнення соціальної стабільності.</p> <p>8 Можливість розділити ризики, перекласти їх на партнерів</p>

3) часткове вирішення суперечностей інтересів державного, громадського та приватного секторів економіки;

4) реалізацію суспільно-орієнтованих проектів;

5) узгодження інтересів влади, бізнесу та суспільства;

6) залучення приватного капіталу до соціально значущих, іноді капіталомістких, неприбуткових або малоприбуткових об'єктів інфраструктури;

7) використання досвіду ведення бізнесу, кваліфікації, менеджменту, застосування інновацій приватним сектором економіки.

Здійснення державно-приватного партнерства у різних секторах економіки пов'язане з виконанням таких функцій [61]: проектування, фінансування, будівництво, оновлення (реконструкція, модернізація), експлуатація, пошук, обслуговування.

Обидві сторони партнерства (публічний і приватний сектори) однаково зацікавлені в успішному здійсненні проектів ДПП у цілому, оскільки такого роду проекти полегшують вихід на світові ринки капіталів, стимулюють залучення іноземних інвестицій до реального сектору економіки. Особливе значення ДПП має для економіки регіонів, де на його основі розвиваються місцеві ринки капіталу, товарів і послуг.

Моделі та форми державно-приватного партнерства

Механізми державно-приватного партнерства, які наразі активно розвиваються, на відміну від традиційних адміністративних відносин створюють свої базові моделі, що стосуються фінансування, регулювання відносин власності, а також реалізації методів управління. *Механізм державно-приватного партнерства* – це інституційний та організаційний альянси інститутів державної влади і приватного бізнесу з метою реалізації суспільно значущих проектів у широкому спектрі сфер діяльності – від розвитку стратегічно важливих галузей економіки до надання публічних послуг у масштабах усієї країни або окремих територій. При цьому ефективні проекти ДПП будуються на таких принципах [18]:

- рівності інтересів і свободі вибору дій;

- стабільності контракту ДПП й одночасно можливості його зміни та адаптації;
- відповідальності за виконання умов контракту;
- конкурентності, прозорості та зворотному зв'язку;
- невторчанні держави у сферу відповідальності приватного партнера;
- стимулюванні й гарантіях;
- рівноправному (недискримінаційному) ставленні до іноземних компаній.

Основною метою залучення моделей ДПП до практики співпраці державної влади та бізнесу є перерозподіл ризиків тій стороні, яка найбільш ефективно зможе ними управляти. Зокрема, мета державного партнерства у схемі ДПП – передавання оптимального обсягу ризиків приватному сектору.

Найбільш оптимальним є такий розподіл ризиків між партнерами [66]:

1 Публічний партнер зазнає ризиків (управляє ризиками): регуляторними/політичними, екологічними, пов'язаними з тендерним процесом, пов'язаними з економічним розвитком.

2 Публічний партнер і приватний партнер спільно управляють ризиками: форс-мажор, пошкодження, прибуток/збиток, попит, технологічне відставання.

3 Приватний партнер зазнає ризиків: розроблення проекту та планування діяльності; будівництво; експлуатація; інфляція, процентні ставки, обмінні курси; оподаткування; ризики переходу об'єкта ДПП у приватну, державну або змішану власність після закінчення терміну дії угоди ДПП.

Світовий досвід реалізації суспільно-орієнтованих проектів у рамках державно-приватного партнерства свідчить про існування чіткої залежності між розподілом

ризиків і функціями держави, а саме: чим більшу частину ризиків бере на себе приватний інвестор, тим більш обмеженим є право держави втручатися у виконання проекту. При цьому пряма вигода держави від реалізації такого проекту – це розширення або підвищення якості суспільних послуг (що є його відповідальністю), збільшення бюджетних доходів, скорочення державних інвестиційних витрат, скорочення управлінських функцій держави, а непряма – підвищення рівня життя населення, прискорення регіонального розвитку, пожвавлення кон'юнктури, поліпшення інвестиційного клімату тощо.

Під час ефективного розподілу ризиків кожна зі сторін бере на себе ті, з якими найкраще може впоратися, в результаті цього досягається баланс, за якого загальна вартість проекту з урахуванням внеску кожної зі сторін контракту ДПП нижча, ніж якщо всіх ризиків зазнає одна сторона. Цей принцип покладений в основу визначення необхідності реалізації проекту у формі ДПП і називається аналізом фінансової вигоди. При цьому фінансова вигода може бути визначена на основі аналізу фінансової здійсненності проекту ДПП і ризиків за різних варіантів його реалізації та являє собою порівняння двох варіантів реалізації проекту: з повністю державним фінансуванням і за участі приватного сектору плюс поправка на ризики. Поняття фінансової вигоди ґрунтується на таких передумовах:

1 Проекти, що здійснюються в рамках ДПП, порівняно з державними інвестиціями повинні забезпечувати таку саму або більш високу ефективність вкладень. Отже, необхідно виробити базовий сценарій державного фінансування для проведення порівнянь і оцінювання переваг варіанта ДПП.

2 Переваги повинні бути прозорі й вимірні, наприклад:

- скорочення термінів реалізації (фіскальні обмеження);
- менші сукупні довгострокові витрати на проект (життєвий цикл);
- підвищення рівня надання послуг (за вартістю, ефективністю, якістю).

3. Ключ до підвищення фінансової вигоди лежить в адекватному розподілі ризиків.

Залежно від характеру конкретних завдань, що вирішуються в рамках ДПП, усю сукупність форм партнерств поділяють на окремі типи (моделі). *Відповідно до цілей ДПП розрізняють: організаційні моделі, моделі фінансування, моделі кооперації.* У багатьох випадках використовують форми, що базуються на перевагах різних моделей та їх поєднанні [30]:

1 У разі використання організаційних моделей у відносинах власності, як правило, не відбувається глибоких змін, а співпраця публічного та приватного партнерів здійснюється за рахунок залучення третіх організацій, перерозподілу окремих функцій і контрактних зобов'язань, використання можливостей передавання об'єктів у зовнішнє управління. *До організаційної моделі відносять найбільш поширений на цей час тип ДПП – концесії.*

Концесія (концесійна угода) – специфічна форма відносин між державою і приватним партнером, особливість якої полягає в тому, що держава (муніципальне утворення) в рамках партнерських відносин, залишаючись повноправним власником майна, що є предметом концесійної угоди, уповноважує приватного партнера виконувати впродовж певного терміну оговорені в угоді функції і наділяє його з цією метою відповідними правомірностями, необхідними для забезпечення нормального функціонування об'єкта

концесії. За користування державною або муніципальною власністю концесіонер вносить плату на умовах, обумовлених у концесійній угоді. Право власності на вироблену за концесією продукцію передається концесіонерові.

2 *Моделі фінансування – це такі форми, як комерційний найм, оренда, всі види лізингу, попереднє й інтегроване проектне фінансування.* Найбільш поширеною формою різноманітності моделей фінансування є проектне фінансування, для якого характерні:

- наявність проекту, призначення, структура і реалізація якого мають унікальний характер;
- створення фінансово-забезпеченої самостійної компанії для реалізації проекту;
- виплата відсотків і погашення основної частини боргу за рахунок грошових потоків, що генеруються в рамках проекту;
- аналіз чутливості проекту до істотних факторів і ризиків;
- складання угоди з чітким визначенням зобов'язань і відповідальності та розподілу ризиків між учасниками проекту.

3 *Моделі кооперації – це різні форми і методи об'єднання зусиль ряду партнерів, які відповідають за окремі стадії загального процесу створення нової споживчої вартості суспільного блага.* Така кооперація вимагає організації складних, зокрема холдингових структур із будівництва об'єктів та їх експлуатації, особливо у сфері виробничої й соціальної інфраструктури.

Під час реалізації проектів ДПП використовують різноманітні механізми співпраці державних структур і підприємств приватного бізнесу, що диференціюються залежно від обсягу переданих приватному партнерові

правомірностей власності, інвестиційних зобов'язань сторін, принципів розподілу ризиків між партнерами, відповідальності за проведення різних видів робіт. Найпоширеніші механізми ДПП подані в табл. 3.1.4 [30].

Таблиця 3.1.4 – Механізми державно-приватного партнерства та їх характеристика

<p><i>1 BOT (Build, Operate, Transfer – будівництво, експлуатація/управління, передавання)</i></p>
<p>Цей механізм використовується в основному при концесії. Об'єкт створюється за рахунок концесіонера, який після завершення будівництва отримує право експлуатації спорудженого об'єкта впродовж терміну, достатнього для окупності вкладених коштів. Після його закінчення об'єкт передається державі. Концесіонер отримує правомірність використання, але не володіння об'єктом, власником якого є держава.</p>
<p><i>2 BOOT (Build, Own, Operate, Transfer – будівництво, володіння, експлуатація/управління, передавання)</i></p>
<p>У цьому разі приватний партнер отримує правомірність не лише користування, а й володіння об'єктом упродовж терміну дії угоди, після цього він передається публічній владі</p>
<p><i>3 BTO (Build, Transfer, Operate – будівництво, передавання, експлуатація/управління)</i></p>
<p>Цей механізм передбачає передавання об'єкта державі відразу після завершення будівництва. Потім він надходить у користування приватного партнера, але без переходу до нього права володіння</p>
<p><i>4 BOO (Build, Own, Operate – будівництво, володіння, експлуатація/управління)</i></p>
<p>Створений об'єкт після закінчення терміну дії угоди не передається публічній владі, а залишається в розпорядженні інвестора</p>
<p><i>5 BOMT (Build, Operate, Maintain, Transfer – будівництво, експлуатація/управління, обслуговування, передавання)</i></p>
<p>У разі використання цього механізму акцент роблять на відповідальності приватного партнера за утримання та поточний ремонт споруджених ним об'єктів</p>

Продовження таблиці 3.1.4

<i>6 DBOOT (Design, Build, Own, Operate, Transfer – проектування, будівництво, володіння, експлуатація/управління, передавання).</i>
Особливість угод цього типу полягає у відповідальності приватного партнера не лише за будівництво конкретного об'єкта, а й за його проектування
<i>7 DBFO (Design, Build, Finance, Operate – проектування, будівництво, фінансування, експлуатація/управління)</i>
У разі угод цього типу спеціально обговорюється його відповідальність за фінансування будівництва об'єктів

У сучасному світі більшість країн реалізують суспільно значущі проекти на принципах і механізмах ДПП, досягаючи істотного підвищення ефективності публічних послуг, активізуючи реалізацію проектів модернізації інфраструктури. Серед найкращих із упровадження ідеології партнерства у практичне життя – Індія, Бразилія, Російська Федерація, Мексика, Китай (табл. 3.1.5). Безумовними лідерами в цих процесах стали Китай та Індія – країни, що швидко і потужно розвиваються. У 2007 р. в цих країнах було розпочато 45 % усіх нових проектів у формі державно-приватного партнерства [206].

Таблиця 3.1.5 – Країни-лідери з реалізації проектів державно-приватного партнерства, 2007 р. [206]

Країна	Частка в загальних інвестиціях, %	Обсяг інвестицій*, млрд дол.	Частка в загальній кількості проектів, %
Індія	14,2	22,5	17,4
Російська Федерація	12,0	19,0	4,9
Бразилія	10,1	15,9	3,1
Мексика	6,3	9,9	4,9
Китай	4,7	7,5	28,1
Разом		157,4	

* Вміщує інвестиції в проекти, що досягли стану фінансового закриття у 1990–2007 рр.

Секторальна структура застосування проектів ДПП у різних країнах світу має істотні відмінності. У Польщі, яка робить перші кроки в цій сфері, можна побачити, наприклад, що приватний сектор активно залучається до всіх сфер економіки і насамперед до тих, які впливають на якість життя населення. У 2009 р. в Польщі проекти були розподілені за різними сферами таким чином: спорт – 36 %, муніципальна інфраструктура – 17 %, охорона здоров'я – 14 %, водопостачання та водовідведення – 10 %, освіта – 7 %. Значний інтерес держави та інвесторів до реалізації проектів, що стосуються спорту, пояснювався наближенням чемпіонату з футболу Євро – 2012 [65].

Накопичений до цього часу арсенал форм і методів ДПП дозволяє при збереженні найважливіших національних об'єктів у державній власності передавати частину правочинності власникові приватного сектору. Тобто в традиційно державну сферу економіки привносяться свого роду приватні товари та послуги, що створює умови для ефективного функціонування зазначених об'єктів, оптимального управління ними, раціонального використання ресурсів.

Співвідношення приватних і публічних інвестицій в сферу розвитку інфраструктури в розрізі країн з економікою, що розвивається, подано в табл. 3.1.6.

На сьогодні існує широке коло різноманітних моделей і структур ДПП, які до того ж постійно трансформуються, але при цьому можна виділити деякі характерні риси, що дозволяють визначити партнерство як самостійну економічну категорію. Виходячи з досвіду країн із розвиненим механізмом залучення форм ДПП, до них належать [42]:

Таблиця 3.1.6 – Структуризація фінансування проектів ДПП в економіках, що розвиваються, 2008 р. [206]

Сектор	Співвідношення інвестицій: публічні/приватні
1 Електроенергетика	74/26
2 Дороги	66/34
3 Телекомунікація	74/26
4 Залізні дороги	83/17
5 Порти	26/74
6 Аеропорти	26/74
7 Водоспоживання та водовідведення	97/3
8 Газооснащення	82/18
<i>В середньому за всіма проектами</i>	71/29

1 Певні, часто тривалі терміни дії угод про партнерство (від 10–15 до 20 і більше років, у разі концесій – до 50 років). Проекти зазвичай створюються під конкретний об'єкт (порт, дорога, об'єкт соціальної інфраструктури), який повинен бути завершений до встановленого терміну.

2 Специфічні форми фінансування проектів: за рахунок приватних інвестицій, доповнених державними фінансовими ресурсами, або ж спільне інвестування декількох учасників.

3 Обов'язкова наявність конкурентного середовища, коли за кожен контракт або концесію відбувається боротьба між декількома потенційними учасниками.

4 Специфічні форми розподілу відповідальності між партнерами: держава установлює цілі проекту з позицій суспільних інтересів і визначає вартісні та якісні параметри, здійснює моніторинг реалізації проектів, а

приватний партнер бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проекту – розроблення, фінансування, будівництво і експлуатація, управління, практична реалізація послуг споживачам.

5 Поділ ризиків між учасниками угоди на основі відповідних домовленостей сторін.

У кінцевому підсумку за допомогою ДПП ефективність ринкових механізмів та елементів трансформується у вигоди для держави й суспільства, що проявляються в розширенні номенклатури, масштабів і підвищенні якості суспільних товарів та послуг. Світовий досвід підтверджує, що механізми ДПП за умови їх правильної організації відрізняються більшою ефективністю порівняно з традиційною системою господарських відносин державного і приватного секторів.

Механізм державно-приватного партнерства (ДПП) пропонує альтернативу у вигляді залучення нових джерел приватного фінансування і управління зі збереженням за державним сектором як прав власності, так і визначення цілей і завдань проекту. Крім того, ДПП дозволяє створювати «ефект важеля» і залучати приватний капітал для підвищення ефективності використання бюджетних коштів, а також реалізовувати переваги від залучення спеціалізованих приватних підприємств для управління і надання інфраструктурних послуг. Під час реалізації конкретного проекту ДПП необхідно передусім здійснити порівняльний аналіз чистої зведеної вартості його проведення і виконання відповідних робіт без залучення приватного партнера, провести розрахунок інвестиційних та експлуатаційних витрат. Також важливо розуміти співвідношення витрат і доходів державного та місцевих бюджетів у зв'язку зі здійсненням ДПП, визначати можливі умови залучення кредитних коштів для фінансування партнерства.

Здебільшого фінансові ресурси, призначені для проектів ДПП, мобілізуються одночасно за трьома каналами: державні (муніципальні) субсидії, активи приватних акціонерів, банківські позики (кредити).

Остаточна вартість проекту ДПП підтримується як користувачами, так і платниками податків. Розподіл підсумкової вартості між цими групами залежить безпосередньо від рівня приватизації конкретного проекту (рис. 3.1.1).

У разі реалізації, наприклад, концесійної угоди розрізняють кілька категорій платежів споживачів [94]:

1 Під час реалізації конкретного проекту ДПП обсяг призначених для користувача платежів зазначається в концесійному договорі, що може бути прив'язаний до різних категорій користувачів, а також індексований за рівнем інфляції. Призначені для користувача платежі в цьому разі надходять безпосередньо концесіонерам.

2 Якщо концесіонером є змішана компанія або приватна компанія з державними активами, призначені для користувача платежі можуть мати символічний характер (або зменшений). Тобто такі платежі не є єдиним джерелом доходу в проекті, а становлять лише його частину і доповнюються державними ресурсами. Таке рішення найчастіше використовують у разі слабкої купівельної спроможності користувачів.

3 У разі «прихованого мита» державний сектор платить концесіонером фіксовані виплати за кожним фактором використання інфраструктури або послуг, яке стосується продовження концесії. Сума цих фіксованих виплат визначається тендерами між різними претендентами. Потенціальний концесіонер повинен зробити точний розрахунок ступеня ймовірного використання інфраструктури до початку тендерної процедури.

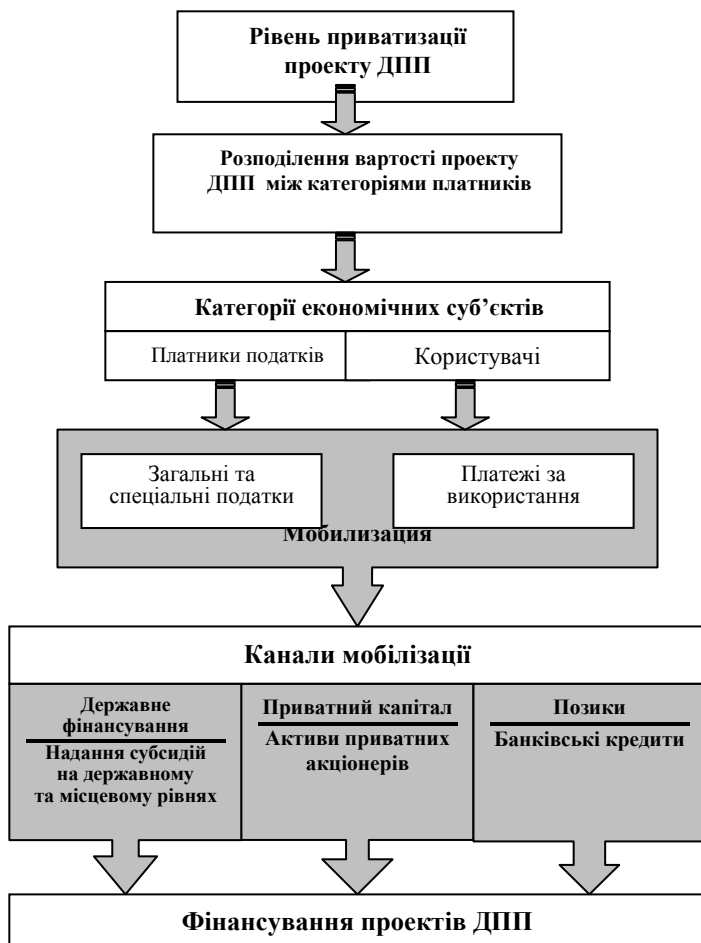


Рисунок 3.1.1 – Можлива схема фінансування проекту ДПП [94]

Модель «прихованого мита» дуже поширена у Великобританії під час реалізації проектів ДПП за схемою DFBO (Design, Build, Finance, Operate – проектування.

будівництво, фінансування, експлуатація/управління). У Португалії внаслідок втрат, заподіяних автомагістралям проблемами прийнятності користувачів, уряд постановив використовувати систему «прихованого мита» для більшої частини контрактів ДПП із тривалістю 50 років. В Іспанії регіональна влада Мадрида представила першу в країні програму «прихованих мит» для будівництва секції кільцевої автостради.

Створення ефективної системи взаємовідносин між державою і приватним сектором у рамках державно-приватного партнерства (ДПП) дозволяє здійснити інвестування в реалізацію інфраструктурних об'єктів. Найбільш поширені схеми фінансування інфраструктурних проектів у рамках відносин ДПП наведені на рис. 3.1.2.

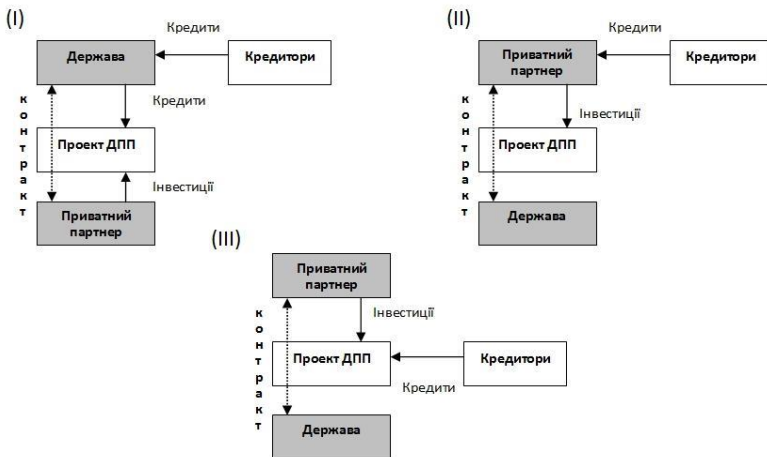


Рисунок 3.1.2 – Схеми фінансування інфраструктурних проектів у рамках ДПП [150, 203]

Перший підхід (I) передбачає використання як основного джерела фінансових ресурсів державного бюджету. Тобто держава залучає позикові кошти та

інвестує їх в інфраструктурні проекти за допомогою бюджетного фінансування (інвестування), кредитування, грантів, субсидій, гарантій і т. п.

Зазвичай органи державної влади мають можливість доступу до більш дешевих, ніж приватний сектор, кредитних ресурсів, але їх обсяг обмежений параметрами річного бюджету, оскільки максимальний обсяг державних позик досить жорстко регламентований законом про державний бюджет. Крім того, в державному секторі завжди існує ряд програм і проектів, що конкурують між собою за дефіцитні «дешеві» бюджетні ресурси.

Другий підхід (II) базується на схемі корпоративного фінансування, за якого приватна компанія-партнер самостійно залучає фінансові ресурси, використовуючи свою кредитну історію та власні активи і використовує їх для подальшого інвестування в проект.

Необхідно зазначити, що за такого підходу компанії доводиться стикатися, з одного боку, з непостійною кон'юнктурою на фінансових ринках, а з іншого – з дуже обмеженим інвестиційним потенціалом інфраструктурних комунальних (державних) підприємств.

Третій підхід (III) – проектне фінансування, за якого прями кредити без права регресу або з обмеженим правом регресу надаються спеціально створеній у рамках проекту ДПП компанії. У цьому разі забезпеченням кредитів є грошові потоки проекту, а матеріальне забезпечення боргу обмежене поточними активами проектної компанії та її майбутніми доходами. Ще однією перевагою цього підходу є те, що борг проектної компанії не відображається ні на балансі приватного партнера, ні на балансі державного.

Умови отримання фінансування варіюються залежно від інтересів кредиторів, а також від сприйняття

ними ризиків проекту. Якісна експертиза проекту ДПП зазвичай охоплює такі аспекти [150]:

По-перше, аналіз стабільності економічного та політичного середовища, що базується на оцінюванні взаємодії національної економіки і відповідного проекту ДПП.

По-друге, проводиться законодавчий (нормативний) аналіз, що передбачає оцінювання правової системи, включаючи державне регулювання та оподаткування проекту, з урахуванням таких факторів, як: умови ведення бізнесу в довгостроковій перспективі; наявність, доступність і ефективність юридичного арбітражу, враховуючи час і кошти, необхідні для судових розглядів та виконання судових рішень; наявність гарантій щодо прав, які надаються кредиторам, і т. п.

По-третє, фінансова експертиза, що допомагає визначити рівень захищеності інтересів кредиторів при фінансуванні активів проекту, оскільки саме їх вартість і норма амортизації основних засобів мають визначальний вплив на готовність кредиторів фінансувати проект ДПП.

Держава зазвичай підтримує і стимулює проекти ДПП за допомогою спеціальних фінансових механізмів, оскільки лише деякі проекти є рентабельними за відсутності будь-якої допомоги з державною фінансовою підтримкою. Наприклад, ефективна державна підтримка через механізми проектного фінансування передбачає взяття на себе державою тієї частини ризиків, якими воно може управляти більш ефективно, ніж приватні інвестори, і надання фінансової підтримки тим проектам ДПП, що загалом є економічно та/або соціально-екологічно ефективними, але нерентабельними.

Під час розгляду питання щодо державного фінансового підтримання враховуються такі аспекти, як: пріоритетність підтримання проектів, рівень та умови

надання фінансової підтримки, ефективність використання наданих державних фінансових ресурсів, прозорість і підзвітність проектної компанії щодо державних коштів і т. п. Державна фінансова підтримка ДПП може мати прямий і непрямий характер.

Основними видами прямої державної підтримки є субсидії, гранти, інвестиції в статутний капітал і кредитування. Ці механізми особливо важливі у разі, якщо проект не є достатньо фінансово самостійним або зазнає впливу специфічних ризиків (наприклад, соціальних або політичних), якими приватні партнери не можуть ефективно управляти. Поряд із зазначеними механізмами можуть застосовуватися заходи з надання непрямой державної підтримки, метою якої є досягнення певного результату, або якості інфраструктурних послуг, тобто держава замість того, щоб безпосередньо брати участь у фінансуванні проекту, бере на себе непрямі фінансові зобов'язання щодо нього (табл. 3.1.7).

Одне з основних завдань держави як учасника ДПП – це дотримання балансу між фінансовою підтримкою приватних інвестицій в інфраструктуру і стабільною фіскальною політикою. Визначення оптимального балансу дозволить на державному рівні ухвалювати зважені рішення про те, коли, кому, в яких формах і в якому обсязі потрібно надавати фінансову допомогу.

Практика фінансування масштабних інфраструктурних проектів свідчить також про важливість участі банків і небанківських фінансових установ у механізмі реалізації державно-приватного партнерства. При цьому банки можуть брати участь у фінансуванні проектів ДПП, здійснювати оцінні процедури та відбір проектів, надавати інші послуги, тобто бути безпосередніми учасниками проектів ДПП.

Таблиця 3.1.7 – Види механізмів прямої й непрямой державної підтримки у фінансуванні проектів державно-приватного партнерства [64, 150]

Вид прямої державної підтримки	Вид опосередкованої державної підтримки
1 Пряма підтримка – в грошовій або в матеріальній формі, наприклад, покриття витрат на будівництво, виділення земельної ділянки, надання засобів виробництва, компенсація витрат на участь у тендері, компенсація втрат від цінової (тарифної) політики держави і т. п.	1 Гарантії, зокрема за кредитами, обмінним курсом; зобов'язаннями щодо: закупівлі продукції (послуг), надходження платежів за послуги, гарантованого рівня тарифів і/або обсягу попиту на послуги, компенсацій в разі розірвання договору і т. п.
2 Фіскальна підтримка – відмова від стягнення податків, зборів, мита або інших платежів (наприклад, через надання податкових канікул, списання податкової заборгованості).	2 Гарантії відшкодування збитків, наприклад, у разі невиконання з боку державних органів, недостатніх надходжень або перевищення витрат і т. п.
3 Кредитна підтримка – надання проекту фінансування у вигляді державних позик.	3 Державне страхування або хеджування ризиків проекту, наприклад, на випадок несприятливих погодних умов, коливань обмінного курсу, процентних ставок або цін на сировину.
4 Трансфертна підтримка – фінансування «тіньових» тарифів і/або субсидування тарифів для окремих категорій споживачів (наприклад, неплатоспроможних категорій громадян) і т. п.	4 Умовні позики, наприклад, у вигляді зобов'язань за майбутніми позиками або у вигляді підтримання доходної спроможності чи поточної ліквідності проекту тощо

У цілому розроблення ефективного фінансового механізму ДПП сприятиме активізації інвестиційної діяльності в різних секторах економіки, фінансуванню інфраструктурних проектів, формуванню єдиної державної

політики у сфері правового регулювання взаємодії державних і приватних партнерів та основних принципів його реалізації. Це, у свою чергу, буде забезпечувати сталий соціально-економічний та інноваційний розвиток суспільства у довгостроковій перспективі.

Інституціалізація відносин у рамках державно-приватного партнерства

Механізми державно-приватного партнерства в основному застосовуються для реалізації масштабних інфраструктурних проектів. На черзі їх використання для формування кластерної економіки, реалізації можливостей державних наукових організацій, інноваційного та екологічного підприємництва [105]. Кінцева мета тих чи інших перетворень у рамках ДПП дозволяє трансформувати процес прийняття рішень від традиційної (а) (рис. 3.1.3) до більш ефективної та послідовної схеми (б) (рис. 3.1.3) [160].

Рівень взаємозалежності цілей між державними і приватними партнерами має особливу важливість. Так, щодо ДПП державний сектор переслідує як внутрішні, так і зовнішні цілі. Зовнішній результат ДПП у широкому сенсі служить інтересам спільноти, визначеним на політичному та адміністративному рівнях. Заради цієї мети державний сектор прагне в рамках структури ДПП покращувати своє фінансове становище, відновлювати деградуючі території, просувати інвестиції, покращувати конкурентні позиції регіону, створювати робочі місця і т. д. На внутрішньому рівні інститути державної влади в цілому намагаються отримувати вигоду із знання ринку і ділових компетенцій приватного сектору.



Рисунок 3.1.3 – Схема прийняття управлінських рішень у системі ДПП [160]

З іншого боку, метою приватних партнерів у рамках реалізації ДПП є збільшення або підтримання перспектив прибутку. Крім того, вони прагнуть залишатися конкурентоспроможними і розширювати бізнес, не припиняючи при цьому пошук можливостей розподілу або скорочення ризиків. Приватні партнери бажають також посилювати зв'язки з державними інститутами і брати участь у місцевому розвитку, що сприяє поліпшенню їх ділового іміджу.

На протигагу економічній моделі, юридична (договірні-правова) модель партнерських відносин держави і бізнесу в рамках ДПП принципово не може бути зведена до типового (уніфікованого) зразка, оскільки повинна бути адаптована до відповідного типу правової системи конкретної держави [94].

В економічно розвинених країнах в основному існують дві різні форми юридичної інституціалізації ДПП:

1 Перша форма: державний сектор і приватні партнери приєднуються до існуючої компанії або спільно створюють змішану компанію. Основна характеристика змішаної компанії – об'єднання державних і приватних коштів, за допомогою цього в раді директорів фокусуються різні цілі.

2 Друга форма: державні та приватні партнери укладають договір (контракт). Спільне партнерство щодо досягнення компліментарних цілей найбільш легко здійснюється шляхом договірної координації інтересів.

У Європі, наприклад, відмінності між договорами на державні роботи і концесіями на державні роботи трактуються таким чином. Аналіз директивних документів ЄС свідчить, що основна відмінність концесії на державні роботи полягає в тому, що концесіонер має право користування і відповідає за значно вищий відсоток залученого ризику. Лише концесії на державні роботи, вартість яких перевищує 5 млн євро, регулюються спеціальним законодавством. Інші форми ДПП у секторі цивільних робіт й послуг із водопостачання, енергетики, транспорту й телекомунікацій не підлягають умовам так званих «директив щодо державних закупівель» [94].

В Україні згідно з існуючою нормативно-правовою базою регулювання проектів ДПП, зокрема відповідно до Закону України «Про державно-приватне партнерство», (2010 р.), можуть застосовуватися такі види договорів:

- договір про спільну діяльність;
- договір про управління компанією;
- договір про реалізацію;
- договір про розподіл продукції;
- лізинговий договір;
- концесія – найсучасніша форма ДПП.

Класифікація договорів і схем державно-приватного партнерства будується насамперед для потреб податкового законодавства, оскільки проекти найчастіше передбачають складні розрахунки між бюджетом і підприємцем, а також прями податкові пільги та субсидії.

Таким чином, ДПП – це правовий механізм узгодження інтересів та забезпечення рівноправної взаємодії держави і бізнесу в рамках реалізації

економічних проєктів, спрямованих насамперед на досягнення цілей державного управління. Суть взаємодії – в узгодженні інтересів, і з точки зору управлінських процесів становлення ДПП у кожному конкретному проєкті проходить такі стадії [23]:

1 Первинне узгодження інтересів, визначення пріоритетного порядку.

2 Фіксування пріоритетів у програмному документі. Він повинен мати стратегічний характер, тривалий термін дії (3–5 років і більше), не повинен кардинально змінюватися. У ньому повинні бути встановлені терміни і відповідальні органи. Він повинен бути підкріплений низкою підзаконних регламентів із суворим порядком реалізації.

3 Формування конкретних проєктів на основі програми, але в повній відповідності до закону, який установлює, порядок проведення конкурсів і т. п.

4 Фіксація результатів у договорах, які мають специфічний судовий захист.

При цьому вибір проєктів повинен диктуватися такими умовами, як:

1) доступність для держави (з точки зору бюджетних вигод/збитків);

2) проєкт повинен відповідати реальній інфраструктурній необхідності, підвищувати доступність і якість послуг для населення;

3) проєкт повинен бути привабливим для операторів/інвесторів;

4) пілотні проєкти повинні мати позитивний демонстраційний ефект.

У цілому світова практика використання моделей ДПП, свідчить, що успішні проєкти характеризуються: прозорим тендерним процесом із залученням провідних міжнародних інвесторів, збалансованим розподілом

проектних ризиків у контракті, контрольною діяльністю держави у сфері забезпечення якості послуг, а не способів їх надання.

Необхідно зазначити, що механізм реалізації ДПП лише починає формуватися в Україні, і роль приватного сектору у сфері інфраструктури та державного сервісу стає все більш важливою з технічних і фінансових причин. Особливе значення проекти ДПП мають на рівні місцевого самоврядування. Оскільки саме тут вирішуються основні завдання з реалізації безлічі проектів соціального значення. При цьому основна проблема, з якою стикається муніципальна влада, полягає в нестачі фінансових ресурсів.

Потреба в активному формуванні такого роду відносин як ДПП в Україні характеризується такими факторами [66]:

- 1) недостатнім рівнем фінансування розвитку і підтримки комунальної інфраструктури впродовж тривалого періоду часу;
- 2) зношеністю муніципальної інфраструктури, що за різними оцінюваннями становить 50–70 %;
- 3) необхідністю залучення приватних інвесторів, кредиторів, зокрема міжнародних;
- 4) основним фокусом на муніципальному рівні, спрямованим на проекти у сфері житлово-комунального господарства.

Ще одним аргументом на користь доцільності розвитку ДПП в Україні є те, що наша країна має досить високу частку державного сектору в ВВП (37 %), у той самий час у таких країнах, як Канада, Англія, Італія, цей показник становить 15 %, у США – 20 %, у Польщі – 25 % [146].

Однак поряд із перевагами ДПП над окремими формами взаємодії держави і приватного бізнесу нині в

регіонах України не склалося остаточної, позитивної думки на його користь. У багатьох випадках держава сприймає ДПП виключно як фінансове джерело для реалізації інфраструктурних проектів і покладає завищені очікування на приватних партнерів. До інших причин, що перешкоджають успішному впровадженню широкого спектру бізнес-моделей відносин публічного і приватного секторів, належать:

- недосконала регуляторна політика (оподаткування, тарифи, органи контролю, непрозорість і т. п.);

- надмірне регулювання здійснення ДПП з боку публічної влади;

- відсутність відповідної інституційної інфраструктури (підготовка, відбір, моніторинг ДПП);

- слабкість національних ринків капіталу;

- скромна купівельна спроможність потенційних користувачів ДПП;

- недостатній професіоналізм публічної влади (система державної підтримки, критерії відбору проектів, оцінювання пропозицій, нерозвиненість механізмів і договірної бази та ін.);

- політична нестабільність, відсутність правонаступництва;

- негативне ставлення публічної влади і населення до приватного сектору та його участі в інфраструктурних проектах.

Фундаментальними факторами успіху інституціалізації розвитку ДПП, як свідчить світовий досвід, і небагата практика застосування цих механізмів в Україні є:

- 1) політична воля держави, наявність нормативно-правової бази та ефективної системи регулювання ДПП;

2) наявність потоку проектів, глибина опрацювання контрактів і можливості фінансових ринків забезпечити фінансування проекту;

3) рівень правової та економічної підготовки керівників і фахівців органів виконавчої влади, які беруть участь у ДПП, професійні навички учасників проекту, готовність сторін йти на компроміси і знаходити шляхи вирішення дискусійних питань.

3.2 Інтегровані бізнес-підприємницькі структури кластерного типу в системі конкурентоспроможного розвитку регіону

Кластери як організаційно-економічна форма конкурентоспроможного господарювання

Кластери як організаційно-економічна форма господарювання є вищою формою сучасної кооперації, що відповідає потребам глобальної конкуренції і сучасним механізмам синергетичних об'єднань компаній на ринках. Поняття «кластер» може використовуватися як для аналізу, так і для організації конкурентоспроможної виробничої діяльності підприємств регіону. У першому випадку кластер являє собою альтернативний окремому підприємству або галузі об'єкт вивчення і, зокрема, прогнозування. В іншому випадку кластер є об'єктом, спрямованим на підвищення продуктивності, інноваційності, конкурентоспроможності, прибутковості підприємств, розміщених у даному географічному районі. Одне із завдань кластерного підходу – вирішувати проблеми структурних змін, які повинні відбуватися в сучасній економіці у вигляді підтримання її безперервної реструктуризації та модернізації, формування майбутніх секторів росту, формування національних та регіональних

інноваційних систем. Результатом цих змін стає налагодження ефективних кооперованих, інноваційних, організаційних, інституціональних та інших зв'язків між приватними й державними інститутами, які співпрацюють у кластерах (табл. 3.2.1).

Таблиця 3.2.1 – Різноманітність визначень кластера

Автор	Рік	Визначення
Swann and Prevezer	1998	«Кластер» означає велику групу фірм у пов'язаних галузях в окремій місцевості
Bergman and Feser	1999	Промислові кластери можуть бути визначені в загальному вигляді як група комерційних підприємств і некомерційних організацій, для яких членство в групі є важливим елементом індивідуальної конкурентоспроможності кожного члена фірми. Кластер пов'язують разом угоди купівлі-продажу або спільні технології, спільні покупки або канали розподілу, або трудові об'єднання
Andersson et al.	2004	Кластеризація в загальному вигляді визначається як процес спільного розміщення фірм та інших дійових осіб усередині концентрованої географічної області, кооперації навколо певної функціональної ніші та встановленні тісних взаємозв'язків і робочих альянсів для посилення їх колективної конкурентоспроможності
С. Соколенко	2008	Кластер – це виробничо-комерційна мережа незалежних фірм за участі спеціалізованих виробників, установ що генерують знання (університетів, науково-дослідних інститутів, венчурних компаній), посередницьких установ (брокерів, консультантів), державних установ і споживачів, які є ланками у виробничому ланцюзі та близькі за місцем розміщення
К. Дудкіна	2009	Кластер – це географічна група взаємозалежних компаній та асоційованих інститутів, пов'язаних загальними цілями, що доповнюють один одного. Кластери складаються з комбінації галузей, які випускають готовий продукт, механізми, матеріали, виконують сервісне обслуговування

Складено на основі [69]

Під кластером розуміють географічну поліцентричну агломерацію взаємозалежних суб'єктів господарювання різних форм власності та організаційно-правових форм господарювання: бізнес-підприємницьких структур, науково-освітніх установ, державних і адміністративно-територіальних органів управління та інших організацій для ефективного вирішення організаційно-економічних, виробничих, соціальних і екологічних проблем міжгалузевого значення на конкретній території.

Існує три основні причини географічної концентрації підприємств.

1 Створення можливості отримувати економічний ефект від більш оптимального розподілу витрат на підтримання та розвиток загальних для декількох підприємств виробничих ресурсів.

2 Географічна близькість забезпечує економічність і швидкі терміни поставок продукції в рамках інтегрального логістично-технологічного ланцюга.

3 Регіональна концентрація підприємств сприяє поширенню неявного знання, тобто тих знань і досвіду, які не можуть бути легко формалізовані й передані, а тісно прив'язані до фахівців, які є їх носіями.

Характерними ознаками кластерного утворення є:

- максимальна регіональна близькість;
- логістична взаємозв'язаність технологій;
- спільність природно-ресурсної та сировинної бази;
- наявність інноваційного та підприємницького векторів соціально-економічного розвитку.

У таблиці 3.2.2 подана класифікація видів кластерних взаємодій, що дозволяє охарактеризувати їх структурні властивості: кількісний та якісний склад учасників, множинність і типи взаємозв'язків.

Таблиця 3.2.2 – Види кластерних взаємодій [88]

Параметр взаємодії	Вид взаємодії
1 Сфера взаємодії	Виробничо-господарська, управління, фінанси, маркетинг і т. д.
2 Масштаб	Великі, середні та малі підприємства
3 Генезис і тіснота взаємозв'язків	Споріднені структури, самостійні структури
4 Кількість учасників і взаємозв'язків	Прості двосторонні зв'язки, множинні зв'язки декількох учасників
5 Стійкість взаємозв'язків	Економічний симбіоз, нестійка взаємодія
6 Форма організації спільної підприємницької діяльності	Інтрапренерства, інкубаторство, сателітна
7 Організаційна форма взаємозв'язків	Корпоративна, мережева, атомарна, дипольна
8 Взаємовідносини взаємодії	«Засновник – засноване підприємство», «Кредитор – Позичальник», «Постачальник – Покупець», «Покупець – Постачальник»
9 Тип взаємодії	Технологічна взаємодія, фінансова взаємодія, адміністративна (управлінська) взаємодія і т. п.
10 Стадії взаємодії	Розроблення кінцевого продукту і/або технології, виробництво і збут кінцевого продукту
11 Модель взаємодії	Субконтрактинг, франчайзинг
12 Принцип кооперації	Горизонтальна, вертикальна
13 Цілі взаємодії	Стратегічний альянс, кооперація і т. п.

Формування і розвиток кластерних структур спрямовані на досягнення таких основних цілей [102]:

- підвищення конкурентоспроможності учасників кластера завдяки впровадженню інноваційних технологій;
- зниження витрат і підвищення якості продукції та послуг за рахунок ефекту синергії й уніфікації підходів до

досягнення якості продукції (послуг), у логістиці, інжинірингу, комунікаційних технологіях і т. д.;

– підвищення зайнятості в умовах формування кластерних утворень;

– консолідоване лобювання інтересів учасників кластера в органах влади.

Для того щоб кластер відбувся як життєздатна, самодостатня, успішна та ефективна організація, необхідне таке [24]:

1 Ініціатива – ініціативні та впливові особи з підприємств, органів державної влади, науково-дослідних організацій та навчальних закладів, громадських (некомерційних) організацій, здатні своїм авторитетом, розумом, організаторськими здібностями і знаннями згуртувати, зацікавити й на ділі довести доцільність створення кластерів як для самих їх членів, так і для регіону в цілому.

2 Інновації – нові технології в організації виробництва, збуту, управління, фінансування, здатні відкрити нові можливості у формуванні конкурентних переваг в умовах глобалізації.

3 Інформація – доступність, відкритість, обмін знаннями, створення інформаційних технологій, що дозволяють одержувати переваги в доступі до ринків ресурсів, збуті продукції, кваліфікованій робочій силі і т. п.

4 Інтеграція – використання нових кластерних технологій співпраці та взаємодії підприємств на галузевому і регіональному рівнях за підтримання науки, органів влади та некомерційних організацій.

5 Інтерес – основна умова стійкого формування і розвитку кластерних утворень, що передбачає наявність зацікавленості учасників в одержанні ними певної фінансово-економічної та соціально-екологічної вигоди.

Кластери групують за різними класифікаційними ознаками.

Із точки зору особливостей створення форми кластера і специфіки його функціонування розрізняють такі типи інтегрованих бізнес-підприємницьких структур:

– регіонально обмежені форми економічної активності всередині споріднених секторів, що конкурують на світових ринках. Інтеграція цих секторів ґрунтується на будь-яких регіональних перевагах, загальних матеріальних інтересах, колективному використанні знань, змінному лідируванні. Цей тип кластера найбільш близький до категорії територіально-виробничого комплексу [17];

– вертикальні виробничі ланцюги або фільєри, досить вузько визначені сектори, в яких суміжні етапи виробничого процесу утворюють ядро кластера (наприклад, ланцюжок «постачальник-виробник – збутовик – клієнт»). Такі ланцюжки «постачальник – споживач» найкраще виявляти за допомогою методу «витрати – випуск». До цієї категорії потрапляють мережі, що формуються навколо головних фірм [68];

– галузі промисловості, визначені на високому рівні агрегації (наприклад, «лісовий кластер») або сукупності секторів на ще більш високому рівні агрегації (наприклад, «агропромисловий кластер»). Подібні мегакластери добре описуються відповідно до стандартних класифікацій галузей, зручні для міжнародних порівнянь і формують нове уявлення про «анатомію» національної економіки [85];

– індустріальні дистрикти (райони, округи, центри) як територіальна концентрація малих і середніх підприємств, що спеціалізують свою діяльність за стадіями виробничого процесу. Однак часто індустріальні

дистрикти вміщують великі компанії, навколо яких формується шар малого і середнього бізнесу. Важливо, що подібна концентрація на маленькій території вбудовує дистрикт у місцеве співтовариство і є результатом високого рівня довіри та співпраці. Ця особливість обумовлює високу якість, інноваційність і в кінцевому підсумку успішність цього типу кластерів [158];

– інноваційні належать до локальної концентрації високотехнологічних виробництв, зазвичай прив'язаних до тих чи інших наукових установ (НДІ, університетів і т. д.). Для інноваційного характерні особливо високі темпи дифузії знань і навчання як синергетичний ефект дії економічних та інституційних чинників [165].

2 За просторово-функціональною ознакою виділяють промислові та регіональні кластери [97].

Промисловий кластер фокусується на конкуренції всередині сектору економіки. Він складається з різних суб'єктів господарювання, ресурсів і видів діяльності, що об'єднуються разом для виробництва та продажу різноманітних типів товарів і послуг. Критична маса в ланцюжку додавання вартості робить підприємства більш конкурентними, оскільки вони одержують вигоди з найбільш ефективного використання виробничо-ресурсних та людських чинників. Промисловий кластер, як правило, просторово не прив'язаний до певної урбанізованої території. На противагу регіональному кластеру він характеризується тенденцією мати ширші територіальні межі, можливо охоплюючи весь регіон або країну.

Регіональний кластер – це просторова агломерація взаємозалежної й однотипної виробничо-економічної діяльності, що забезпечує сталий територіальний соціально-економічний розвиток на основі створення нових умов господарювання бізнес-підприємницьких структур. Такі кластери зазвичай складаються з малих і

середніх підприємств. Визначальною умовою їх успіху є використання соціального капіталу та явних переваг географічної близькості. У регіональному кластері підприємства менше взаємозв'язані, ніж у промислових кластерах.

3 За принципом стійкості конкурентних позицій розрізняють такі види [102]:

– сильний кластер – це ефективна бізнес-підприємницька структура, що відображає найважливіші етапи виробничого (технологічного) циклу. Активна взаємодія між його учасниками створює стійку конкурентну перевагу;

– стійкий/сталлий кластер – його структура стабільно розвивається, проте в цей час не накопичена критична маса виробничого й комерційного потенціалу для одержання значних переваг від агломерації. При цьому мають місце активні внутрішньокластерні взаємодії;

– потенційний кластер – це бізнес-підприємницька структура, яка ще не склалася як цілісна організаційно-функціональна система, але інтенсивно розвивається;

– латентний кластер – існують лише окремі кластерні структури, не вистачає комунікативних взаємозв'язків.

Хоча кластеризація може посилювати конкуренцію та інноваційний розвиток, вона не застрахована від пасток і ризиків, які фактично можуть зменшити конкурентоспроможність та/або привести до застою чи розпаду. Виділяють такі підводні камені кластеризації [97]:

1 Вразливість. Спеціалізація може викликати вразливість регіону. Технологічна уривчастість може підірвати певні переваги кластера.

2 Ефект замкнутості. Надмірна впевненість щодо локальних контактів і «мовчазного» знання в комбінації із зневагою зовнішніми зв'язками і недоліком передбачення

може пояснити ефект замкнутості, обумовлений перевагою усталених практик.

3 Негнучкість. Жорсткі існуючі структури ризикують затримувати радикальну переорієнтацію або перешкоджати необхідній перебудові.

4 Зменшення конкурентних тисків. Кооперація може викликати скорочення конкурентних тисків, а отже, рушійних сил інновації.

5 Синдром самодостатності. Звикаючи до минулих успіхів, кластер може бути не в змозі розпізнати тенденції, що змінюються.

6 Внутрішній спад. Так як соціальний капітал може бути необхідний для формування базису розвитку кластерів, останній може підірвати і навіть знищити соціальний фундамент, який його підкріплював.

Організаційно-функціональна побудова інтегрованих бізнес-підприємницьких структур кластерного типу

Для побудови кластерних утворень потрібна певна наявність ряду інституційних умов:

1 Демократизація та децентралізація – без яких неможливо запустити внутрішні мережеві процеси, комунікацію, участь в об'єднанні багатьох автономних підприємств (організацій).

2 Відмова від жорстких методів ведення промислової політики, перехід до методів, що забезпечує конкурентне середовище.

3 Глобальне стратегування – наявність у бізнесу бажання вийти за межі своєї території і конкурувати в глобальному масштабі.

4 Перехід від управління галузями, технологічними структурами до управління розвитком територій. Наприклад, це стосується сталого сільського розвитку [107].

Мотивація участі в кластерному утворенні полягає в такому:

1 При збереженні юридичної та господарської самостійності учасників кластерного утворення створюються можливості для зниження виробничих і логістичних витрат, трансакційних і маркетингових витрат.

2 Можливість одержання різних видів державної підтримки, оскільки формується механізм інтегральної економіко-правової відповідальності за результати господарювання на міжгалузевій основі.

3 Розширення доступу до інформації та обміну інформацією з меншими витратами (зокрема, маркетингової, технологічної, науково-технічної).

4 Підвищення ефективності та повноти використання технологічних процесів, а також спрощення доступу до інноваційних технологій [110].

5 Забезпечення спеціалізації, концентрації та комбінуванні виробництва, аутсорсингу послуг із ремонту виробничих і невиробничих основних фондів, застосування крауд-технологій у маркетинговій діяльності підприємств.

6 З огляду на автономність підприємств, що входять до кластера, та їх взаємодію на паритетних засадах, інтегрована структура розвиває конкурентоспроможність учасників кластерних взаємодій.

7 Участь у кластеризації різних суб'єктів господарювання (зокрема, суб'єктів I, II і III секторів суспільства) розширює можливості комплексного програмно-цільового розвитку території, яке в кінцевому підсумку буде мати позитивне відображення на результатах функціонування кластера, а також на діяльності його окремих учасників.

8 Розвиток людського капіталу за допомогою входження освітньої системи до структури кластера,

оскільки здійснення підприємницької діяльності потребує спеціалізованої галузевої підготовки.

9 Завдяки кластерній організації виробництва збільшується капіталізація різних активів підприємства, поступово забезпечується підвищення конкурентоспроможності інтегрованої бізнес-підприємницької структури, а також економіки регіону в цілому.

Типова структурно-функціональна схема кластерного утворення подана на рис. 3.2.1.

Загальний алгоритм створення кластерного утворення можна звести до таких етапів:

Етап 1 Аналіз факторів та умов, що обумовлюють необхідність і можливість створення кластерного утворення.

1.1 Створення ініціативної групи (ядро майбутньої дирекції проекту).

1.2 Маркетингові дослідження.

1.3 Мотивація потенційних учасників.

1.4 Аналіз стану капіталу і ресурсів учасників та оцінювання перспектив подальшого розвитку.

На цьому етапі створюється ініціативна група (ядро майбутньої дирекції кластера), що здійснює всі організаційні роботи зі створення кластерного утворення до моменту підписання установчого договору (угоди) і формування органів управління кластера.

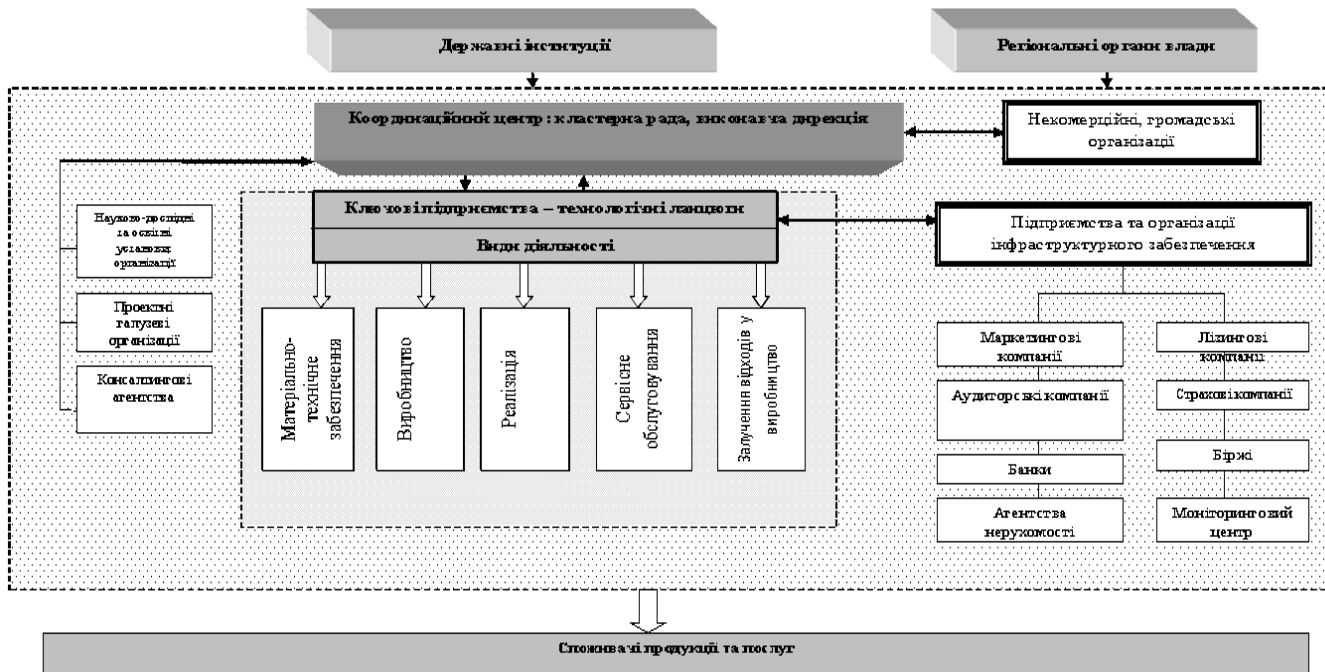


Рисунок 3.2.1 – Структурно-функціональна схема кластерного утворення

Етап 2 Формування організаційно-функціональної структури кластера.

2.1 Виявлення учасників, зацікавлених у процесі інтеграції.

2.2 Визначення принципів формування кластера.

2.3 Розроблення положень і правил, що регламентують функціонування кластера.

2.4 Розроблення положень про взаємозв'язки і взаємозалежності учасників кластера.

Одним із важливих завдань на цьому етапі є визначення принципів організаційно-функціональної побудови кластера, до яких зокрема можна віднести:

– відсутність юридичної залежності, збереження господарської та правової самостійності учасників;

– мету і завдання з формування та розвитку кластера в рамках корпоративної стратегії, що повинні бути загальними для всіх його учасників;

– єдину систему координації діяльності – менеджмент усіх підприємств-учасників повинен спиратися на сучасні управлінські технології та інструменти їх реалізації;

– загальну корпоративну культуру, в основу якої покладені погляди, ідеї, які повинні поділятися всіма учасниками кластерного утворення;

– визначення необхідності участі в створенні кластерних утворень місцевих органів влади і некомерційних організацій.

Етап 3 Формування системи управління та організаційно-фінансове забезпечення розвитку кластерного утворення.

3.1 Організація структури управління – Координаційного центру: рада директорів і виконавчої дирекції.

3.2 Розмежування повноважень між Координаційним центром та учасниками кластера.

3.3 Поділ функцій між радою та виконавчою дирекцією кластера.

3.4 Організація господарської структури:

– визначення складу кластера за логістично-технологічним принципом [108];

– організація нових процесів;

– визначення функціональних обов'язків учасників кластера.

3.5 Визначення масштабу спільної діяльності учасників, які випускають однорідну продукцію.

3.6 Визначення норм і правил взаємодії між учасниками кластера.

3.7 Визначення рівня сформованості та оптимізації кадрового потенціалу підприємств кластера.

Етап 4 Оцінювання ефективності та визначення перспектив розвитку кластера.

4.1 Розроблення і прийняття стратегії розвитку кластера.

4.2 Оцінювання ефективності функціонування кластера і відповідності його поставленій меті.

4.3 Визначення порядку фінансування Координаційного центру за рахунок коштів учасників кластера.

Фінансове забезпечення функціонування кластерних утворень може передбачати:

– власні кошти економічних суб'єктів;

– державні кошти;

– бюджети адміністративно-територіальних утворень різного рівня;

– кредити банків;

– інвестиційні капітали венчурних фондів;

– економія коштів від пільгового оподаткування;

– закордонні інвестиції і кошти міжнародних фондів;

– кошти некомерційних (громадських) організацій.

Для цілей підтримання розвитку окремих кластерних ініціатив повинна бути передбачена можливість застосування існуючих на регіональному рівні інструментів і заходів економічної політики. У зв'язку з цим можна виділити п'ять ключових напрямків їх застосування [100]:

1 Розвиток інноваційного потенціалу, що передбачає здійснення фінансової підтримки НДДКР, створення наукових і технологічних парків, центрів трансферту технологій, інноваційних баз даних, сприяння в комерціалізації НДДКР.

2 Розвиток людського капіталу, що передбачає заходи щодо підвищення якості освіти за профілем кластера, програми підвищення кваліфікації, стимулювання припливу фахівців з інших регіонів, а також із-за кордону.

3 Підтримання бізнес-ініціатив, що передбачає створення бізнес-інкубаторів за профілем кластера, венчурних фондів, сприяння доступу до кредитних ресурсів, надання в лізинг обладнання на пільгових умовах, певні податкові преференції, надання пільг з використання державного майна, спрощення процедур реєстрації компаній, зниження адміністративних бар'єрів.

4 Підтримання експансії продукції кластера на міжнародних ринках, що передбачає програми підтримання експорту, сертифікації продукції за міжнародними стандартами, сприяння в проведенні маркетингових досліджень, підтримання участі (або організація) у відповідних виставках і ярмарках.

5 Розвиток інфраструктури кластера, що передбачає фінансування проектів із розвитку транспортної та інженерної інфраструктури, зв'язку і телекомунікацій.

Основними напрямками кластерної політики на рівні місцевих адміністративно-територіальних утворень можуть бути:

1 Створення кластерів комунальних підприємств.

2 Розроблення проектів створення кластерів підприємств різних галузей, продукція яких буде конкурентоспроможна на місцевому, регіональному, національному та глобальному ринках. Інформування інвесторів і сприяння в розвитку кластера адміністративними та іншими наявними ресурсами.

3 Створення привабливих умов для саморозвитку кластерів (розвиток інфраструктури, вищої та професійної освіти, асоціацій підприємців та ін.).

4 Створення соціальних кластерів (для підвищення зайнятості в групах ризику, вирішення соціальних проблем, збереження традиційної культури та промислів).

5 Створення ресурсо-екологічних кластерів (груп екологічних підприємств) [106].

Керівництво підприємств і підприємці, які ухвалюють рішення про утворення та входження до кластера передусім очікують від співпраці підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності за рахунок зниження витрат на виробництво, додатковий приріст прибутку, поліпшення соціальних та екологічних параметрів господарювання.

Оцінювання ефективності кластерних утворень є важливим етапом для планування і розроблення проектних рішень, пов'язаних із функціонуванням інтегрованих бізнес-підприємницьких структур кластерного типу. В цілому для оцінювання ефективності кластерів частково можуть бути використані існуючі методичні положення

щодо оцінювання ефективності інвестиційних проєктів. Але тут необхідно розуміти, що при створенні кластерних утворень реалізуються процеси інтеграції та кооперації економічних ресурсів учасників при переважному збереженні статусу юридичних осіб його учасників. При кластерному об'єднанні також виникають синергетичні ефекти, що мають загальний (регіональний) або індивідуальний (підприємницький) характер по відношенню до економічних суб'єктів, що входять до його складу. Оцінювання синергетичного ефекту передбачає визначення витрат і результатів за автономної та спільної діяльності підприємств (організацій), що входять до складу кластерного утворення. При цьому характерною особливістю кластерних утворень є досить широкий спектр діяльності господарських структур, що входять до нього, і це зумовлює труднощі під час обліку і оцінці фінансово-економічних результатів функціонування як кластерного утворення в цілому, так і його учасників окремо.

Загалом оцінювання функціонування кластерних утворень може бути здійснене за рахунок оцінювання ефектів від діяльності інтегрованої структури в напрямках, що характеризують його результативність в економічній, екологічній та соціальній сферах (табл. 3.2.3).

Таблиця 3.2.3 – Ефекти від функціонування кластерних утворень [109]

Організаційно-економічні та виробничі ефекти:
<ul style="list-style-type: none"> – зростання обсягів виробництва продукції; – застосування інноваційних технологій; – прискорення диверсифікації та реструктуризації виробництва; – підвищення рівня інтегрованості та комплексності використання сировинних ресурсів; – узгодження маркетингової діяльності та менеджменту різного ієрархічного рівня і спрямованості; – зниження ризиків від нереалізації продукції; – зниження трансакційних витрат; – можливість консолідації капіталу; – зниження податкового навантаження за рахунок наділення кластерного утворення правом єдиного, консолідованого платника податків; – можливість використання надлишкових ресурсів та комбінування взаємозамінних ресурсів; – зниження потреби в обігових коштах і перехід на внутрішні економічні розрахунки на основі планово-розрахункових і трансфертних цін
Екологічні ефекти:
<ul style="list-style-type: none"> – поліпшення «зеленого» ділового іміджу; – досягнення нормативної екологічної якості навколишнього природного середовища; – стабілізація екодеструктивних факторів у сфері виробництва і споживання продукції; – зниження техногенного навантаження на довкілля і підвищення стійкості природних екосистем; – збереження біорізноманітності та генетичного потенціалу; – підвищення екологічної якості продукції, що випускається, та екологічної безпеки життєдіяльності місцевого населення
Соціальні ефекти:
<ul style="list-style-type: none"> – забезпечення додаткових робочих місць; – розвиток соціальної інфраструктури; – розвиток соціального підприємництва; – неформальні методи спілкування; – підвищення якості життя

Оцінювання ефективності створення і функціонування кластерного утворення базується на узагальнених критеріях, що містять сукупність приватних показників, які достатньо повно розкривають сутність обраних критеріїв. Перелік приватних показників повинен мати оптимальний розмір (наприклад, відповідно до принципу Парето – 80–20), що дозволяє всебічно і в повному обсязі показати сутність, важливість та об'єктивність обраного критерію. Кожен із показників повинен характеризуватися репрезентативністю, достовірністю й доступністю.

У праці [119] запропоновано, наприклад, такі критерії та сукупності показників:

1 Виробнича структура кластера:

– виробництво окремих видів продукції (товарів, послуг) у вартісному (без урахування ПДВ та акцизів) або натуральному вираженні;

– продукція, що виробляється в рамках кластера і йде на експорт у вартісному або натуральному вираженні за кожним окремим видом товарів і послуг;

– виробництво окремих видів продукції (товарів, послуг) у відсотках від загального обсягу.

Ці показники характеризують обсяг виробництва кластера і ступінь його орієнтації на випуск прогресивної, експортоорієнтованої продукції світового рівня.

2 Ресурсний потенціал кластера:

– природно-ресурсний потенціал (обсяг розвіданих видобутих природних ресурсів у поточних цінах);

– середньооблікова кількість працівників;

– середньорічна вартість основних виробничих фондів.

3 Інвестиційна діяльність:

– обігові кошти;

– нематеріальні активи (без інтелектуальних

інвестицій);

– інтелектуальні інвестиції (вкладення в підготовку кадрів, «ноу-хау», НДДКР) та інноваційні фонди (фінансування інноваційних науково-технічних розробок і ризикових проєктів);

– фінансові інвестиції.

4 Економічні показники кластера:

– балансовий прибуток (приріст, збиток);

– виручка від реалізації продукції;

– рентабельність.

Синергетичний (додатковий) ефект ($E_{\text{дод}}$), який може отримати суб'єкт господарювання від участі в кластері, на початковому етапі його формування може дорівнювати нулю. Однак підприємницькі інтереси вимагають, щоб синергетичний ефект був більшим від нуля. Це визначає величину мультиплікатора кластерного підприємницького ефекту (M_k) в такому вигляді:

$$M_k = 1 + E_{\text{дод}}/E_a, \quad (3.2.1)$$

де E_a – ефект, що має підприємство при автономному режимі господарювання.

Методичні положення щодо кількісного оцінювання ефективності кластерних утворень в основному ґрунтуються на застосуванні систем індексів із відповідною системою показників. Комплексне оцінювання соціально-економічної ефективності функціонування підприємств у складі кластерного утворення може бути реалізоване за такою формулою:

$$K_j^t = \sqrt[n]{\prod_{k=1}^n \frac{\sum_{i=1}^m B_{ik}^t \alpha_{ik}^t}{\sum_{i=1}^m B_{ik}^0 \alpha_{ik}^0}}, \quad (3.2.2)$$

де K_{jt} – комплексний показник соціально-економічної ефективності участі j -го підприємства в складі кластера в t -му році;

B_{ik}^0, B_{ik}^t – відповідно вартість або результативність діяльності j -го підприємства за i -м показником (формується, наприклад, відповідно до табл. 3.10), за k -м напрямком (економічним, соціальним, екологічним та ін.) у базовому та t -му роках;

$\alpha_{ik}^0, \alpha_{ik}^t$ – відповідно частка вартості та результативності діяльності j -го підприємства за i -м показником у загальному обсязі діяльності кластера, за k -м напрямком у базовому та t -му роках. За умови $\sum \alpha_{ik}^0 = 1$ та $\sum \alpha_{ik}^t = 1$ для сукупності досліджуваних учасників кластерного утворення.

Оскільки цей підхід передбачає здійснення економічного оцінювання функціонування кластера за певний період, то існує можливість простежити динаміку розвитку підприємств, що входять до складу кластера, а далі на підставі розрахунків вирішувати питання адресного підтримання менш успішних підприємств.

Таким чином, методичні положення щодо кількісного оцінювання ефективності кластерних утворень в основному ґрунтуються на застосуванні систем індексів із відповідною системою показників.

3.3 Механізм реалізації системи державної стратегії управління відходами в конкурентному середовищі

Одним із стратегічних напрямів розвитку держави, що прагне до вирішення проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки, є система управління відходами. Система управління сферою поводження з відходами як невід'ємна частина системи загального управління в рамках держави приводиться в дію за допомогою механізму, призначеного забезпечити ефективні результати її діяльності.

Сучасний стан державного управління у сфері поводження з відходами в Україні, за оцінюваннями фахівців [112], можна кваліфікувати як реалізацію ситуативної політики точкового реагування, а не політики системного вирішення існуючих проблем.

Останніми десятиліттями в Україні склалася дуже напружена екологічна ситуація, зумовлена багаторічним нагромадженням великої кількості забруднювальних речовин та відходів, що є свідченням відсутності ефективного державного управління у сфері поводження з відходами. Значні масштаби ресурсокористування й енергетично-сировинна спеціалізація економіки України разом із застарілою технологічною базою призводять до значних обсягів щорічного утворення та накопичення відходів.

В Україні щорічно утворюється близько 350 тис. тонн відходів, які становлять потенційний ризик поширення інфекцій [112, С. 101–102]. Упродовж останніх двох десятиліть поряд зі зменшенням населення кількість побутового сміття не лише не зменшилась, а й, навпаки, продовжує збільшуватись і, як результат, накопичується. Департамент екологічної безпеки Міністерства екології та

охорони навколишнього середовища оцінює концентрацію в Україні всіх видів відходів обсягом близько 35 млрд тонн, причому 2,6 млрд тонн є високотоксичними, що виводить Україну на перше місце у світі за кількістю сміття на душу населення. Так, з розрахунку на душу населення в нашій країні утворюється щорічно 9,2 т відходів, що в 1,5 раза більше, ніж у середньому в ЄС–27 (6,0 т на душу населення згідно з даними Євростату). Техногенне навантаження на території України в 6–7 разів вище, ніж у розвинених країнах Європи [111].

У промислово-міських агломераціях України щорічно формується до 35 млн м³ ТПВ. Причому такі ефективні заходи поводження з ними, як попереднє сортування або компостування, малопоширені, обсяги утилізації також незначні. Кількість належним чином облаштованих полігонів ТПВ в Україні не перевищує 10 % від їх загальної кількості.

Обсяги відходів залежать в основному від трьох чинників: ефективності використання ресурсів у виробництві, кількості товарів, що виробляються і споживаються, та ставлення до відходів як до втрати ресурсів – матеріальних й енергетичних. Використання в Україні світових технологій збирання та перероблення ТПВ вимагає впровадження гнучких економічних важелів, які б стимулювали використання ТПВ як вторинних ресурсів. Відповідно доставлення відходів від місць їх утворення до пунктів утилізації вимагає все більше часу і коштів. Проблему подорожчання процесу транспортування відходів лише шляхом збільшення тарифів не вирішити, особливо за рахунок споживачів. Як показує практика, підвищення тарифів призводить до повної відмови з боку малозабезпечених категорій населення платити за збирання й транспортування відходів.

Поряд з утворенням ТПВ в Україні значна частка відходів видаляється на полігони та звалища, що не відповідають чинним нормативам та негативно впливають на довкілля і здоров'я людей. Організація послуг щодо збирання відходів у населених пунктах здебільшого є незадовільною, що призводить до несанкціонованого розміщення відходів та пов'язаних із цим негативних факторів впливу. Поточні заходи із зменшення утворення відходів та підвищення перероблення й утилізації відходів погано координуються та не є ефективними.

Поступовий перехід від полігонного захоронення до промислового перероблення є основною тенденцією вирішення проблеми ТПВ у світовій практиці. Необхідно відзначити, що в передових країнах галузь із перероблення промислових та побутових відходів належить до найбільш швидкозростаючих. Як засвідчує досвід, вона створюється в основному силами малих і середніх підприємств, що потребують кваліфікованих кадрів. Розвиток цієї галузі спричиняє утворення й розвиток суміжних підприємств, що виробляють обладнання або проектують нові виробництва. Усе це актуально і має велике значення для регіонів України в умовах скорочення робочих місць у галузях промисловості.

Видалення ТПВ на звалища (полігони) необхідно розглядати як вимушене, якоюсь мірою вчасне вирішення проблеми, що в принципі суперечить екологічним та ресурсним вимогам. Оскільки звалища все більше віддаляються від міст, а обсяг вивезення ТПВ не може нескінченно збільшуватися, дуже актуальним стає вирішення другого завдання – мінімізації кількості відходів, що спрямовуються на захоронення. Це завдання вирішується шляхом залучення ТПВ до сортування і промислового перероблення. Саме промислове перероблення, що займається в сукупності питаннями

знешкодження, ліквідації та матеріально-енергетичного використання ТПВ, являє собою кардинальний шлях вирішення цієї проблеми.

Науково обґрунтований підхід до вирішення проблеми ТПВ в Україні поки відкидається: на діючих об'єктах застосовують і в проекти низки нових об'єктів закладають недосконалі технології; механічне перенесення західних технологій в українські умови без їх адаптації, як показала практика, не дає позитивних результатів, оскільки українські ТПВ значно складніші для перероблення, ніж ТПВ у західних країнах.

Відмінність ситуації з відходами в Україні порівняно з розвиненими державами полягає як у великих обсягах утворення відходів, так і у відсутності інфраструктури поводження з ними, що є невід'ємною складовою економік зазначених країн [112, 164].

Відставання України у створенні належної інфраструктури поводження з ТПВ особливо очевидне в порівняльному контексті. В європейській практиці (ЄС – 27) лише 39,8 % таких відходів розміщують на полігонах, а в Україні – 93 %; переробляють і компостують відповідно 40,5 і 3 %. Лише 4 % ТПВ в Україні спалюють на діючих сміттєспалювальних заводах [112, с. 102–103]. Фіксуються як негативні, так і позитивні зміни в структурі поводження з небезпечними відходами. До перших належить скорочення обсягів утилізації небезпечних відходів, до інших – зменшення видалення небезпечних відходів у місцях неорганізованого складування. Ці зміни не можуть бути повністю пояснені посткризовим періодом.

Кризовий екологічний стан в Україні потребує створення прозорої системи державного управління у сфері поводження з відходами. Дослідження нормативно-правового забезпечення на державному рівні показало, що законодавство у сфері поводження з відходами не

повністю забезпечує реалізацію цілей, визначених національними програмами і стратегіями. Порядок інформування населення та організацій не визначений, що призводить до певних труднощів при практичному застосуванні відповідних законів, наказів та інструкцій. Діюча нормативно-правова база й економічні механізми поводження з відходами не відповідають сучасним вимогам, а методи поводження з ТПВ й технології, що використовуються в Україні, – світовим стандартам.

Проведене зіставлення діючого законодавства України із законодавством ЄС у сфері поводження з відходами дозволяє виявити існуючі недоліки: відсутність чіткого розподілу ролі та повноважень між різними органами виконавчої влади, які не дають можливості побудови ефективної системи управління сферою поводження з відходами; законодавча база повинна містити не лише продекларовані принципи поводження з відходами, а й інструменти їх реалізації, зокрема економічні.

Виявлені проблеми свідчать про те, що ситуація з економіко-правовим забезпеченням сфери поводження з відходами хоча й не критична, але не дозволяє здійснювати нормального планування, збирання, обліку та аналізу інформації, що сприяло б упровадженню повноцінних економічних інструментів управління цією сферою. У той самий час, спираючись на практику інших країн, можна констатувати, що в умовах конкуренції основну роль у передбаченні та ліквідації шкідливих для довкілля наслідків поводження з відходами повинен відігравати саме ефективний економічний механізм управління сферою поводження з відходами [11].

Структура економічного механізму управління у сфері поводження з відходами на національному та регіональному рівнях передбачає наявність цільових

напрямів дій, що впливають із загальних цілей системи управління, форм забезпечення, важелів державного регулювання, інструментів реалізації, самих функцій і відповідних заходів [174].

Формування ефективного механізму управління сферою поводження з відходами є важливим завданням в умовах конкуренції. Досвід розвинених країн щодо впровадження економічного механізму управління сферою поводження з відходами засвідчує, що його економічний інструментарій повинен бути спрямований на обмеження екодеструктивної діяльності у даній сфері та акумулювання коштів для природоохоронних заходів. Лише за допомогою економічних інструментів можна створювати важелі регулювання для таких забруднювачів, як побутові відходи, транспортні засоби, використана упаковка тощо.

Проблема відходів є довгостроковою, а її вирішення вимагає чіткого визначення джерел стабільного фінансового забезпечення як в аспекті гарантування екологічної безпеки, так і в реалізації ресурсного потенціалу. На жаль, на цей час в Україні не створено належного організаційно-економічного механізму сприяння активному залученню відходів до господарського обігу, а фінансові ресурси є недостатніми [113] Звідси виникає потреба в аналізі тих економічних механізмів, що склалися в інших країнах, насамперед ЄС, та оцінюванні наявних вітчизняних реалій із метою вдосконалення організаційно-економічного механізму поводження з відходами – як із забруднювачами, так і з вторинною сировиною.

Переважна частина витрат на фінансування інфраструктури поводження з відходами в багатьох європейських країнах покладена або на виробників продукції, яка на тій чи іншій стадії споживання стає

продуцентом відходів, або на кінцевих користувачів – за принципом «забруднювач платить». Згідно з цим принципом у статті 14 директиви Європейського парламенту та Ради Європи 2008/98/ЄС від 19 листопада 2008 року визначено, що витрат на поводження з відходами зазнає первісний виробник відходів або поточний чи попередній їх власник. Також держави-члени ЄС можуть ухвалювати рішення, що витрат на поводження з відходами частково або цілком зазнає виробник продукту, з якого утворилися відходи, або дистриб'ютори такого продукту можуть розділити ці витрати.

Із початку 90-х років минулого століття в європейських країнах набув поширення принцип «розширеної відповідальності виробника», який використовується для стимулювання мінімізації шкоди, що завдається довікляю продукцією на всіх етапах її життєвого циклу, і передбачає відповідальність виробника за шкоду, якої завдає продукція довікляю, зокрема відповідальність за здійснення заходів із збирання, перероблення та кінцевої утилізації.

Майже в усіх країнах ЄС окремим інструментом є «заборона на захоронення», положення якого визначені Директивою 1999/31/ЄС «Про захоронення відходів» і стосуються або небезпечних видів відходів, які потребують особливих умов поводження з ними, або відходів продукції, що дає значне збільшення обсягів утворення відходів. Обов'язковою складовою управління відходами при цьому є забезпечення роздільного збирання.

Низка європейських країн, насамперед Великобританія, Данія, Італія, Німеччина, Нідерланди, Фінляндія, Швеція та Швейцарія, за останні роки здійснили реалізацію програм екоподаткового реформування, яке полягає у зміщенні податкового навантаження з таких податків, як податок на працю, на

екологічно шкідливі види діяльності та продукцію. За рахунок розширення бази екологічного оподаткування зарубіжні країни забезпечують більш повне фінансування сфери поводження з відходами. Майже всі податки базуються на принципі «100 % покриття витрат», що обумовлює їх значні розміри і реально відображає обсяг коштів, необхідних для екологічно безпечного поводження з відходами. Найбільш поширеними екологічними податками у сфері поводження з відходами є збирання з користувачів за муніципальні відходи, податок на відходи та податок на продукцію.

У деяких країнах запроваджено звільнення від податку на продукцію або використання диференційованих ставок податку за умови виконання певних вимог. Як правило, звільнення надаються в разі, якщо досягнута відповідна відсоткова частка збирання та перероблення відходів відповідної продукції. У більшості європейських країн для окремих видів відходів застосовують систему повернення депозитів, що може охоплювати й інші відходи.

Останніми роками поширення також набули підходи, що базуються на принципі «добровільних угод», який більш орієнтований на ринкові відносини і передбачає як власне добровільні угоди між органами влади та приватними особами, так і добровільні програми, що виконуються фірмами-учасниками згідно з розробленими державними органами стандартами. Застосовують також надання пільгових кредитів та грантів. Європейська екологічна агенція виділяє цей інструмент як екологічно мотивовані субсидії. Субсидіювання може стосуватися як місцевих органів влади, так і приватних підприємств, воно охоплює питання роздільного збирання відходів, перероблення окремих їх видів, фінансування проектів створення екологічної інфраструктури та програм

підтримання екологічних і технологічних розробок, а також досліджень щодо повторного використання відходів.

На окрему увагу заслуговує підхід державних «зелених» закупівель, спрямований на заохочення перероблення відходів шляхом підтримання або створення ринку вторинної сировини. За цим підходом уряд, місцева влада або приватний сектор забезпечують закупівлю окремих видів продукції, що містить перероблену вторинну сировину.

Особлива роль в управлінні поведженням із відходами в практиці зарубіжних країн відведена наданню прозорої екологічної інформації. Забезпечення доступу до інформації розглядається не як окремий інструмент, а є найважливішою умовою забезпечення функціонування організаційно-економічного механізму.

Таким чином, у зарубіжній практиці існує широкий спектр різноманітних економічних механізмів регулювання у сфері поведження з відходами.

Натомість сучасне управління у сфері поведження з відходами в Україні базується на досить вузькому колі економічних інструментів:

- екологічному податку за розміщення відходів;
- спеціальних фондах для цільового фінансування природоохоронних заходів, зокрема щодо поведження з відходами (державний і місцеві фонди охорони навколишнього природного середовища);
- здешевленні кредитів за рахунок зазначених фондів щодо заходів у сфері поведження з відходами;
- страхуванні екологічного ризику під час перевезення небезпечних відходів;
- установленні економічної відповідальності за екологічні правопорушення та компенсації збитків, завданих навколишньому природному середовищу, здоров'ю населення та майну громадян чи суб'єктів

господарського права у результаті недбалого поводження з відходами [113]. Необхідно зазначити, що більшість економічних інструментів управління у сфері поводження з відходами, впроваджених у нашій країні, мають не стимулювальний, а лише фіскальний характер. На сьогодні функціонують переважно інструменти негативної мотивації [рис. 3.3.1], які й становлять основу економічного регулювання у сфері управління відходами (платежі й меншою мірою санкції за екологічні правопорушення).

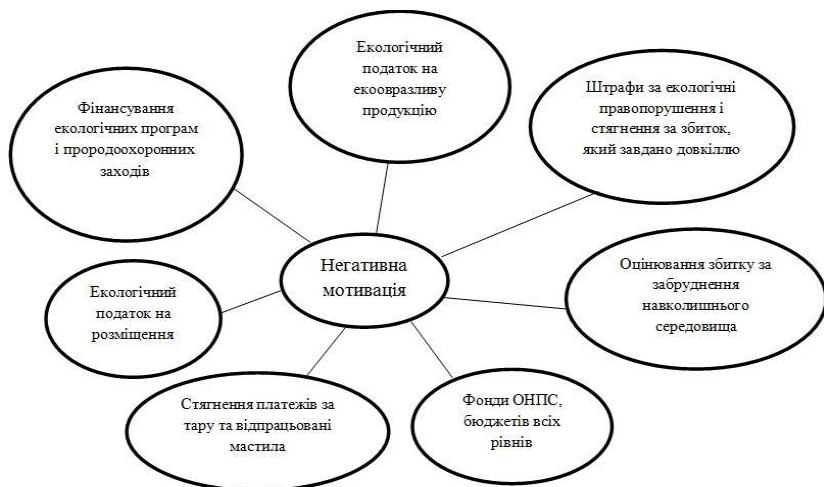


Рисунок 3.3.1 – Економічні важелі управління у сфері поводження з відходами в Україні [174]

В Україні центральним елементом організаційно-економічного механізму поводження з відходами є плата за розміщення відходів (відповідно до Податкового кодексу вона визначена як екологічний податок). Це пряма плата суб'єктів господарювання за утворення й розміщення відходів, надходження від якої акумулюються у Фонді охорони навколишнього природного середовища України.

Кошти від надходжень спрямовуються не лише на вирішення проблем поводження з відходами, а й на інші природоохоронні заходи, тобто розпоршуються. Крім того, заходи, що фінансуються, спрямовані переважно не на розбудову інфраструктури поводження з відходами, а на ліквідацію наслідків.

Інструменти економічного стимулювання на цей час в Україні практично не застосовуються, оскільки вони не підтверджені нормативно-правовими актами прямої дії. Водночас аналіз закордонного досвіду свідчить про дієвість способів заохочення роздільного збирання ТПВ, оскільки це найважливіший етап поводження з ними. Будь-який механізм ефективно працює лише за умови, якщо є повне взаєморозуміння і зацікавленість усіх сторін [72]. На наш погляд, першим кроком у цьому напрямі в Україні можна вважати запровадження, починаючи з 2013 року, механізму використання коштів від екологічного податку на реінвестування екологічної модернізації підприємств. Це відображено в Постанові Кабінету Міністрів України від 07.08.2013 року № 569, якою, зокрема, затверджено порядок використання на реалізацію цільових проектів із реінвестування. Однак на цей час зарано говорити про ефективність зазначеного механізму.

Одним із методів стимулювання використання відходів та вторинних ресурсів у промисловому виробництві й розвитку ринку вторинних ресурсів також можуть стати заохочувальні заходи з боку держави безпосередньо для підприємства, тобто зменшення податкового навантаження, пільгові ставки або неоподаткування доходів, отриманих унаслідок використання відходів чи вторинних ресурсів у процесі виробництва (рис. 3.3.2).



Рисунок 3.3.2 – Економічні інструменти управління у сфері поводження з відходами (стимулювальні) [174]

На сьогодні в Україні відносно налагодженим є поточне фінансування ТПВ, здійснюване за рахунок: видатків державного бюджету, коштів місцевих бюджетів та інших джерел, не заборонених законом. Кошти спрямовуються переважно на захоронення ТПВ на полігонах та звалищах, частка, що вкладається в розбудову інфраструктури поводження ТПВ, зокрема на впровадження роздільного збирання та створення сміттесортувальних комплексів, мінімальна.

Підходи до визначення й стягнення платежів на регіональному рівні в цілому орієнтовані на реалізацію принципу «забруднювач платить», хоча й не відповідають йому повною мірою. Платежі встановлюються на послуги за збирання, вивезення та захоронення ТПВ від населення і підприємств і за забруднення довкілля при розміщенні відходів від підприємств.

Плата за забруднення довкілля є формою компенсації економічного збитку внаслідок екодеструктивного впливу від розміщення відходів, але

вона не виконує свого основного призначення, оскільки стягується лише з юридичних осіб та індивідуальних підприємців. Населення звільнене від цього виду платежів, хоча домінуючу частку в об'ємах ТПВ займають відходи житлово-комунального господарства і насамперед відходи життєдіяльності людей.

Система платежів повинна виконувати подвійну функцію: з одного боку, стимулювати здавання вторинної сировини, а з іншого – створювати умови для безпечного видалення неутилізованої частини. Національна стратегія поводження з твердими побутовими відходами в Україні [121] свідчить про необхідність тарифної реформи у сфері поводження з твердими побутовими відходами, в якій до складу тарифів повинна входити екологічна складова, що має відокремлюватися від тарифів і спрямовуватися до цільового фонду поводження з відходами. Кошти із цього фонду повинні надходити на вирішення першочергових завдань для покращання екологічної ситуації на об'єктах видалення відходів.

На регіональному рівні функціонують ринки вторинних ресурсів для таких складових ТПВ, як макулатура, вторинна полімерна сировина, вторинні текстильні матеріали, склобій, шини зношені та інші гумові відходи, брухт чорних і кольорових металів. Аналізуючи стан функціонування ринку вторсировини загалом у регіонах, доводиться констатувати наявність усіх ознак його провалу в даному секторі економіки. Водночас забезпечення ефективного функціонування ринку вторинної сировини є одним із пріоритетних напрямів підвищення економічного потенціалу регіону. Необхідними умовами реорганізації механізму збирання та використання коштів для утилізації зазначених відходів є створення конкуренції на ринку відходів, а також

запровадження прозорості звітності щодо отриманих та розподілених коштів.

До перспективних шляхів вирішення проблеми відходів необхідно віднести врахування потреби утилізації продукції (виробів) ще на стадії їх проектування й створення відповідних виробництв. Спроможність до утилізації в подальшому необхідно покласти в основу класифікації відходів, продукції, технологій та виробництв. Зазначений підхід повинен стати основою загального оцінювання результатів матеріального виробництва та критеріїв відбору технологій і продукції для потреб виробництва й споживання [183].

Отже, існуючі в Україні економічні механізми управління у сфері поводження з відходами, зокрема з ТПВ, мають переважно фіскальну спрямованість. Відсутні стимулювальні важелі з мінімізації утворення ТПВ, їх рециклінгу та створення ринку вторинної сировини.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на вдосконалення й диверсифікацію економічного механізму управління у сфері поводження з ТПВ з урахуванням європейського досвіду та базуватися на таких принципах:

- усі вироблені в регіоні ТПВ повинні роздільно збиратися, а для цього необхідно активно впроваджувати організаційні й економічні важелі стимулювання як для населення, так і для перевізників;

- усі фракції, що підлягають повторному використанню, повинні бути залучені до процесу рециклінгу;

- впровадження системи інноваційного управління матеріальними та енергетичними циклічно замкненими потоками;

- захоронення ТПВ повинно бути мінімізоване всіма виробниками та переробниками відходів;

- усі тверді побутові відходи, що не підлягають

утилізації, повинні бути видалені з додержанням норм екологічної безпеки.

Формування дієвих інструментів економічного механізму управління у сфері поводження з ТПВ, які б дали можливість вирішити першочергові стратегічні цілі забезпечення екологічної безпеки та покращання соціально-економічного клімату регіонів, повинно бути спрямоване на:

- залучення інвестицій до сфери поводження з ТПВ, зокрема державних, приватних, зарубіжних;
- формування системи платежів, орієнтованих на реалізацію принципів мінімізації утворення, максимальної утилізації та безпечного видалення ТПВ;
- стимулювання учасників процесу зі збирання, транспортування й перероблення ТПВ.

Таким чином, управління побутовими відходами – складний процес із багатьма залученими сторонами, що вміщує технічні, економічні, соціальні, психологічні, довгострокового розвитку, фінансового управління та інші питання. Якби було так легко організувати збирання відходів і транспортування їх на звалище, то багато територій не були б забруднені внаслідок невідповідного управління відходами.

Управління відходами включає не лише безпосередні дії з відходами, а й забезпечення та організацію роботи співробітників, активну роботу з громадськими, державними установами, самоуправліннями і бізнес-організаціями.

Система управління повинна бути підкріплена фінансовими, матеріальними і кадровими ресурсами, без яких будь-яка, навіть найефективніша стратегія управління, не дасть бажаних результатів. Повинні бути визначені джерела інвестицій, методи підготовки кадрів, розроблення технологій і придбання технічних засобів.

Проблема управління відходами передбачає вирішення різних завдань: як створити систему управління відходами, як її фінансувати, яке обладнання використовувати.

Економічні аспекти управління цим процесом повинні забезпечувати достатній рівень фінансування окремих процедур та інвестиційних програм, сприяти розвитку його суб'єктів і підвищенню їх зацікавленості у використанні вторинних матеріальних й енергетичних ресурсів. Тому необхідною передумовою економічного зростання країни та підвищення її конкурентоспроможності є створення комплексної системи управління сферою поводження з відходами, що повинна забезпечити формування стабільних джерел фінансування заходів раціонального поводження з відходами, розкриття інноваційно-інвестиційного потенціалу цієї сфери. Основними пріоритетними напрямками з удосконалення економічного механізму управління сферою поводження з відходами є:

- формування тарифної політики у сфері поводження з відходами, спрямованої на економічно мотивоване екологічно безпечне поводження з відходами;
- поступове впровадження диференційованих платежів залежно від обсягу відходів;
- створення відокремленого фонду поводження з відходами з акумулюванням коштів за рахунок виробників відходів;
- розвиток інфраструктури ринку вторинних ресурсів через залучення до цієї сфери малого й середнього бізнесу.

Ефективне функціонування економічного механізму управління сферою поводження з відходами в Україні та забезпечення стабільних джерел фінансування заходів щодо раціонального поводження з відходами сприятиме підвищенню її конкурентоспроможності.

Стратегія державного управління щодо поводження з відходами повинна будуватися на принципах: цілеспрямованості, системності, безперервності, своєчасності, перспективності, індивідуальності, комплексності, ієрархічності, адекватності, збалансованості, планування, субсидіарності. Це сприятиме впровадженню раціонального підходу до поводження з відходами в Україні, що дозволить зупинити існуючий безсистемний підхід до цієї сфери.

Стратегія управління відходами базується на вирішенні таких основних завдань:

- мінімізації кількості відходів, що утворюються на виробництві, і по можливості запобігання їх утворенню;

- мінімізації кількості відходів, що утворюються при споживанні, які спрямовуються на об'єкти поховання та знешкодження;

- пошуку і застосуванні екологічно безпечних методів перероблення відходів із найменшими економічними витратами;

- максимально можливому залученні відходів до господарського обігу та їх матеріально-енергетичній утилізації як техногенної сировини.

Мінімізація кількості відходів, що спрямовуються на об'єкти їх перероблення та захоронення, вирішується у світовій практиці на основі включення в схему управління операцій сортування ТПВ та інших відходів, виділення ресурсів, придатних для подальшого використання. Попереднє сортування (сепарація) є основним методом мінімізації кількості відходів, що надходять на відповідні об'єкти.

Вважається, що сьогодні принципово можливі три взаємодоповнювальні один одного напрями сепарації відходів:

- селективне покомпонентне збирання побутових

відходів у населення в місцях утворення з подальшим «доведенням до кондиції» компонентів на спеціальних сортувальних установках (пунктах);

– селективне пофракційне збирання в місцях накопичення так званих комерційних відходів, що утворюються в нежитловому секторі населених пунктів (відходи ринків, магазинів, установ, шкіл та інших організацій невиробничого сектору), з подальшим вилученням із них цінних компонентів на спеціальних об'єктах;

– сортування промислових відходів у заводських умовах із можливістю їх подальшого комплексного перероблення.

Селективне збирання у населення відходів споживання (макулатура, текстиль, пластмаси, склотара та ін.) практикується в багатьох країнах. Такий підхід дозволяє запобігти потраплянню в ТПВ деяких цінних компонентів, що переробляються або використовуються повторно, а також небезпечних компонентів. Роздільне збирання вторинної сировини дозволяє досягти значного скорочення обсягів ТПВ, що істотно знижує завантаження полігонів із захоронення відходів, зменшує кількість стихійних звалищ, оздоровлює екологічну обстановку. Подальше перероблення збираної таким чином сировини є екологічним, енерго- і ресурсозбережним виробництвом, приводить до економії найціннішої, а часом стратегічно важливої сировини.

Таким чином, пріоритетним напрямом у цій сфері поведіння з відходами стає налагодження систем збирання ресурсно-цінних компонентів, що містяться в побутових відходах. Зазначене обумовлює необхідність розроблення методологічних підходів формування дійового економічного механізму забезпечення ефективного поведіння з твердими відходами в Україні.

Політика мінімізації відходів, залишаючись генеральним напрямом зменшення їх негативного впливу на довкілля та здоров'я людей, усе більшою мірою зміщується в світі на рециклінг і вторинне ресурсокористування в цілому.

Із 2000 р. почали збільшуватися як відносні, так і абсолютні показники використання відходів як вторинної сировини. Світовий і вітчизняний досвід визначили низку безумовних пріоритетів рециклінгу: вторинний метал, макулатура, вторинні матеріали, скло, гума, дерево, відпрацьовані нафтопродукти, металовмісні та окремі паливовмісні відходи і т. д. [26, с. 373]. Рециклінг стає складовою загальної системи вторинного ресурсокористування і повинен розглядатися в економічній площині, тобто бути об'єктом економічної політики та відповідного регулювання, окремим об'єктом стратегічного управління.

Досвід економічно розвинених країн показує, що вирішити проблему рециклінгу відходів можна лише, якщо змінювати її комплексно, регулюючи одночасно всі механізми та етапи руху відходів від джерела (фізичні особи, підприємства) через перевезення до пунктів зберігання, перероблення або захоронення. Але не можна забувати про необхідність застосування сучасних науково-технічних досягнень та управління громадською думкою. Лише через активне залучення населення до існуючих у місті проблем можлива реалізація задуманого. Одними адміністративними заходами не обійтися.

Основним завданням державної стратегії України повинне стати перетворення сектору утилізації та повторного перероблення відходів на прибутковий сегмент економіки і відповідно ємнісну сферу «зелених» робочих місць, що забезпечуватиме надання високоякісних послуг та належну безпеку праці.

Національні пріоритети у сфері вторинного ресурсокористування повинні визначатися як специфікою народногосподарського комплексу України і складом відходів, так і особливостями соціально-економічного розвитку на сучасному етапі. Причому основна специфіка України полягає в наявності на її території низки унікальних складових ресурсного потенціалу відходів – техногенних родовищ корисних компонентів у місцях зберігання промислових відходів, що являють собою вторинний сировинний ресурс [111, с. 263].

За результатами оцінювання, проведеного В. С. Міщенком та Г. П. Виговською, вже на першому етапі інтенсифікації роботи стосовно збирання та утилізації відходів зі складу продуктів кінцевого споживання в обіг можна залучити до одного млн т вторинної сировини, додатково збільшивши випуск товарної продукції на суму близько 1 млрд грн, скоротивши при цьому енерговитрати [111].

Управління відходами в Україні на державному рівні становить основу організаційно-правового механізму діяльності щодо поводження з відходами. Проте залежно від рівня управлінської ієрархії (суб'єкт господарювання, муніципальне утворення, конкретне підприємство) цей механізм набуває своїх особливостей.

Під організаційно-економічним механізмом поводження з відходами необхідно розуміти комплексну систему цілей, стимулів, функцій, що складаються з організаційних та економічних важелів управління у сфері поводження з відходами і реалізують найбільш ефективну політику на різних ієрархічних рівнях для збалансування еколого-економічних інтересів розвитку суспільства і суб'єктів господарювання [44].

Виходячи з цього, організаційно-економічне забезпечення поводження з відходами можна визначити як

систему організаційних, управлінських, методичних і нормативно-правових важелів реалізації принципів сталого розвитку територій та конкурентоспроможного розвитку підприємств у сфері збирання, зберігання, складування та моніторингу твердих відходів.

Основні причини критичного стану проблеми поводження з відходами в Україні є:

- тривале ставлення до проблеми відходів як другорядної, недооцінка її складності, масштабів і специфіки в ході проведення економічних реформ;

- застарілі технології в базових галузях економіки, відсутність контролю матеріального балансу виробництва, ігнорування завдань інтегрованого підходу до управління ресурсами, утворенням і використанням відходів;

- непослідовність державної політики під час вирішення проблеми відходів, недостатність урядових ініціатив із розвитку відповідного законодавства та формування інвестиційно-привабливого середовища;

- відсутність моніторингу та контролю потоків відходів у процесі відстеження життєвого циклу продуктів: від сировинного циклу до використання;

- невідповідність діючого організаційно-економічного механізму поводження з відходами завданням фінансового розвитку та бюджетного планування сектору відходів;

- відсутність дієвих економічних важелів заохочення підприємств до утилізації відходів;

- недостатня ефективність управління у сфері поводження з відходами та її незабезпеченість кваліфікованими фахівцями.

Розрив, який склався між обсягами накопичення відходів і заходами, спрямованими на запобігання їх утворенню, утилізацію, знешкодження та видалення, поглиблює екологічну кризу, надає їй прогресуючого

характеру і є стримувальним фактором для економіки країни. Такий стан проблеми викликає необхідність створення та забезпечення належного функціонування загальнодержавної системи поводження з відходами як найбільш невідкладного завдання навіть в умовах відносної обмеженості економічних можливостей як держави, так і корпоративного сектору [112, с. 103–104].

Згідно з оцінюваннями експертів система поводження з ТПВ в Україні характеризується низькою еколого-економічною ефективністю: вона недосконала і фрагментарна, триває накопичення відходів на звалищах і полігонах, потенціал яких недостатній; не організоване належне знешкодження небезпечних відходів; дуже загострилася проблема розміщення ТПВ; низький рівень утилізації відходів як вторинної сировини через неопрацьованість організаційно-економічних засад залучення їх до виробництва; недостатня дієвість організаційно-економічних інструментів через недоліки правового регулювання та економічного стимулювання збирання й регулювання рециклінгу відходів.

Економічний механізм акумуляції коштів на розвиток системи поводження з відходами в Україні перебуває на стадії розроблення. Ринок відходів розвинений недостатньо, внаслідок цього виникли проблеми неповного завантаження потужностей у сфері утилізації відходів.

У діючих умовах господарювання виникає необхідність використання комплексного підходу в сфері поводження з відходами, що дозволяє всебічно оцінити ситуацію, яка склалася в ній, і знайти найбільш раціональні шляхи її покращання. Тому функціонування системи управління відходами не може бути ефективним без його державного регулювання, здійснюваного на всіх рівнях.

На сьогодні фактично функціонують лише деякі економічні інструменти, що становлять основу економічного регулювання у сфері управління відходами – платежі і меншою мірою штрафні санкції за екологічні правопорушення. Міри економічного стимулювання на цей час в Україні практично не застосовуються, оскільки не підтверджені правовими актами прямої дії.

Аналіз вітчизняної та зарубіжної літератури засвідчує, що в умовах конкуренції основними способами передбачення і ліквідації негативних наслідків поводження з відходами повинні бути методи економічного управління. До інструментів прямих методів управління сферою поводження з відходами можна віднести цільові комплексні програми, форми державно-приватного партнерства, штрафні санкції, податки та платежі, заснування спеціальних фондів, дотації та субсидії тощо. До опосередкованих – пільгове кредитування та оподаткування, надання державного замовлення на продукцію із вторинних ресурсів.

Практика показує, що ситуацію у сфері поводження з відходами в Україні неможливо розірвати шляхом простого прийняття жорсткіших екологічних стандартів. Вирішення питань соціального, економічного та екологічного характеру, пов'язаних із відходами, потребують упровадження світової концепції комплексного управління відходами. Ця концепція є орієнтиром для урядових та громадських організацій у багатьох країнах, вона офіційно прийнята Агентством з охорони довкілля США.

На сьогодні в Україні влада поки що не готова до прийняття ефективних рішень у сфері управління відходами, оскільки здебільшого не знайома із сучасними підходами й світовим досвідом у цій сфері. Тому одним з основних напрямів повинно бути вивчення існуючого і

напрацювання власного досвіду щодо управління відходами. Перспективним напрямом розвитку сфери управління відходами в Україні є робота над спільними проектами з країнами ЄС для більш ефективного сприяння досвіду поводження з відходами розвинених європейських країн і приведення вітчизняних розробок у відповідність до стандартів ЄС.

Аналіз закордонного досвіду управління відходами дозволяє виділити ряд принципових моментів, що можуть бути використані у вітчизняній практиці управління сферою поводження з відходами:

- необхідно перейняти досвід формування пріоритетів державної політики поводження з відходами із виробленням кількісних показників, що повинні бути досягнуті на кожному конкретному етапі;

- економічний інструментарій управління сферою поводження з відходами повинен бути спрямований на еколого-економічні пріоритети, стимулювання населення та підприємств до раціонального поводження з відходами;

- доцільним є використання приватно-державного партнерства у цій сфері з наданням державою підприємцям певних преференцій – як пільгових, так і майнових.

Таким чином, одним з основних пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності України є забезпечення економічно мотивованого екологічно безпечного поводження з відходами, що обумовлює необхідність застосування на практиці різноманітних інструментів державного управління.

До загальних принципів екологічної політики в сфері відходів повинні додаватися базові чинники, що визначають підстави та рамки формування як стратегії, так і конкретних програмних заходів. На основі проведеного аналізу проблематики відходів в їх загальному та національному контексті до таких факторів можна

віднести:

- певний синергізм екологічних, економічних (ресурсних) і соціальних ефектів при оцінюванні результативності державної політики та визначенні її стратегічних завдань;

- взаємозалежність загальнодержавного, регіонального і локального (корпоративного, об'єктного) чинників регулювання та відповідних нормативно-правового й організаційно-економічного механізмів;

- наскрізний для господарського комплексу характер проблеми відходів, що зумовлює використання програмно-цільових підходів до її вирішення;

- додержання вимог субсидіарності під час розподілу та реалізації повноважень органів виконавчої влади різного рівня та координації договірних відносин;

- центральну роль державно-приватного партнерства та відповідних фінансово-економічних інструментів у мобілізації інвестиційних ресурсів для вирішення проблеми відходів;

- зростання значущості ресурсно-економічних рішень проблеми відходів та пріоритетності цілей рециклінгу, пов'язаного з глобальними ресурсними обмеженнями та реалізацією ідей «зеленої економіки».

Світовий досвід засвідчує, що рециклінг як складова системи вторинного ресурсокористування повинен розглядатися в економічній площині, тобто бути об'єктом економічної стратегії та відповідного регулювання, окремим об'єктом стратегічного управління. Основним завданням державної політики у цій сфері повинне стати перетворення сектору утилізації та повторного перероблення відходів на прибутковий сектор економіки. Основним інструментом досягнення цієї мети є формування державної стратегії попередження утворення та розширення рециклінгу відходів. У її складі повинне

бути розроблення державної політики, спрямованої на попередження утворення відходів із досягненням ефекту декаплінгу (зростання ВВП при відносному зменшенні генерування відходів). Відповідно повинна формуватися система понять, що забезпечить перехід від управління відходами до сталого управління матеріалами й ресурсами. Такий методологічний підхід дозволить пов'язати проблему відходів із загальною стратегією збалансування споживання і виробництва та гарантувати перехід до екологічно сталого розвитку.

РОЗДІЛ 4

ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ У СИСТЕМІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

1.1 Інтернет-маркетинг як засіб підвищення рівня конкурентоспроможності та інноваційності підприємств

Становлення ринкових відносин, перетворення, що відбуваються в економіці країни, потребують вирішення важливих питань у сфері управління діяльністю підприємства. У цих умовах на підприємствах необхідно проводити роботу з дослідження ринку, прогнозування ринкової кон'юнктури, глибокого аналізу стану та діяльності підприємства і на цій основі – прийняття обґрунтованих стратегічних рішень щодо реалізації маркетингової політики, спрямованих на забезпечення міцних конкурентних позицій.

Основною характеристикою підприємства з точки зору конкурентної боротьби є його конкурентоспроможність. Вона визначає життєздатність підприємства, результати його виробничо-збутової діяльності в умовах ринкового середовища.

Важливим елементом системи забезпечення належного рівня конкурентоспроможності підприємства, ефективного ведення його господарської діяльності як на внутрішньому (національному), так і на зовнішніх ринках є її оцінювання. У процесі аналізу конкурентоспроможності підприємства виявляються сильні й слабкі сторони його діяльності, можливості та потенційні загрози, що в підсумку дає можливість ефективно планувати та розвивати діяльність на основі конкурентних переваг [93].

Для оцінювання реальних можливостей діяльності підприємства у конкурентному середовищі й розроблення заходів і планування коштів, за рахунок яких підприємство могло б підвищити конкурентоспроможність та забезпечити свій успіх, потрібно здійснювати маркетингові дослідження. За їх результатами оцінюються конкурентоспроможність, ступінь стабільності фірми, здатність випускати продукцію в оптимальному обсязі та що користується попитом.

Кондитерська галузь – одна з найрозвиненіших у харчовій промисловості нашої країни. Загальний обсяг виробництва становить понад 1 млн продукції за один рік, що дає можливість не лише повністю забезпечити потреби внутрішнього ринку, а й експортувати її в значних обсягах за кордон. Для того щоб підприємству вийти на міжнародні ринки, потрібно, щоб воно стало конкурентоспроможним на внутрішньому ринку. Саме для цього й необхідно проводити такого формату дослідження.

Г. Азоев трактує конкурентоспроможність підприємства як здатність ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, як результат конкурентних переваг підприємства по всьому спектру проблем управління ним [1].

П. С. Зав'ялова вважає, що конкурентоспроможність фірми – це можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Реалізація забезпечується всім комплексом наявних у фірми засобів, включаючи маркетингові [58].

С. Ф. Покропивний [48] зазначає, що поняття конкурентоспроможності необхідно розуміти, як здатність ефективно здійснювати господарську діяльність та забезпечувати досягнення прибуткового результату,

враховуючи умови конкурентного ринку. Іншими словами, конкурентоспроможність полягає в здатності підприємства забезпечити такий випуск продукції, щоб можна було успішно її реалізувати на конкурентному ринку.

Аналізуючи економічну літературу, можна говорити про наявність різноманітного трактування терміна «конкурентоспроможність». Дослідженням теоретичних та практичних аспектів конкурентоспроможності підприємства на ринку займалися такі зарубіжні й вітчизняні вчені, як Г. Ассель, І. Ансофф, Ф. Котлер, Г. Мінцберг, М. Портер, Ф. Тейлор, А. Сміт, А. Файоль, Р. Фатхутдинова, А. Юданова та інші.

Кондитерська галузь є однією з найрозвиненіших галузей харчової промисловості в Україні. Загальний обсяг виробництва становить понад 1 млн продукції за один рік, що дає можливість не лише повністю забезпечити потреби внутрішнього ринку, а й експортувати її в значних обсягах за кордон [186].

Кондитерська галузь в Україні представлена більше, ніж 1 000 підприємств. Серед яких значну частку ринку займають 9 підприємств, а саме: ПАТ «К.к.ф. «Roshen», АТ «ВО «Конті», ТВФ «Світоч», ЗАТ «Харківська БФ», ПАТ «Полтавакондитер», ПрАТ «АВК», ЗАТ «Житомирські ласощі», «KraftFoods Україна», ТОВ «Черкаська БФ», наведені на рисунку 4.1.1.

Український ринок кондитерських виробів характеризується високим рівнем конкуренції. Лідерами в цій галузі є компанії, здатні першими реагувати на зміну споживацьких вподобань і відповідно до цього оновлювати асортимент продукції.

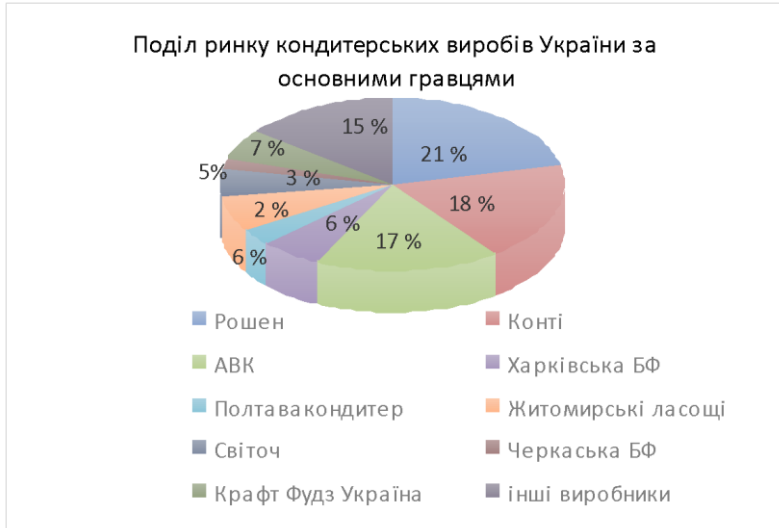


Рисунок 4.1.1 – Поділ ринку кондитерських виробів України

Як бачимо з рисунка 4.1.1, лідером на ринку кондитерських виробів є компанія ПАТ «К.к.ф. «Roshen». Вона посідає 22-гу сходинку в ренкінгу Candy Industry Top 100. Під брендом «ROSHEN» виробляється до 200 видів кондитерських виробів (цукерки, шоколад, печиво, вафлі, бісквітні рулети і торти). Загальний обсяг виробництва продукції досягає 450 тис. т за 1 рік [129].

Компанія «КОНТІ» посідає 38-му сходинку в ренкінгу Candy Industry Top 100. За даними, розміщеними на сайті щомісяця на фабриках групи виготовляється 17 тис. т продукції – близько 11 тис. т. в Україні і 6 тис. т. в Росії [128].

Компанія «АВК» посідає 61-шу сходинку в ренкінгу Candy Industry Top 100. Посідає лідируючі позиції у виробництві вафельних шоколадних цукерок та новорічних подарункових наборів [127].

Корпорація «Харківська БФ» – один із найбільших в Україні виробників кондитерської продукції. Компанія постачає продукцію більше ніж у 20 країн світу з питомою вагою експорту близько 30 % [83].

ПАТ «Крафт Фудз Україна» – українське підприємство, що належить до групи компаній «Mondelēz International» – однієї з найбільших у світі компанії-виробника шоколадної продукції, печива та цукерок, а також другого найбільшого у світі виробника жувальної гумки. Посідає 3-тю сходинку в ренкінгу Candy Industry Top 100 [133].

ПАТ «Полтавакондитер» представлена на українському ринку торговою маркою «Dominic». За даними на сайті компанії, виробнича потужність її цехів становить більше ніж 200 т продукції за 1 добу. Асортиментний ряд продукції ТМ «Домінік» налічує понад 300 найменувань кондитерських виробів [130, 191].

Вітчизняне виробництво кондитерських виробів спрямоване на експорт. За оцінюваннями асоціації Укркондпром, близько 30 % кондитерської продукції виготовляється для продажу на зовнішні ринки. Обсяги ж імпорту порівняно з попередніми роками знизилися близько на 2 % [125]. Це пов'язано з тим, що вітчизняні вироби приблизно одного рівня якості з іноземними, про що свідчать досить високі сходинки, які займають українські компанії в ренкінгу Candy Industry Top 100.

Значні частки в структурі українського імпорту займають такі країни, як Німеччина, Польща та Італія, в структурі експорту – Казахстан, Білорусь та Азербайджан [60].

Аналіз особливостей експорту та імпорту кондитерських виробів вітчизняними компаніями було б доцільно доповнити індексом інтернаціоналізації основних кондитерських виробників.

Індекс інтернаціоналізації основних кондитерських виробів – це відношення кількості закордонних підрозділів до загальної кількості підрозділів (табл. 4.1.1).

Таблиця 4.1.1 – Розрахунок індексу інтернаціоналізації основних кондитерських виробників України

Підприємство	Формула розрахунку ІП	КЗП, шт.	ЗКП, шт.	ІП, %
Roshen	$ІП = \frac{КЗП}{ЗКП} \cdot 100\%$ де ІП – індекс іноземної присутності; КЗП – кількість закордонних підрозділів; ЗКП – загальна кількість підрозділів	2	7	28,6
Конті		2	5	40,0
АВК		0	4	0

Українські кондитерські підприємства демонструють невисокий рівень іноземної присутності. Як бачимо, перше місце за цим індексом займає «Конті» з величиною показника 40 %, друге – посідає «Roshen» із величиною показника 28,6 %. «АВК» має нульове значення показника, тому що в цього виробника відсутні закордонні підрозділи.

Цей індекс дає можливість зробити висновок стосовно того, що вітчизняні компанії ще не достатньо готові для повноцінного виходу на світовий ринок та конкуренції з місцевими виробниками.

Що стосується конкурентного середовища ринку кондитерських виробів на території України, то тут доцільно було б проаналізувати основні показники господарської діяльності підприємств (табл. 4.1.2).

Таблиця 4.1.2 – Показники господарської діяльності основних виробників кондитерської галузі України

Показник	«Рошен»	«Конті»	«АВК»
Виручка від реалізації, грн	283 433	1 499 564	372 000
Прибуток, грн	60 158	417 556	181 000
Витрати на оплату праці, грн	116760	105 754	192 000

Бачимо, що найбільша виручка від реалізації виготовленої продукції та прибуток у компанії «Конті», проте це не свідчить про те, що її показники є найкращими, тому що велика частка виручки витрачається на виготовлення продукції, відповідно собівартість її становить 1 082 008 грн. Тоді як у «Roshen» – 223 275, а в «АВК» – 191 000.

Можемо зробити висновок, що найкращі показники в компанії «АВК». Підтвердженням цього є рентабельність діяльності підприємств, у «Рошен» вона становить 0,21, в «Конті» – 0,27 а в «АВК» – 0,48.

Для того щоб розпочати більш детальне дослідження конкурентоспроможності підприємств на ринку кондитерських виробів, розрахуємо коефіцієнти концентрації трьох, чотирьох та п'яти підприємств (CR_3 , CR_4 та CR_5), а також індекс Герфіндаля – Гіршмана (ННІ). Коефіцієнти концентрації являють собою алгебраїчну суму часток трьох, чотирьох та п'яти підприємств на ринку відповідно.

Результати розрахунків подані в таблиці 4.1.3.

Після дослідження часток найбільших підприємств на ринку можна зробити висновок, що ринок олігопольний. Упродовж досліджуваного періоду частка трьох найбільших підприємств на ринку становить понад 50 %.

Таблиця 4.1.3 – Динаміка коефіцієнтів концентрації та індексу Герфіндаля – Гіршмана

Показник	Значення
Частка трьох найбільших підприємств на ринку CR3	56
Частка чотирьох найбільших підприємств на ринку CR4	63
Частка п'яти найбільших підприємств на ринку CR5	69
Індекс Герфіндаля – Гіршмана ННІ	1 213

Індекс Герфіндаля – Гіршмана підтверджує нам, що ринок олігопольний, тому що його значення є більшим за 1 000, але меншим за 1 800.

Наступним етапом дослідження є аналіз найбільших виробників із боку слабких та сильних сторін.

Для аналізу були обрані компанії, що займають найбільшу частку ринку кондитерських виробів. Загальна частка ринку, яка охоплює ці підприємства, становить 56 %. Аналіз наведений у таблиці 4.1.4.

Як бачимо, конкуренти ПАТ «К.к.ф. «Roshen» мають стійкі позиції на ринку кондитерських виробів та невелику кількість слабких сторін, що змушує впроваджувати методики бенчмаркінгу та мерчендайзингу, оновлення технологічного процесу.

Як результат ПАТ «К.к.ф. «Roshen» має широкий асортимент продукції, розвинену мережу постачання та зворотний зв'язок із клієнтами.

Пропоную більш детально розглянути сильні та слабкі сторони ПАТ «К.к.ф. «Roshen». Для цього було проведено SWOT-аналіз, наведений у таблиці 4.1.5.

Для більш детального аналізу розглянемо взаємозв'язані сильні сторони та можливості: А – 1, 4, В – 1, 2, 3, С – 1, 3, 4, 5, D – 1, 2, 3, 4, 5, Е – 2, 3, 4; слабкі сторони та загрози – F – 6, 7, 8, G – 7, H – 6, 7.

Таблиця 4.1.4 – Сильні та слабкі сторони найсильніших конкурентів-виробників кондитерських виробів в Україні

Назва компанії	Сильна сторона	Слабка сторона
ПАТ «К.к.ф. «Roshen»	Висока якість продукції, доступна цінова категорія, відома марка, великий вибір продукції, наявність діючої маркетингової стратегії, розгалужена сітка постачання	Політична ситуація, залежність від закордонних постачальників сировини
«КОНТИ»	Прийнятна якість продукції, невисока цінова категорія, велика частка на ринку	Обмежений вибір продукції, невелика орієнтація на українського споживача
«АВК»	Висока якість продукції, прийнятна цінова категорія, спрямованість на українського споживача, наявність діючої маркетингової стратегії, велика частка на ринку	Застаріла система управління та стимулювання праці

Аналіз слабких та сильних сторін сприяє кращому розвитку компанії. Засвідчимо, що їй потрібно підвищувати рівень виробництва, що впливає на якість і ціну товару. Доцільно було б звернути увагу на пошук альтернативних постачальників сировини на території України.

Одним з елементів конкурентоспроможності підприємства є цінова конкурентоспроможність. Саме тому наступним етапом дослідження буде визначення цінової конкурентоспроможності ПАТ «К.к.ф. «Roshen» та його основних конкурентів.

Таблиця 4.1.5 – SWOT-аналіз ПАТ «К.к.ф. «Roshen»

Сильна сторона	Можливість
1 Велика частка ринку – 5. 2 Зворотний зв'язок із клієнтами – 4. 3 Доступна цінова категорія – 5. 4 Висока якість продукції – 5. 5 Розгалужена сітка постачання – 5	А Використання нових технологій. В Зниження ціни. С Збільшення кількості виробництв. Д Збільшення кількості клієнтів. Е Збереження конкурентоспроможності на ринку
Слабка сторона	Загроза
6 Політична ситуація – 4. 7 Залежність від закордонних постачальників сировини – 5. 8 Великі виробничі витрати – 3	Ф Зростання конкуренції на ринку кондитерських виробів. Г Коливання курсу валют, що впливає на ціну сировини. Н Зниження попиту на продукцію за рахунок зниження рівня доходів споживачів у зв'язку з економічною ситуацією

Спочатку визначаємо ціни виробників за окремими товарними позиціями (табл. 4.1.6).

Для кожного з товарів, представлених в асортименті підприємств-конкурентів, визначається еталонна ціна – мінімальна ціна на цей товар. Далі здійснюється розрахунок індексів цінової конкурентоспроможності (ЩК_{ij}) для кожного з товарів за формулою

$$\text{ЩК}_{ij} = P_{ij}/P_{IE} \quad \text{ЩК}_{ij} = P_{ij}/P_{IE}, \quad (4.1.1)$$

де P_{ij} – ціна і-го товару j-го виробника;
 P_{IE} – еталонна ціна і-го товару.

Таблиця 4.1.6 – Ціна на продукцію основних виробників кондитерських виробів України

Назва товару	Ціна, грн		
	Roshen	Конті	АВК
Шоколад	18,5	16,81	15,71
Печиво	46,15	32,60	55,75
Вафлі	53,25	56,50	53,94
Цукерки	121,20	68,25	121,40
Подарункові набори цукерок	75,00	80,60	83,16

Після розрахунку індексів за допомогою середнього арифметичного виводимо середній ціновий індекс кожного підприємства. Результати розрахунків наведені в таблиці 4.1.7.

Як свідчать дані таблиці, найменший індекс має «Конті», отже, саме це підприємство є найбільш конкурентоспроможним за фактором ціни.

Таблиця 4.1.7 – Цінові індекси конкурентоспроможності товарів основних виробників кондитерських виробів України

Назва товару	Виробник		
	Roshen	Конті	АВК
Шоколад	1,17	1,07	1
Печиво	1,41	1	1,71
Вафлі	1	1,06	1,01
Цукерки	1,77	1	1,78
Подарункові набори цукерок	1	1,07	1,1
Середньозважений ціновий індекс	1,27	1,04	1,32

Не менш доцільним є визначення індексу конкурентоспроможності підприємств за технічними характеристиками (табл. 4.1.8).

Таблиця 4.1.8 – Технічні характеристики продукції, представленої на ринку кондитерських виробів України

Характеристика	Roshen	Конті	АВК	Коефіцієнт вагомості, %
Форма	95,00	80,00	90,00	20,00%
Поверхня	94,00	89,00	88,00	15,00%
Смак	98,00	90,00	95,00	40,00%
Вигляд у розломі	90,00	88,00	85,00	10,00%
Колір	95,00	92,00	95,00	15,00%

На основі порівняння показників здійснюємо вибір товару-еталона. Продукт із найкращими характеристиками обирається еталоном. У даному випадку це шоколад компанії «Рошен».

Далі досліджуємо показники якості товарів за формулою

$$IKT_{ij} = Q_{ij}/Q_{IE} \quad IKT_{ij} = Q_{ij}/Q_{IE}, \quad (4.1.2)$$

де IKT_{ij} – нормалізований показник якості j -го товару за i -ю ознакою;

Q_{ij} – показник якості j -го товару за i -ю ознакою;

Q_{IE} – показник якості товару-еталона за i -ю ознакою.

За допомогою нормалізованих показників розраховують індекс конкурентоспроможності товару за технічними характеристиками за формулою

$$IKT_j = IKT_{1j} * W_1 + IKT_{2j} * W_2 + \dots + IKT_{nj} * W_n$$

$$IKT_j = IKT_{1j} * W_1 + IKT_{2j} * W_2 + \dots + IKT_{nj} * W_n, \quad (4.1.3)$$

де W_{1j} – коефіцієнт вагомості i -ї ознаки при оцінюванні конкурентоспроможності товару за технічними характеристиками;

n – кількість технічних характеристик, що враховуються під час оцінювання конкурентоспроможності. Розрахунки наведені в таблиці 4.1.9.

Таблиця 4.1.9 – Розрахунок конкурентоспроможності продукції виробників кондитерських виробів України за технічними показниками

Характеристика	Roshen молочний	Шоколад Amour, Конті	Шоколад АВК екстрачорний
Форма	1,00	0,84	0,94
Поверхня	1,00	0,94	0,93
Смак	1,00	0,91	0,97
Вигляд на розломі	1,00	0,98	0,94
Колір	1,00	0,96	1,00
ІКТ	1	0,92	0,96

Отже, найбільш конкурентоспроможним за технічними характеристиками можна вважати шоколад Рошен.

Для підвищення конкурентних позицій з огляду на визначені в процесі проведеного дослідження фактори ПАТ «К.к.ф. «Roshen» необхідно працювати над підвищенням споживчого оцінювання рівня цін у магазинах; створення та впровадження конкурентних переваг, які було б неможливо повторити компаніями-конкурентами; збільшення обсягів продажів; уникнення цінової конкуренції з основними конкурентами; створення міцної позиції на ринку, яка б виключила або зробила вкрай важкими атаки конкурентів.

Стабільність української кондитерської галузі сьогодні забезпечують такі підприємства, як: «Рошен», «КОНТІ», «АВК», «Крафт Фудз Україна», «Полтавакондитер», КФ «Світоч», «Житомирські ласощі», корпорація «Бісквіт-шоколад» та «Черкаська БФ», що виробляють понад дві третини всієї продукції.

Загалом кондитерська галузь в Україні є однією з інвестиційно привабливих та затребуваних. Зростання обсягів виробництва досягається за рахунок розширення внутрішнього попиту та забезпеченості країни основною сировиною. Особливістю цієї галузі є повна орієнтація виробництва на кінцевого споживача.

Провівши дослідження за економічними, цінovими й технічними показниками, спостерігаємо, що за економічними ознаками найкращою є компанія «АВК», далі – «Конті», а вже потім – «Рошен». Стосовно цінovих показників, то лідером за середньозваженим цінovим індексом є «Конті» (1,04), далі – «Рошен» (1,27), у компанії «АВК» цей індекс становить (1,32). Якщо розглядати технічні показники, то найкращий результат нам демонструє компанія «Рошен» (1,00), далі – «АВК» (0,96) та «Конті» (0,92).

Середньозважений індекс за 3 показниками свідчить про те, що компанія «Рошен» лідирує, її показник – 1,6. У компаній «АВК» та «Конті» цей індекс становить відповідно 2 та 3,5.

Отже, можемо зробити висновок, що підприємство «Рошен» є конкурентоспроможним та основним гравцем на ринку кондитерських виробів.

4.2 Підвищення конкурентоспроможності регіону на прикладі Сумської області

Поглиблення інтеграційних процесів у країні та залучення її до глобалізаційних економічних процесів є умовами розвитку економіки як держави, так і окремих регіонів. Регіони відіграють ключову роль у побудові конкурентоспроможної національної економіки.

Фінансовий стан регіонів є основою економічної стабільності держави. Саме фінансовий стан є основним фактором забезпечення збалансованого суспільного розвитку регіону. Тому необхідність стабільного регіонального розвитку набуває надзвичайно актуального значення в умовах сьогодення, що визначає потребу у вирішенні низки завдань, пов'язаних з економічною безпекою регіону.

Питанням розвитку регіону присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, як: З. С. Варналій, А. О. Єпіфанов, І. В. Сало, В. П. Семиноженко, Б. М. Данилишин, Н. А. Гук, К. І. Єфремов, Е. І. Георгадзе, В. С. Коломійчук, А. А. Колосюк, В. Г. Ткаченко та інші [35, 40, 47, 52, 54, 82, 166].

Регіон як адміністративно-територіальна одиниця – це сукупність підприємств, установ, організацій, що виробляють продукцію, виконують роботи та надають послуги [83].

Розвиток регіону – це багатоаспектний і багатовимірний процес, що розглядається з точки зору різноманітних соціальних та економічних цілей. Навіть коли мова йде лише про економічний розвиток, він зазвичай розглядається у взаємозв'язку із соціальним розвитком. Соціально-економічний розвиток передбачає такі аспекти, як: зростання виробництва та доходів, зміни в інституційній, соціальній та адміністративній структурах суспільства, зміни в суспільній свідомості, зміни у

традиціях і звичках [82, с. 71–72]. Глобалізація відводить регіонам якісно нову роль в економіці, висуваючи перед ними нові завдання щодо утримання якомога вищих показників конкурентоспроможності в національному та міжнародному вимірах. Регіони стають рівноправними суб'єктами економічних відносин, що породжує відповідну конкурентну боротьбу між ними [57].

Концепція регіональної конкурентоспроможності сьогодні стала дуже популярною у світі. У сучасних умовах прискорення глобалізаційних процесів завдання підвищення конкурентоспроможності регіонів є складним, але стратегічно важливим для всіх регіонів [38].

Трактування терміна «конкурентоспроможність регіону» можна знайти у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, але єдиного підходу до пояснення його сутності не знайдено.

На наш погляд, найбільш вдалим визначенням конкурентоспроможності регіону є визначення Рибаквої О. В., яка стверджує, що конкурентоспроможність регіону характеризується сукупністю показників функціонування галузей і діяльності виробничих структур, що визначають їх стабільний розвиток й успіх у конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках [151].

Таблиця 4.2.1 – Визначення поняття «конкурентоспроможність регіону» [57]

Підхід до визначення поняття «конкурентоспроможність регіону»	Джерело
1	2
<p>Конкурентоспроможність регіону – продуктивність використання регіональних ресурсів, насамперед, робочої сили та капіталу стосовно інших регіонів, що є результатом зростання валового регіонального продукту, а також його динамікою</p>	<p>Алимов О. М. Конкурентоспроможність національної економіки / О. М. Алимов, В. Н. Ємченко; НАН України. – Київ : Ін-т економіки, 2001. – 59 с.</p>
<p>Конкурентоспроможність регіону – це взаємодія системи продуктивних сил, відносин господарювання, інституційних форм цієї взаємодії, що виражається одержанням синергетичного ефекту господарювання регіону</p>	<p>Гусаров В. С. Формирование конкурентоспособности региона на современном этапе Российской Федерации (На материалах Республики Коми) [Электронный ресурс] : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / В. С. Гусаров. – Москва : МЭИ, 2004. – 185 с.</p>
<p>Конкурентоспроможність регіону – це його здатність виробляти й реалізувати на ринку конкурентний набір продукції (товарів і послуг), який повинен бути кращим порівняно з відповідною продукцією інших регіонів</p>	<p>Кожевникова В. Д. Конкурентоспроможність економіки регіону / В. Д. Кожевникова // Вісн. Львівської комерційної академії. Серія «Економіка». – Львів : Коопосвіта, 2005. – Вип. 7. – С. 58–63.</p>

Продовження таблиці 4.2.1

1	2
<p>Конкурентоспроможність регіону – категорія, що виникає за рахунок активізації внутрішніх можливостей регіону. Це складне економічне явище, адже досить важко визначити проблеми та перспективи розвитку певного економіко-територіального об'єднання, для того щоб потенційні інвестори могли оцінити доцільність реалізації певних інноваційно-інвестиційних проектів у даному регіоні</p>	<p>Вахович І. М. Обґрунтування ендоген-них факторів впливу на конкурентоспроможність регіону / І. М. Вахович, Л. В. Кулик // Економічні науки (Серія: Регіональна економіка) : зб. наук. пр. – Луцьк : ЛНТУ, 2008. – Вип. 5 (17), ч. 2. – 360 с.</p>
<p>Конкурентоспроможність регіону – це обумовлене економічними, соціальними, політичними та іншими факторами становище регіону та його окремих товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках, що відображається через показники (індикатори), які адекватно характеризують його становище та динаміку розвитку</p>	<p>Шпильова В. О. Особливості конкурентоспроможності регіонів в умовах України / В. О. Шпильова // Збірник наукових праць ЧДТУ (Серія: Економічні науки). – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – № 24. – С. 184–187.</p>
<p>Конкурентоспроможність регіону характеризується сукупністю показників функціонування галузей і діяльності виробничих структур, що визначають їх стабільний розвиток і успіх у конкурентній боротьбі на внутрішньому та зовнішньому ринках</p>	<p>Рибакова О. В. Конкуренція і конкурентоспроможність : економічна суть та фактори підвищення / О. В. Рибакова // Наук. вісн. АМУ (Серія: Економіка). – 2009. – № 7.</p>

Продовження таблиці 4.2.1

1	2
<p>Конкурентоспроможність регіону в умовах посилення суперечностей глобалізації як готовність відповідати на виклики глобального середовища; здатність адаптуватися до зміни умов, до пошуку й захисту локальних конкурентних переваг, підтримання або покращання позиції регіону в глобальній конкуренції</p>	<p>Жиляєва Н. М. Механізм підвищення конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації / Н. М. Жиляєва // Сталий розвиток економіки : всеукр. наук.-вироб. журн. – 2011. – № 1. – С. 124–128.</p>
<p>Конкурентоспроможність регіону – можливості регіону забезпечити конкурентні переваги у продуктивному використанні ресурсів та благ для підвищення людського розвитку, не порушуючи економічної безпеки інших регіонів та країни в цілому шляхом суперництва</p>	<p>Ковальська Л. Л. Конкурентоспроможність регіону : теорія, методологія, практика : монографія / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк : ЛНТУ, 2008. – 280 с.</p>
<p>Конкурентоспроможність регіону визначається утворенням та використанням регіональних конкурентних переваг, взаємовигідних взаємовідносин із вітчизняними і зарубіжними економічними суб'єктами, органами державної влади та органами місцевого самоврядування, суб'єктами підприємництва</p>	<p>Дегтярьова І. О. Фактори підвищення конкурентоспроможності сучасного регіону [Електронний ресурс] / І. О. Дегтярьова. – Режим доступу: http://academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Degtyareva_IO.pdf</p>

Продовження таблиці 4.2.1

1	2
<p>Конкурентоспроможність регіонального економічного комплексу є складною соціально-економічною категорією, що впливає з теорії регіонального розвитку та теорії його просторової побудови. Лише за умов випереджального соціально-економічного зростання та інституціонально-організаційного вдосконалення всіх складових системи регіону конкурентоспроможність регіону набуває реального значення і може утримуватися в довгостроковому періоді</p>	<p>Бріченко І. Г. Концепти визначення конкурентоспроможності регіону / І. Г. Бріченко, Е. Ф. Югас // Наук. вісн. Ужгород. ун-ту (Серія «Економіка»). – 2011. – Спецвип. 33, ч. 4. – С. 67–71.</p>

Подальша інтеграція України у світове господарство вимагає вироблення ефективних та дієвих механізмів регулювання економіки на регіональному рівні, зокрема забезпечення стабільного й конкурентоспроможного розвитку економіки регіону.

Аналіз діяльності галузей економіки є одним з основних етапів оцінювання конкурентоспроможності регіону. У сучасних економічних умовах функціонування суб'єктів господарювання зростає роль аналізу факторів впливу на ефективність діяльності підприємств регіону, тобто виникає необхідність у проведенні моніторингу діяльності реального сектору економіки.

Завдання і пріоритети державної стратегії регіонального розвитку, напрямки сталого економічного й соціального розвитку регіону визначаються Програмою

економічного та соціального розвитку Сумської області [188].

Цей документ є сукупністю обґрунтованих довгострокових пріоритетів економічного розвитку та підвищення ефективності управлінського впливу на бізнес-клімат, досягнення яких є передумовою розвитку соціально-гуманітарної сфери та підвищення якості комунальних і державних послуг.

Сумська область є індустріально-аграрним регіоном України. Виробнича спеціалізація області пов'язана з видобутком енергетичних ресурсів, розвитком машинобудування, хімічної і нафтохімічної промисловостей, переробних галузей сільського господарства. Сільське господарство представлене рослинництвом (виращування зернових культур, картоплі, цукрових буряків, інших технічних культур) і тваринництвом.

Основні показники соціально-економічного розвитку регіону в динаміці подано в таблиці 4.2.2.

Таблиця 4.2.2 – Основні соціально-економічні показники розвитку Сумської області, за 2006–2014 рр. (складено автором)

Показник	Рік								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Валовий регіональний продукт, млн грн	9 566	12 341	16 210	16 060	18 333	22 907	26 190	26 765	30 397
– з розрахунку на одну особу, грн	7 814	10 205	13 569	13 589	15 668	19 759	22 772	23 517	26 943

Продовження таблиці 4.2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Доходи населення, млн грн	11 281	14 965	20 080	20 318	24 918	28 100	32 415	33 469	35 375
Продукція промисловості у фактичних цінах реалізації, млн грн	9 021,1	10175,5	13437,6	12371,7	14703,2	16305,7	18374,4	17919,6	22850,0
Продукція сільського господарства, млн грн	2 869,0*	2 959,8*	3 182,1*	3 161,7*	5 751,8**	7 860,1**	8 227,8**	9 413,0**	10 323,3**
– рослинництво, млн грн	1 546,9	1 864,5	2 150,1	2 128,8	3 798,5	5 910,4	6 183,4	7 314,6	8 226,3
– тваринництво, млн грн	1 322,1	1 095,3	1 032,0	1 032,9	1 953,3	1 949,7	2 044,4	2 098,4	2 097,0
Експорт, млн доларів США	513,7	682,0	812,4	657,5	568,3	926,0	1014,6	726,7	738,5
Імпорт, млн доларів США	277,4	374,5	513,2	340,8	352,3	749,4	630,0	544,7	553,1
Кількість постійного населення, тис. осіб	1 224,2	1 209,3	1 194,6	1 181,8	1 170,1	1 159,3	1 150,1	1 141,1	1 130,8
Кількість зайнятих (віком 15–70 років), тис. осіб	542,2	543,1	543,8	500,1	497,0	518,9	519,6	515,9	481,4
Кількість безробітних (віком 15–70 років), тис. осіб	45,8	44,3	43,7	62,2	59,2	52,0	49,0	42,8	50,6
Рівень зареєстрованого безробіття, %	7,8	7,5	7,4	11,1	10,6	9,1	8,6	7,7	9,5

Продовження таблиці 4.2.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Середньомісячна номінальна заробітна плата, грн	857	1 098	1 472	1 593	1 866	2 177	2 503	2 702	2 877
* У порівняльних цінах 2005 року.									
** У порівняльних цінах 2010 року.									

Економіка Сумської області є добре диверсифікованою, але її основними секторами залишаються промисловість і сільське господарство.

Для Сумщини основа економіки – промисловість, що є важливою сферою зайнятості населення та бюджетоутворювальною галуззю. Регіон має значний машинобудівний комплекс, представлений рядом потужних підприємств.

Сумська область є одним з основних нафтогазовидобувних регіонів України. Паливно-енергетичний комплекс області представлений підприємствами з видобування паливно-енергетичних корисних копалин; виробництва продуктів нафтоперероблення; постачання та зберігання нафти, газу і нафтопродуктів; виробництва й розподілення електроенергії та газу.

Аграрний сектор області має значний потенціал для розвитку і є однією з провідних галузей економіки регіону. Сільське господарство Сумщини спеціалізується в рослинництві на вирощуванні зернових і технічних культур, у тваринництві – на виробництві молока та м'яса великої рогатої худоби і свиней.

Наведені дані свідчать про стабільний економічний розвиток регіону. Досліджуючи стан соціально-економічного розвитку Сумської області не можна обійти стороною розгляд структурного складу економіки регіону.

За аналізований період спостерігаються внутрішні структурні зміни галузей економіки регіону, що свідчить про їх чутливість до зовнішніх економічних процесів, які потребують більш детального вивчення.

Так, використовуючи статистичні дані [131, 132], для аналізу процесів розвитку галузей економіки регіону, ми провели таксономічний аналіз їх фінансового стану за 2006–2014 рр. Метою використання методу таксономії є одержання інформації про наявність чи відсутність однорідності в сукупності об'єктів, що вивчаються [37, 154].

На основі статистичних даних розвитку галузей економіки Сумської області було одержано вихідні дані для розрахунку таксономічного показника коефіцієнта розвитку галузей економіки (табл. 4.2.3). Вихідними даними для оцінювання динаміки розвитку галузей є коефіцієнти ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності та ділової активності.

Таблиця 4.2.3 – Таксономічний показник коефіцієнта розвитку галузей економіки Сумської області за 2006–2014 рр. (складено автором)

Галузь економіки	Рік								
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	0,47	0,49	0,25	0,05	0,17	0,33	0,48	0,29	0,34
Промисловість	0,68	0,59	0,26	0,21	0,19	0,25	0,35	0,32	0,34
Будівництво	0,70	0,68	0,09	0,39	0,42	0,21	0,42	0,38	0,38

Продовження таблиці 4.2.3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Оптова й роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами	0,58	0,54	0,24	0,22	0,22	0,33	0,12	0,17	0,19
Готелі та ресторани	0,42	0,33	0,56	0,35	-0,03	0,43	0,32	0,29	0,26
Транспорт і зв'язок	0,66	0,63	0,48	0,49	0,23	0,10	0,23	0,24	0,26
Фінансова діяльність	0,19	0,09	0,38	0,37	0,22	0,63	0,42	0,43	0,41
Операції з нерухомістю, здавання в найм та послуги юридичним особам	0,14	0,25	0,30	0,38	0,06	0,52	0,40	0,30	0,29

Ілюстрація динаміки таксономічного показника коефіцієнта розвитку галузей економіки регіону наведена на рис. 4.2.1.

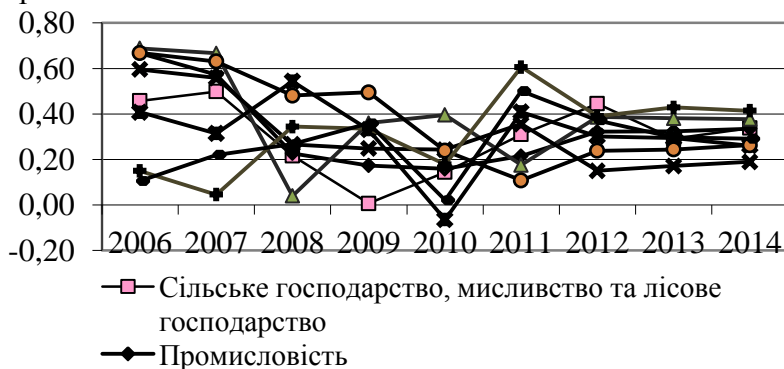


Рисунок 4.2.1 – Динаміка таксономічного показника коефіцієнта розвитку галузей економіки Сумської області за 2006–2014 рр.*

* згруповано автором за даними [131, 132]

Таксономічний показник, побудований на базі значної кількості показників діяльності підприємств регіону, синтетично характеризує зміну значень показників галузі. Динаміка коефіцієнтів таксономії ілюструє тенденції змін стану розвитку галузей. Наближення коефіцієнта таксономії до одиниці свідчить про покращання стану розвитку галузі і, навпаки, віддалення його значення від одиниці свідчить про погіршення фінансового стану.

За результатами проведених розрахунків можна зробити висновок, що кожній галузі економіки властиві свої тенденції розвитку та рівень чутливості до змін в економічних процесах держави. Так, таксономічний показник розвитку будівництва та промисловості за період 2006–2014 рр. знизився у 2 та 1,8 раза відповідно. А транспорт і зв'язок за аналізований період втратили свої позиції, про що свідчить зниження показника розвитку у 2,5 раза. Таксономічний показник коефіцієнта розвитку сільського господарства як однієї з провідних галузей регіону демонструє стрибкоподібність розвитку, тобто схильність до впливу зовнішніх чинників.

Можна припустити, що значні коливання коефіцієнта таксономії за всіма галузями економіки, які спостерігаються за аналізований період, зумовлені світовою фінансовою кризою та її наслідками.

Період світової кризи призвів до загострення негативних наслідків структурної регіональної політики, засвідчив неготовність регіону до фінансово-економічних викликів. Зміни міжнародної економічної кон'юнктури, глибоке ураження економіки України світовою фінансово-економічною кризою, політичні та суспільні зрушення висувають нові вимоги до завдань територіального розвитку.

Існуючі підходи щодо ретроспективного управління соціально-економічним розвитком регіону в умовах змін макроекономічних показників повинні містити в собі набір заходів, націлених на подолання соціально-економічних проблем, що склалися.

Підсумовуючи викладений матеріал можна зробити висновок, що комплекс забезпечення економічної безпеки регіону повинен визначатися пріоритетністю тієї чи іншої галузі в економічній системі.

РОЗДІЛ 5 ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

5.1 Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств

Розвиток ринків сільськогосподарської продукції визначається підвищенням вимог щодо її якості та відповідності міжнародним стандартам. Це пов'язано з тим, що в сучасному світі виживання та розвиток будь-якого підприємства, забезпечення стійкого становища на ринку визначаються рівнем конкурентоспроможності підприємств, яка, у свою чергу, детермінована рівнем ціни та рівнем якості продукції, що виробляється.

Дослідженню питань формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та розроблення пропозицій щодо шляхів її підвищення присвячена значна кількість наукових праць зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких можна назвати таких видатних учених, як П. Т. Саблук, В. Г. Андрійчук, І. І. Червен, Л. А. Євчук, М. Й. Малік, Б. Й. Пасхавер, Р. А. Фатхутдинов, Й. С. Завадський, В. Стівенсон, М. Портер, В. Я. Месель-Веселяк, О.М. Шпичак, В. В. Юрчишин, І. О. Піддубний, Л. І. Піддубна та ін. Але, на наш погляд, залишається недостатньо розкритим питання виявлення сукупності факторів, що впливають на процес формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та пошук нових шляхів її підвищення.

У цьому розділі акцент зроблено на визначенні факторів, що впливають на формування конкурентоспроможності сільськогосподарського

підприємства, а також обґрунтування основних шляхів її підвищення.

Основою формування, забезпечення та підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств є набуття, утримання та розвиток його конкурентних переваг, які є наслідком реалізації внутрішніх і зовнішніх ресурсів у довгостроковому періоді в умовах конкуренції. Тому що, на нашу думку, лише в умовах конкуренції конкурентним середовищем визначається рівень конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз наукових публікацій показав різноманітність підходів до визначення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. На думку Р. А. Фатхутдинова, конкуренція – це процес управління суб'єктом своїми конкурентними перевагами для одержання перемоги чи досягнення інших цілей у боротьбі з конкурентами за задоволення об'єктивних чи суб'єктивних потреб у рамках законодавства або в природних умовах [178]. Розвиваючи далі цю думку, можна зазначити, що сільськогосподарське підприємство може успішно існувати та розвиватися, якщо воно має певні конкурентні переваги, що створюють передумови для ефективності функціонування підприємства. Існуючі конкурентні переваги підприємства фактично являють собою реалізовані можливості підприємства.

Уперше поняття конкуренції розкрив Адам Сміт у праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» [159]. У його баченні конкуренція – це не що інше, як суперництво, що призводить до підвищення ціни при скороченні пропозиції та відповідно зниження ціни при надлишку пропозиції. Адам Сміт у публікації розкриває принцип «невидимої руки», відповідно до якого в межах конкурентної ринкової системи ціна, прибуток,

попит, пропозиція та позиковий відсоток спрямовуються немов невидимою рукою.

Можливості сільськогосподарських підприємств визначаються його потенціалом, який під дією законів функціонування ринку та впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ реалізується в конкурентних перевагах підприємства.

Іншу думку висловлено у монографії О. Г. Шпикуляка, а саме, що конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними та позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Конкурентоспроможність є результатом конкурентних переваг за всім спектром проблем управління підприємством [6].

І. Должанський та Т. Загорна трактують конкурентоспроможність підприємства як здатність виробляти та реалізовувати продукцію швидко, достатньою кількістю, при високому технологічному рівні обслуговування та як можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [45].

С. Шевельова розглядає конкурентоспроможність підприємства як здатність підприємства підтримувати стійкі позиції на ринку, функціонувати прибутково, бути привабливим для інвесторів, створити гарний імідж серед споживачів та різноманітних суб'єктів господарювання [184].

Нормативне поняття конкурентоспроможності, затверджене в Законі України від 11 січня 2001 року № 2210-III «Про захист економічної конкуренції», містить таке трактування конкуренції: «Економічна конкуренція (конкуренція) – змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок цього

споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибрати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку» [143].

На конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва впливають декілька факторів, що класифікуються залежно від різних ознак. Так, А. Томпсон та А. Стрікленд [170] виділяють такі фактори (за об'єктом дослідження): технологічні, виробничі, збутові, маркетингові, професійні, організаційні. М. Портер [141] за природою виникнення поділив фактори на основні та розвинуті, загальні й спеціалізовані, природні та штучно створені. Існує також класифікація за сферою дії, керованістю, рівнем спеціалізації.

За об'єктом дослідження О. Є. Россомахіна [153] виділяє: фактори, що залежать від технології; які належать до сфери виробництва; що стосуються реалізації продукції; які входять до сфери маркетингу; що належать до професійних навичок; пов'язані з організаційними можливостями, що практично повторює класифікацію М. Портера.

За природою виникнення фактори поділяють на основні та розвинуті, загальні й спеціалізовані, природні та штучно створені. Існує також класифікація за ознакою керованості – контрольовані та неконтрольовані, керовані та некеровані; за сферою дії – зовнішні та внутрішні; за рівнем спеціалізації – інтегральні та специфічні; за конкурентним рівнем – мікрорівневі, мезорівневі, макрорівневі.

Також, класифікуючи фактори конкурентоспроможності підприємств, їх можна поділити на зовнішні та внутрішні. Зовнішні – економічні фактори довкілля, що виявляються у сферах виробництва, обігу та

споживання, та внутрішні, до яких відносять фактори самого підприємства, що впливають на ринок.

Наукова дискусія з приводу визначення конкурентоспроможності підприємства ведеться між Г. М. Захарчиним, який вважає що «... об'єкт, який здатний забезпечувати прибуток...» [67], В. В. Арестенко, який зазначає «... комплексна порівняльна характеристика, що відображає ступінь переваги над підприємствами – конкурентами» [6]. Підсумовуючи, можна констатувати: одні вчені вважають, що конкурентоспроможність підприємств – це отримання прибутку, а інші – здатність витримати конкуренцію порівняно з аналогічними підприємствами на ринку.

Вчені-економісти львівської школи, визначаючи конкурентоспроможність підприємства як економічну категорію [182], звертають увагу на здатність сільськогосподарського підприємства досягти поставлених цільових ринкових позицій, яке має кількість працівників (до 50 осіб) та забезпечується виробництвом комерційно-перспективної продукції й ефективною діловою стратегією.

В. П. Сладкевич [157] при визначенні конкурентоспроможності враховує практично всі фактори її формування, а саме складові конкурентоспроможності підприємства, до яких відносить зовнішній та внутрішній ринки, він визначив рівень конкурентоспроможності стосовно конкурентів, які діють на тому самому ринку.

Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія розглядається Ю. М. Хвесиком [181], де основна увага приділяється економічним відносинам між суб'єктами ринку з приводу створення та реалізації комплексу конкурентних переваг. При цьому автор не деталізує конкурентних переваг.

Деякі автори під час розгляду питання щодо

конкурентоспроможності підприємства дають характеристику комплексу показників, при цьому Я. А. Жаліло [84] наголошує на тому, що комплекс показників – це характеристика конкурентоспроможності конкретних товарів та чинників, які формують економічні умови виробництва і збуту товарів підприємства у цілому, але автор не звертає уваги на часовий і територіальний фактор.

На думку О. Л. Трухан [173], конкурентоспроможність підприємства може бути досягнута лише у разі, якщо воно має ряд конкурентних переваг. При цьому підприємство повинно піклуватися про те, щоб покращувати ці переваги, завжди бути попереду конкурентів, оскільки кожна перевага рано чи пізно буде перейнята конкурентами.

Економічна категорія «конкурентоспроможність підприємства» цікавить таких учених, як М. Г. Міценко та О. С. Смик, які визначають її як позицію підприємства, що дає можливість йому виграти змагання між підприємцями, яке виявляється на ринку товарів і послуг [104].

На думку Л. В. Прокопєць, конкурентоспроможність підприємства визначається такими параметрами, як: здатність підприємства ефективно функціонувати на внутрішньому та зовнішньому ринках; спроможність продукції даного підприємства конкурувати на ринку з аналогічною продукцією; отримання підприємством конкурентних переваг на основі продукції відповідної якості; ефективне використання технологій, ресурсів, методів управління, навичок та знань персоналу, компонентів маркетингової діяльності, що відображаються в якості та конкурентоспроможності продукції, прибутковості підприємства [149].

Визначення конкурентоспроможності оптимальне співвідношення між обсягами виробництва та реалізації

продукції, його ресурсним потенціалом, платоспроможністю й інвестиційною привабливістю підприємства, посиленням стійкості до природних та економічних ризиків приватного господарювання, наведене Н. О. Шевченко [185], не передбачає задоволення потреб споживачів, від яких залежить добробут підприємства, тому є неповним.

Наявність більшою мірою цих чи інших факторів може вплинути на підвищення або зниження конкурентоспроможності, але наявності одних факторів недостатньо для її забезпечення. Здобуття конкурентної переваги на основі факторів залежить від того, наскільки ефективно вони використовуються та де застосовуються [153].

На думку В. М. Томчак [171] «конкурентоспроможність аграрних підприємств – це здатність суб'єктів економічної діяльності аграрної сфери пристосовуватися до нових умов господарювання, використовувати свої конкурентні переваги і перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції та послуг, максимально ефективно використовувати земельні ресурси, якомога повніше задовольняти потреби покупця шляхом аналізу структури ринку та гнучко реагувати на зміну його кон'юнктури».

Однак у визначенні приділено увагу лише земельним ресурсам, які мають безперечно високу питому вагу, але обмежують визначення конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність аграрного підприємства можна визначити за такими параметрами:

- 1) можливістю сільськогосподарського підприємства ефективно працювати на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- 2) здатністю продукції сільськогосподарського підприємства конкурувати на ринку з рівноцінною

продукцією;

3) одержання сільськогосподарським підприємством стійких конкурентних переваг на базі сільськогосподарської продукції високої якості;

4) ефективне використання сучасних технологій, ресурсів, методів управління, навичок та знань персоналу, компонентів маркетингової діяльності, що відображаються на якості й конкурентоспроможності продукції, прибутковості підприємства.

Ю. О. Нестерчук вважає що для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на основі поліпшення її якості необхідним є на рівні держави: створення та впровадження вітчизняної бази гармонізованих із міжнародними вимогами стандартів на сільськогосподарську продукцію та сировину і забезпечення необхідних обсягів фінансування цих робіт; сприяння розробленню та впровадженню систем управління якістю на основі принципів ISO 9000 та системи управління безпекою харчових продуктів (HASSP), а також системи охорони довкілля на основі принципів ISO 14000; збільшення обсягів державного фінансування наукових розробок у сфері біотехнологій, генетики, селекції, племінної діяльності з метою покращання вхідних факторів забезпечення конкурентоспроможності продукції сільського господарства; створення дієвого механізму надання фінансової підтримки сільськогосподарським товаровиробникам для модернізації та реконструкції виробництва, оновлення технологічного обладнання, навчання та підвищення кваліфікації персоналу; створення мережі недержавних лабораторій із контролю якості та безпеки сільськогосподарської продукції за допомогою програм фінансування ЄС у галузі підтримання якості та безпеки продовольчих товарів, а також єдиного органу

контролю з питань безпеки та якості сільськогосподарської продукції на всьому ланцюзі руху її від виробника до споживача [123].

Аналіз функціонування та особливості ведення аграрного бізнесу і визначення конкурентоспроможності підприємств дає нам можливість сформулювати власне визначення конкурентоспроможності аграрних підприємств як систему характеристик, що визначають його можливості на конкурентних ринках сільськогосподарської продукції та послуг з інтенсивним використанням наявних ресурсів, до складу яких відносять: природні (земельні – територія, водні, лісові, корисні копалини, екологічна ситуація тощо); техногенні (енергетичні ресурси, матеріально-речова, інженерна і транспортна інфраструктури); соціогенні (трудові ресурси); економічні (інвестиційне й матеріально-технічне забезпечення).

Основні фактори, що впливають на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств – це явища та процеси виробничо-господарської діяльності підприємства і соціально-економічного життя суспільства, що спричиняють зміну абсолютної та відносної величин витрат на виробництво, а в результаті – зміну рівня конкурентоспроможності самого підприємства.

Сільськогосподарське виробництво – це один з основних видів діяльності людства, оскільки їжа є щоденною життєвою потребою людей. Історія, культура та суспільні цінності відображені в сільському господарстві. Ці принципи застосовують до нього в широкому розумінні та включають методи, за допомогою яких люди доглядають за землею, водою, рослинами і тваринами з метою виробництва, перероблення та розподілу продуктів харчування та інших товарів. Вони стосуються шляхів, якими люди взаємодіють із природними ландшафтами,

пов'язаними один з одним, та оберігають спадщину майбутніх поколінь.

Останніми роками особливу увагу міжнародні організації, науковці, практики, представники органів державного управління приділяють розвитку органічного аграрного виробництва та органічним продуктам харчування, що, на нашу думку, може бути одним із факторів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств.

Ринок органічної продукції на сьогодні є перспективним напрямком у розвитку аграрного сектору України, а її виробництво має великий потенціал для стабілізації соціально-економічного стану й сприяє сталому розвитку сільських територій, покращанню рівня життя в сільській місцевості.

На жаль, розвиток цього напрямку є досить повільним, що спричинене такими факторами:

- несформованістю законодавчої та нормативно-правової бази, яка б чітко визначала державну політику у сфері органічного виробництва, створювала умови для законодавчого визнання та захисту органічних продуктів;
- несформованістю національної системи сертифікації та відсутністю стандартів;
- переважанням експорту на внутрішнього ринку сертифікованої органічної продукції ;
- вища ціна вітчизняної продукції порівняно з імпортною;
- виробництво органічної продукції великими сільськогосподарськими підприємствами;
- відсутність виробництва тваринницької продукції згідно з органічними стандартами;
- відсутність переробних підприємств органічної продукції й виробництва органічних продуктів харчування та їх інвестиційного наповнення;

– початковий етап розвитку гуртової та роздрібно́ї торгівлі органічними продуктами.

Дослідження та виявлення факторів, що позитивно та негативно впливають на формування конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, є необхідною умовою визначення економічного змісту конкурентоспроможності підприємства.

Основні шляхи підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств зводяться до таких: збільшення ефективності використання наявного потенціалу сільськогосподарських підприємств, зростання ефективності та результативності праці персоналу сільськогосподарських підприємств, технічне оновлення матеріальної бази сільськогосподарських товаровиробників, упровадження ефективної маркетингової стратегії. Одним із напрямків, який допоможе покращити рівень конкурентоспроможності, є розширення виробництва за рахунок органічної продукції.

5.2 Проблеми оптимізації фінансових ресурсів підприємств України

У сучасних умовах відбувається значна трансформація підходів до забезпечення конкурентоспроможності підприємства та визначення факторів, які їх формують.

Конкурентоспроможність та платоспроможність підприємств визначаються раціональною організацією фінансів. Організація фінансової діяльності підприємства повинна бути побудована так, щоб це сприяло підвищенню ефективності виробництва. Функціонування фінансів підприємств здійснюється не автоматично, а за допомогою

цілеспрямованої їх організації. Під організацією фінансів підприємств розуміють форми, методи, способи формування й використання ресурсів, контроль за їх оборотом для досягнення економічних цілей згідно з чинними законодавчими актами.

Питаннями формування ресурсної бази підприємства, оптимізації джерел фінансових ресурсів останнього, вивченням умов ринку займався ряд учених, таких як І. Гнеушева, В. Джунковський, Г. Карчевська, Д. Матвійчук, Л. Меренкова, Н. Михалицька, А. Семенов, В. Смачило та інші. В. Ю. Бадаковський у своїй праці [8] висвітлює основні шляхи залучення позикових коштів, проблеми, з якими стикається підприємство при одержанні кредиту. І. Г. Кириленко [76], К. М. Мельник [99], Я. Д. Качмарик [74] присвятили ряд статей питанню формування фінансових ресурсів, напрямкам їх використання сільськогосподарськими підприємствами. При цьому Ю. В. Петренко [134] розкриває сутність фінансових ресурсів, досліджує процес формування раціональної структури джерел фінансових ресурсів підприємств.

Від правильності формування фінансових ресурсів залежать фінансові результати діяльності підприємства. Під час формування ресурсної бази необхідно враховувати ряд чинників, що створюють певні обмеження.

Реалії ринкових умов господарювання в Україні та активізація підприємницької діяльності потребують нових підходів до формування, розміщення та використання фінансових ресурсів як основи фінансового забезпечення господарської діяльності суб'єктів господарювання. Саме тому дедалі вагомішого значення набувають дослідження процесів управління фінансовими ресурсами підприємств, зокрема, наукових підходів до їх класифікації, з метою оптимізації джерел формування та ефективного

використання у фінансово-господарській діяльності підприємницьких структур.

У законодавчих та нормативних актах України використовується досить часто термін «фінансові ресурси», але в кожному разі відсутнє його тлумачення. Навіть серед учених-економів і практиків немає єдиної точки зору щодо визначення сутності фінансових ресурсів. Термін «ресурси» походить від французького «resource» – допоміжний засіб. Воно означає кошти, цінності, запаси, можливості, джерела коштів і доходів [3]. Як правило, термін «фінансові ресурси» спеціалісти-практики розуміють як кошти, що перебувають у розпорядженні держави, підприємств, господарських організацій та установ, використовуються для покриття витрат і створення різних фондів і резервів.

Водночас однозначне обґрунтоване визначення сутності даної фінансової категорії важливо не лише для теорії, а й для практики. Розглянемо кілька точок зору, що стосуються визначення фінансових ресурсів підприємства та наведемо їх у таблиці 5.2.1.

Таблиця 5.2.1 – Визначення поняття «фінансові ресурси підприємства»

Автор	Визначення поняття
1	2
О. Д. Василик, М. Я. Коробов [20]	Грошові фонди, які створюються в процесі розподілу, перерозподілу й використання ВВП, що створюється впродовж певного часу в державі
П. І. Вахрін, А. С. Нешитой [22]	Сукупність усіх грошових доходів і надходжень, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання
Господарський кодекс [29]	Переважно прибуток і амортизаційні відрахування, прибутки від цінних паперів, пайові внески, ресурси спонсорів

Продовження таблиці 5.2.1

1	2
А. М. Ковальова [79]	Частина коштів у формі доходів і зовнішніх надходжень, призначених для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат із забезпечення розширеного відтворення
А. М. Литовська [99]	Фінансові ресурси суб'єкта господарювання являють собою кошти, наявні в його розпорядженні
А. Г. Загородній, Г. О. Партин [59]	Сукупність коштів, що перебувають у розпорядженні підприємств і є джерелом їх виробничого та соціального розвитку
Н. О. Пікалова, О. І. Бобирь [135]	Засоби, які акумулюються підприємством із внутрішніх і зовнішніх джерел до грошових фондів з метою забезпечення процесу розширеного відтворення шляхом трансформації їх в інші види ресурсів, а також з метою досягнення високих фінансових результатів
Н. Н. Пойда-Носик, С. С. Грабарчук [148]	Сукупність усіх грошових ресурсів, що надійшли на підприємство за певний період або на певну дату в процесі реалізації продукції (товарів, робіт, послуг – операційна діяльність), основних та оборотних засобів (інвестиційна діяльність) і видачі зобов'язань (майнових і боргових – фінансова діяльність)
О. Р. Романенко [152]	Акумульовані підприємством грошові кошти з різних джерел, що надходять у господарський обіг і призначені для покриття його потреб
А. С. Філімоненков [180]	Грошові надходження, доходи і нагромадження у фондовій та нефондовій формах. Трактують фінансові ресурси підприємства як грошовий капітал, вкладений у підприємство для одержання доходів і прибутку
Т. В. Яркіна [190]	Грошові кошти, наявні в розпорядженні підприємства і призначені для забезпечення його ефективної діяльності, виконання фінансових зобов'язань та економічного стимулювання працюючих

Проаналізувавши різні наукові трактування сутності фінансових ресурсів підприємства, необхідно

уточнити їх визначення. Отже, фінансові ресурси – це частина коштів, сформованих під час створення суб'єкта господарювання, що надходять на підприємство за результатами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності для реалізації поставлених завдань і виконання зобов'язань.

Також необхідно виділити основні ознаки, властиві фінансовим ресурсам, відповідно до яких: формування та використання фінансових ресурсів здійснюється за правовим та нормативним забезпеченням; фінансові ресурси можуть належати суб'єктам господарювання різних організаційно-правових форм бізнесу. Основними напрямками використання фінансових ресурсів є відтворення підприємств, соціальне забезпечення працівників та задоволення інших потреб суб'єктів господарювання.

Для поліпшення фінансового стану підприємства необхідне раціональне, економне використання наявних фінансових ресурсів. Тому для підприємства необхідне формування раціональної структури джерел фінансових ресурсів, необхідного обсягу затрат, забезпечення бажаного рівня доходів. За умов ринку фінансові ресурси оптимізуються для підвищення ринкової вартості підприємства, що залежить від чистої рентабельності власних коштів і норми розподілу на дивіденди. Тому методики, використовувані у світовій практиці щодо оптимізації структури фінансових ресурсів підприємства, можуть бути реалізовані лише за наявності розвиненого ринку цінних паперів. В Україні питома вага акціонерних товариств, які реалізують власні цінні папери на фондовому ринку, поки що незначна, проте сам механізм оптимізації фінансових ресурсів в умовах їх дефіциту становить певний інтерес.

Підприємства для фінансування своєї діяльності

потребують достатнього обсягу фінансування, що залежить від періоду обігу активів та відповідних їм пасивів. Активи й пасиви підприємницьких структур за строками обігу можна поділити на коротко- і довгострокові. Залучення того чи іншого джерела фінансування пов'язане з витратами зі сплати відсотків за користування цими джерелами. Загальна сума коштів, що сплачується за користування певним обсягом залучених фінансових ресурсів, називається вартістю капіталу. В оптимальному варіанті передбачається, що обігові кошти підприємств фінансуються за рахунок довгострокових пасивів, а основні та прирівняні до них засоби – завдяки довгостроковим джерелам. Через це оптимізується загальна сума витрат щодо залучення коштів.

У ринковій економіці акціонерна форма власності переважає над іншими, маючи деякі особливості формування власних фінансових ресурсів. Можна виділити три основних джерела: акціонерний капітал, фонди власних коштів та нерозподілений прибуток. А в окремих працях класифікують фінансові ресурси за способом формування джерела як зовнішні та внутрішні. Фінансування господарської діяльності акціонерних товариств із зовнішніх джерел (зовнішнє фінансування) здійснюється за рахунок позик та емісії облігацій підприємства. За внутрішнім фінансуванням – за рахунок нерозподіленого прибутку та фондів власних коштів. Так, наявність достатнього обсягу власних коштів може забезпечувати розвиток підприємства, свідчити про наміри акціонерів розподіляти ризики, пов'язані з діяльністю підприємства. Високий рівень внутрішнього фінансування за рахунок власних фінансових ресурсів позитивно впливає на стан відносин розподілу між різними суб'єктами господарювання.

Ураховуючи специфічність категорії фінанси

підприємств, для визначення поняття фінансових ресурсів підприємств необхідно враховувати їх класифікацію за окремими ознаками (рис. 5.2.1) [73].

Обсяг виробництва, його ефективність зумовлюють розмір, склад та структуру фінансових ресурсів підприємства. Так, підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, процентів за облігаціями, зменшує ліквідність, платоспроможність та фінансову стійкість підприємства. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально продумати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів. [73]

Функціонування ринкової економічної системи в Україні можливе за умови зростання ефективності використання фінансових ресурсів. У сучасних умовах фінанси підприємств є структурним елементом фінансової системи держави. Проте це порівняно самостійна й особлива сфера фінансових відносин, що має свою специфіку, принципи функціонування. Фінанси є самостійним об'єктом товарного обігу.

Найважливішими завданнями аналізу ефективності використання ресурсів суб'єктом господарювання є:

– поточний моніторинг та оцінювання ефективності діяльності суб'єкта господарювання й використання ним окремих видів ресурсів із метою контролю задовільності й результативності різних напрямків цієї діяльності;



Рисунок 5.2.1 – Класифікація фінансових ресурсів підприємства [73]

- виявлення сильних і слабких сторін діяльності організації;

- оцінювання доцільності й раціональності поставлення окремих цілей і завдань у діяльності організації, обґрунтування їх коректування в мінливих умовах;

- визначення умов, можливостей і факторів підвищення результативності, ефективності окремих сторін та аспектів діяльності організації з урахуванням відмінностей впливу часу, ризику й ліквідності;

- обґрунтування вибору найкращих з альтернативно можливих комбінацій використання ресурсів, найкращих варіантів структури бізнесу;

- обґрунтування доцільності й економічне оцінювання конкретних шляхів і напрямків удосконалення діяльності організації, застосування окремих економічних важелів та інструментів керування.

Ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, включаючи здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства. Необхідно звернути увагу на те, що економічні можливості підприємства не можуть визначатися лише наявністю перелічених ресурсів. На підприємстві обов'язково повинні бути кадри робітників, здатні забезпечити ефективне використання ресурсів та їх збільшення.

Ресурсний потенціал підприємства можна охарактеризувати чотирма основними критеріями:

- реальними можливостями підприємства у тій чи іншій сфері діяльності (включаючи й нереалізовані можливості);

- обсягом ресурсів як залучених, так і щойно підготовлених до використання у виробництві;
- здатністю кадрів (менеджерів) використовувати ресурси, вміння розпоряджатися ресурсами підприємства;
- формою підприємництва та відповідною організаційною структурою підприємництва.

Використані ресурси, формуючи ресурсний потенціал окремого підприємства, є часткою ресурсного потенціалу економіки в цілому чи окремих її галузей. Отже, ресурсне забезпечення окремих підприємств залежить від ресурсного насичення в країні загалом. Також необхідно враховувати, що економічні перетворення в країні спрямовані на стійкий і збалансований розвиток через розбудову багатосекторної соціально-орієнтованої ринкової економіки, яка базується на інноваційно-інвестиційній моделі, останніх досягненнях науково-технічного прогресу, розширенні інформаційно-технологічного простору з урахуванням потреб суспільства. Активізація інноваційних процесів забезпечує впровадження у виробництво провідних і новітніх технологій світового рівня, що прискорює науково-технологічний прогрес і подальше економічне зміцнення підприємств.

Для реалізації та розроблення інноваційної технології на підприємстві постає необхідність у визначенні обсягу коштів, а саме фінансових ресурсів, від цього значною мірою залежить швидкість виведення нового товару на ринок, а отже, комерційний успіх підприємства. Однак не кожна підприємницька структура має достатньо власних коштів для цього, що зумовлює пошук інших джерел надходження інвестицій – довготермінових вкладень капіталу з метою отримання прибутку. Джерелами інвестування інноваційних проектів можуть бути: власні фінансові кошти організації та її

внутрішньогосподарські резерви; позикові фінансові кошти; залучені фінансові кошти від продажу акцій або одержані у вигляді пайових та інших внесків членів трудових колективів, громадян, юридичних осіб; кошти, що перебувають у централізованому володінні об'єднань підприємств; кошти позабюджетних фондів; кошти державного бюджету; кошти іноземних інвесторів [3, с. 32–33].

Фінансове становище підприємств також необхідно розглядати в безпосередньому зв'язку із завданнями, що стоять перед підприємством та його керівництвом. Тому керівникові постійно необхідно приймати рішення, що дозволять утримувати на підприємстві необхідний ресурсний потенціал.

Із метою розв'язання проблем формування і використання фінансових ресурсів підприємств потрібна виважена, довгострокова політика держави щодо розвитку підприємництва, його ролі у піднесенні національної економіки, яка б спиралася на інтереси основних суб'єктів підприємницької діяльності, відповідала потребам основної частини населення й відображала реальний стан щодо розв'язання соціально-економічних проблем у країні. Економічно обґрунтоване використання податкових, інвестиційних та цінових механізмів сприятиме виходу з фінансової кризи, надходженню коштів до бюджету, збільшенню дохідності підприємств. Тому для ефективного функціонування окремого підприємства важливо визначити оптимальну потребу в ресурсах, забезпечити структуру джерел її формування та використання.

Підприємство буде структуру джерел фінансування, виходячи зі своїх цілей або критеріїв оптимізації. Подібних цілей може бути декілька, тоді комбінація використовуваних фінансових ресурсів буде

визначатися комбінацією цих цілей. Як правило, оптимальну структуру капіталу кількісно визначити майже неможливо. Однак керівництво підприємства може знати приблизне її значення, розраховане на підставі факторів впливу та власного практичного досвіду, яке максимально наближає планову структуру до оптимального значення.

Аналіз економічної літератури свідчить, що більшість авторів виділяють три методи оптимізації структури капіталу:

- оптимізацію структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу) за різної структури капіталу. Остання виражається через такий показник, як ефект фінансового важеля;

- оптимізацію структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості. Метод ґрунтується на попередньому оцінюванні власного і позиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства;

- оптимізацію структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Він пов'язаний із процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових активів підприємства: необоротних активів, оборотних активів (із розбиттям їх на постійну та змінну частини).

Метод оптимізації структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності передбачає використання механізму фінансового левериджу. За визначенням Джеймса К. Ван Хорна, «фінансовий леверидж – це використання

залучених коштів із фіксованим процентом для зростання прибутку власників звичайних акцій».

За позиціонуванням підприємства на ринку відбуваються діагностика та визначення наявного рівня управління фінансовими результатами, відповідно до якого здійснюється виражений вибір працівниками необхідного цільового показника(-ів) управління фінансовими результатами суб'єкта господарювання.

Деякі цілі, встановлені підприємством, не передбачають досягнення цільової (оптимальної) структури фінансових ресурсів. Такими цілями є, наприклад, зростання доходів власників від участі їх капіталу на підприємстві, збереження контролю над підприємством тощо. У цій ситуації, яка характеризується тим, що власники не визначили пріоритетів оптимальної структури фінансових ресурсів, керівництво підприємства має можливість наполягати на встановленні цільової структури джерел фінансування. У цьому разі, відповідно до сучасних теорій діяльності фірми, керівництво зацікавлене в залученні якомога більшого обсягу фінансових ресурсів за прийнятною вартістю. Прагнення залучити найбільшу кількість фінансових ресурсів за прийнятною ціною може забезпечити подальший розвиток підприємства максимальними темпами при збереженні певного (оптимального для власників) рівня прибутковості.

Проведені дослідження свідчать, що підприємству не потрібно постійно здійснювати моніторинг поточної структури капіталу. Воно повинне намагатися залучити додатковий позиковий капітал. Якщо в нього це виходить (за умови, що підприємство є прибутковим і залишається таким після залучення додаткового обсягу позикових коштів), то зростання частки позикового фінансування здатне збільшити вартість підприємства. Як тільки

підприємство зіштовхнеться з проблемами, це означає, що воно фактично вичерпало свій резерв, наблизившись до максимального значення частки позикових коштів на даному етапі свого розвитку. При цьому витрати на моніторинг поточної ситуації підприємство поділяє з потенційними інвесторами, оскільки останні у відповідь на запит підприємства щодо додаткової кількості фінансових ресурсів проводять аналіз поточного стану підприємства.

Для подальшого розширення своєї діяльності підприємству необхідно збільшити величину власного капіталу. Це може бути зроблено за рахунок або нагромадження нерозподіленого прибутку, або збільшення власного капіталу, тобто через залучення додаткових фінансових ресурсів від власників.

Зростання власного капіталу зумовлює зниження частки позикових фінансових ресурсів, підвищує кредитоспроможність підприємства, збільшуючи його фінансову незалежність. Сучасні економічні словники під кредитоспроможністю розуміють такий фінансово-господарський стан підприємства, який дає інвесторові впевненість в ефективному використанні підприємством позичених коштів, а також у його здатності й готовності повернути ці кошти відповідно до обумовлених вимог. Зростання кредитоспроможності забезпечує надходження додаткових позикових коштів, і цикл повторюється.

Обмеження визначаються сукупністю зовнішніх умов, у яких функціонує підприємство. Узагальнення існуючих підходів дає можливість виділити такі типи обмежень на структуру джерел фінансових ресурсів суб'єктів господарювання: законодавчі; галузеві; обмеження, висунуті суб'єктами ринку капіталу. У процесі свого розвитку підприємство знімає для себе обмеження, одержуючи можливість залучати додаткові фінансові ресурси (власні, позикові). За своєю суттю ці обмеження

(для позичених, власних коштів) є частковими, тобто обмеженнями, пов'язаними з особливостями етапів розвитку суб'єкта господарювання. У вигляді часткових обмежень можуть бути обмеження, висунуті суб'єктами ринку капіталу; галузеві обмеження, пов'язані з виробничою кооперацією, тощо. Такі обмеження, як, наприклад, законодавчі, галузеві, пов'язані з особливостями виробничого циклу, деякі обмеження, висунуті суб'єктами ринків капіталу, є для підприємства загальними. Вони не можуть бути змінені внаслідок дій підприємства й визначаються виключно зовнішнім середовищем.

Проблеми оптимізації фінансових ресурсів підприємств є одними зі складних проблем у фінансовому менеджменті. Тому, виходячи з вищезазначеного, необхідно відзначити, що оптимізацію структури фінансових ресурсів вітчизняних підприємств варто здійснювати за допомогою послідовного виконання деяких етапів:

1 Проаналізувати склад капіталу в динаміці за періоди (квартали, роки) і тенденції зміни його структури, а також вплив, що здійснюється на фінансову стійкість та ефективність використання капіталу.

2 Оцінити вплив основних факторів, що визначають структуру як капіталу, так і фінансових ресурсів: галузеві особливості операційної діяльності, стадія життєвого циклу організації, кон'юнктура товарного ринку, кон'юнктура фінансового ринку, рівень рентабельності операційної діяльності, податковий тиск на компанію, ступінь концентрації акціонерного капіталу.

3 Провести оптимізацію структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності. Необхідною умовою приросту рентабельності власного капіталу є перевищення рентабельності активів

середньовідсоткової ставки кредиту. Оскільки коефіцієнт фінансового левериджу підсилює позитивну дію цього диференціала, його значення повинно бути максимальним, що досягається за однакового співвідношення власного та позикового капіталів.

4 Здійснити оптимізацію структури капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Розрахунок середньозваженої вартості капіталу, тобто сумарного обсягу власного та позикового капіталів і витрат на їх обслуговування, дозволяє обрати таку пропорцію, за якої цей показник буде мінімальним, а розмір залученого капіталу досягне значення, за якого максимізуватиме ринкову вартість організації.

5 Реалізувати оптимізацію структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Вибір одного з методів фінансування активів повинен урахувати рентабельність організації, її кредитний рейтинг, ліквідність та платоспроможність. Чим сильніша позиція організації за цими показниками, тим більш ризикований метод фінансування вона обирає.

6 Визначити фінансову стратегію організації через формування відповідного показника цільової структури капіталу. Побудова фінансової стратегії повинна ґрунтуватися на визначенні основних цілей на майбутнє та завдань щодо досягнення запланованих показників. Згідно з ними здійснюватиметься подальше формування цільової структури капіталу організації із залучення фінансових коштів із відповідних джерел.

Таким чином, фінансовими ресурсами є частина коштів, сформованих під час створення суб'єкта господарювання, що надходять на підприємство за результатами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності для реалізації поставлених завдань і виконання зобов'язань. Існуючі загальні обмеження накладають на

процес формування структури джерел фінансових ресурсів підприємства певні обмеження, що різною мірою є активними для підприємств тих чи інших галузей, різних форм власності й неоднакових розмірів. Підприємство визначає свою оптимальну структуру джерел фінансових ресурсів, виходячи з таких факторів: вартості джерела фінансування, існування витрат, пов'язаних із можливим банкрутством, із конфліктом інтересів між власниками і кредиторами, конфліктом інтересів між власниками та менеджментом підприємства, відмінності між сприйняттям інформації власниками й менеджментом підприємства.

РОЗДІЛ 6

РОЛЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

6.1 Нова теоретична конструкція ролі людського капіталу в підвищенні конкурентоспроможності підприємства

Формування конкурентоспроможної економіки зумовлює необхідність розроблення сучасної парадигми соціально-економічного прогресу, що передбачає динамічні тенденції інноваційно-технологічних змін, творчий підхід до вирішення нестандартних завдань, розвиток інформаційно-комунікативних технологій, зростання вимог до людського капіталу, його нової якості.

Така орієнтація цілей розвитку економіки викликає необхідність запровадження дійових підходів до розвитку і використання людського капіталу як базису соціально-економічної концепції XXI століття і орієнтира євроінтеграційних прагнень.

На жаль, останніми роками людський капітал зазнав певної деградації. Існує ціла низка причин, що зумовлюють неефективне використання людського капіталу, це призводить до дисбалансу між попитом і пропозицією; невідпрацьованість механізмів взаємодії державних, бізнесових і громадських інституцій щодо розвитку людського капіталу. Спостерігаються недостатня адаптація системи освіти до вимог ринку праці, посилення соціальних ризиків, деформація в оплаті праці, низький рівень інноваційності вітчизняних підприємств, слабка мотивація.

За таких умов практично нівелювалися стимули і звузилися можливості розвитку людського капіталу через

обмеженість його інвестування на всіх рівнях, має місце втрата значної частини кадрового потенціалу підприємств (відплив високваліфікованих фахівців).

Значною є залежність розвитку і використання людського капіталу як від певних особистих рис: вміння та мотивації навчатися, креативності, професійної гнучкості, комунікативних здібностей, підприємливості, відкритості змінам, набутих навиків, кваліфікації, знань, досвіду, політичної й соціальної лояльності, моральності, відповідальності людини, так і від наявних можливостей для їх прояву та реалізації. Тому нова парадигма на перший план висуває розвиток і використання людського капіталу не лише за рахунок матеріально-технічної бази виробництва, природних ресурсів, нагромадження матеріальних благ, а й за рахунок таких невичерпних ресурсів, як знань, інформації та інновацій, що формує базис для стратегічного модернізаційного прориву і становлення інноваційної економіки.

Людський капітал є одним з основних стратегічних пріоритетів ефективного функціонування та розвитку будь-якого підприємства. Діяльність підприємства повинна ґрунтуватися на принципах гнучкості, основними рисами якої стають динамізм та адаптація. Гнучкість і здатність змінюватися й адаптуватися стають більш важливими факторами, ніж постійне прагнення досягати результатів будь-якою ціною. Недоліки у формуванні людського чинника можуть істотно позначатися на його розвитку як основного фактора виробництва.

Невисока ефективність, висока матеріаломісткість та низька конкурентоспроможність виробництва у цілому, а також прикінцеві позиції України в міжнародних рейтингах економічного та соціального розвитку зумовлені низькою конкурентоспроможністю робочої сили, яка, у свою чергу, визначається низькою якістю життя

працівників (людського капіталу). Відомий західний фахівець з управління Г. Десслер підкреслює, що саме робоча сила є вузьким місцем виробництва, і що воно може бути навіть призупинене або ліквідоване внаслідок того, що не був підтриманий ентузіазм та не стимулювалась ефективність робочої сили [43, с. 31].

У сучасній практиці оцінювання підприємств людський капітал не враховують у вартості підприємства. Обліку та переоцінці підлягає лише інтелектуальний капітал, що ототожнюється з нематеріальними активами. Ця обставина не дозволяє одержати реальну оцінку вартості підприємств.

Практика переоцінки і невключення в активи підприємств людського капіталу призводить до величезних втрат ресурсів і значно знижує ринкову вартість фондів підприємств. Однією з причин цього є відсутність теоретико-методологічної основи формування та оцінювання людського капіталу підприємств.

Оцінювання людського капіталу в грошовому вираженні дозволяє визнати його абсолютну величину. Знання абсолютної величини людського капіталу дає можливість побудови цілого ряду показників. Одним із таких показників є показник інтелектуального виробництва, аналогічний показнику фондомісткості.

Для визначення місця та ролі людського капіталу як одного з основних активів підприємства необхідно виявити взаємозв'язок людського й інтелектуального капіталів та обґрунтувати таку узагальнену структуру інтелектуального капіталу.

Ця структура найбільш повно відображає сутність інтелектуального капіталу як показника значущості знань щодо збільшення вартості капіталу сучасного підприємства, тим самим створює основу для більш ефективного управління формуванням та розвитком

структурних елементів інтелектуального капіталу, зокрема й людського капіталу, що є стратегічно важливим в умовах динамічного розвитку зовнішнього середовища.

У сучасній економіці людський капітал набуває визначальної ролі, будучи не лише основною руйнівною силою економічного розвитку, а й найважливішим фактором конкурентоспроможності підприємства. В умовах динамічності та невизначеності зовнішнього середовища перед підприємствами постають завдання, вирішення яких вимагає не лише нових знань, умінь і навичок, а й іншого підходу до управління.

Людський капітал на відміну від структурного і клієнтського, не належить до нематеріальних активів, отже, не може оцінюватися за методикою оцінювання нематеріальних активів підприємства.

Теорією людського капіталу почали займатися вже з ХІХ століття. Такі відомі економісти-теоретики, як В. Петті, А. Сміт, Дж. С. Мілль, К. Маркс, включали розвинені корисні здібності людини в поняття основного капіталу. Виникнення і розвиток теорії людського капіталу також пов'язують з іменами відомих американських учених-економістів: Г. Беккера, Д. Белла, Дж. Гелбрейта, Дж. Коулмена, Т. Шульца, Дж. Мінцера, О. Нордхауза та інших, які визначають людський капітал як наявний запас знань, навичок, мотивацій та енергії, яким володіє особа, він може бути використаний упродовж визначеного періоду часу з метою виробництва товарів і послуг [193].

Нова теоретична конструкція категорії «людський капітал» означає й нові підходи до теоретичного обґрунтування її соціально-економічної сутності. У зв'язку з цим особливий інтерес у методологічному плані становить розгляд чотирьох аспектів дослідження людського капіталу: цінності, системи, процесу і результату. Із позиції цінності людський капітал

розглядається як актив, здатний давати дохід. Людський капітал як система є сукупністю взаємозв'язаних і взаємодіючих елементів, структурних зв'язків між економічними суб'єктами з точки зору виробництва, розподілу і використання людських ресурсів і знань, необхідних для їх функціонування. У сучасних умовах підприємствам необхідно формувати таку систему, яка передбачатиме нові підходи до розвитку підприємств, що сприяють нарощуванню людського потенціалу. Сутність людського капіталу як процесу полягає в його здатності до відтворення, у можливості залучення до кругообігу, в якому здійснюються виробниче споживання і приріст. Людський капітал як результат характеризує результативний аспект дослідження категорії «людський капітал».

У теоретичному аспекті поняття «людський капітал» аналізується на трьох рівнях: індивідуальному, мікроекономічному та макроекономічному. У межах дослідження ми аналізуємо перший та другий рівні. На першому, індивідуальному, рівні під людським капіталом розуміємо накопичений індивідумом запас здібностей, знань, умінь та навичок, а також здобутий шляхом освіти, професійної підготовки і практичного досвіду, що в сукупності використовуються в певній сфері суспільної діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і тим самим впливають на збільшення доходів даної особи. На першому рівні людський капітал порівнюють з іншими видами приватної власності, що визначають рівень доходів громадянина (рухоме та нерухоме майно, банківські рахунки, цінні папери тощо). Саме тому його називають приватним людським капіталом.

На мікроекономічному, тобто корпоративному, рівні людський капітал являє собою сукупність освітнього рівня, кваліфікації, професійних здібностей та

накопиченого виробничого досвіду всіх працівників підприємства. У цьому сенсі людський капітал асоціюють із комерційним капіталом підприємства, оскільки більший прибуток отримують не лише завдяки використанню матеріально-речових факторів виробництва (засобів виробництва і природних ресурсів), а й використанню так званих особистих факторів виробництва, основну роль серед яких відіграють здатність до підприємництва, підприємницький хист. Саме останній сприяє ефективнішій організації праці, економії ресурсів та часу, введенню новітніх технологій тощо і як закономірний результат приводить до збільшення прибутків та підсилення конкурентоспроможності підприємства.

У сучасних теоретичних розробках людський капітал розглядають як сукупність одержаних знань, навичок, умінь, досвіду, життєвої мудрості, норм і цінностей, що підвищує шанси індивіда на ринку праці, виражені в розмірі сукупної заробітної плати й умов праці [161]. Українські фахівці визначають людський капітал як здатність пропонувати неймовірні рішення, джерело оновлення та прогресу, засвідчують, що в сучасних умовах його основне призначення – створення і поширення інновацій [176, с 192].

У контексті підвищення конкурентоспроможності підприємства людський капітал необхідно трактувати як функціональну складову інноваційного виробництва – це знання, навички та практичний досвід, набуті інтелектуальною активністю, яка є формою реалізації інтелектуально-, морально- і культурно-орієнтованих здібностей людини до створення нового, раніше невідомого знання, що забезпечує одержання конкурентних переваг.

Замість визначення людського капіталу найчастіше перераховуються ознаки, які йому властиві. Як правило, не

розкривається, в чому полягає здатність давати дохід, яким чином виявляється ця здатність. Необхідно також зазначити, що зазвичай розглядається людський капітал усієї країни (суспільства) або людини (індивіда), але рідко досліджується людський капітал підприємства.

Водночас людський капітал – це критеріальні економічні відносини постіндустріального суспільства; результат діалектичного взаємозбагачення зростаючих потреб і здібностей; самодостатня форма економічної діяльності, в процесі якої постійно генеруються та впроваджуються креативні ідеї, що приводять до зростання економіки.

Категорія «людський капітал» є не конкретною соціально-економічною формою здібностей до праці безпосередньо, а соціально-економічною формою програмування цих здібностей.

Беручи до уваги багатогранність людського капіталу, різні автори роблять різні наголоси на його складових елементах: одні звертають увагу на функціональний бік людського капіталу, тобто на можливість власника отримувати дохід, на зростання його продуктивності праці, інші виділяють такі характеристики людського капіталу, як знання, професійні навички та досвід, творчий потенціал, морально-психологічне та фізичне здоров'я. Ряд авторів використовує трактування людського капіталу, що враховує як характеристику, так і функціональні можливості людського капіталу.

На наш погляд, принципово важливим у рамках усіх підходів є визнання того, що основою для формування людського капіталу є вроджені здібності, які розвиваються за рахунок інвестицій у людський капітал підприємства. З огляду на те, що представлені різні точки зору не суперечать одна одній, а є взаємодоповнювальними, на основі узагальнення та аналізу підходів до розуміння

сутності людського капіталу дається таке визначення: людський капітал – це сукупність таких складових, як вроджений хист, здоров'я, мотиви й інтереси, творчий та культурний потенціал, накопичені й удосконалені в результаті інвестицій знання і професійний досвід, необхідні для професійної діяльності, що сприяють зростанню продуктивності й дають дохід.

З урахуванням вищевикладеного складові людського капіталу можуть бути подані так (рис. 6.1.1):

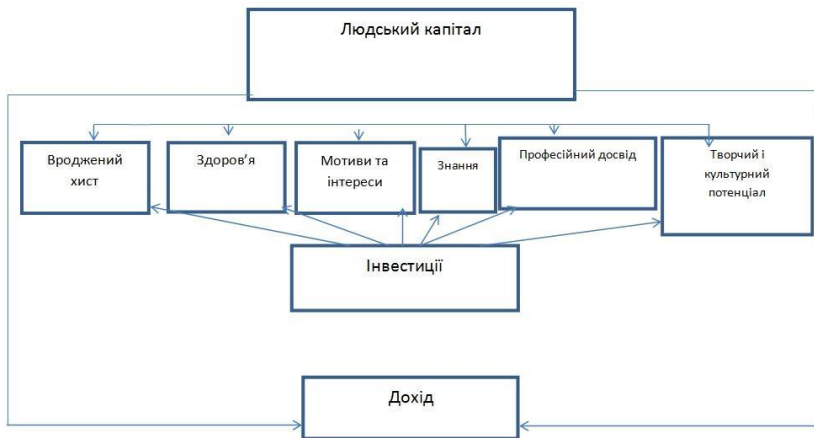


Рисунок 6.1.1 – Складові людського капіталу

Людському капіталу притаманні такі властивості, що формують методологічну основу його концепції: людський капітал невід’ємний від його носія – людини; людський капітал у вигляді навичок і здібностей є певним запасом; людський капітал може фізично і морально зношуватися, економічно змінювати свою вартість і амортизуватися; інвестиції в людський капітал дають своєму власнику, як правило, у майбутньому більш високий дохід. Для суспільства вкладення в людський капітал дає економічний і соціальний ефект.

Людський капітал можна розподілити на відносно постійні та змінні компоненти. Змінні компоненти складають конкретні знання, навички і потреби, які в умовах постіндустріальної економіки постійно знецінюються. До постійних компонентів належать основні напрями розвитку людини, наприклад, фундаментальні цінності та спрямованість потреб, що визначають основний вектор розвитку людини.

У сучасних умовах, якщо людина з усіма її знаннями та розумінням сама стає головним і визначальним фактором виробництва в підвищенні конкурентоспроможності підприємства, вихідним пунктом пізнання повинен стати процес виробництва та відтворення здібностей до праці як товару, причому не просто товару, а диференційованого товару, представленого здатністю і здібностями до інтелектуальної праці. Саме диференційованість та різноякісність здібностей до праці як товару зумовлює місце і роль їх носіїв у системі суспільного виробництва.

Людський та інтелектуальний капітали стають головними чинниками, здатними надавати і підтримувати прискорений розвиток економіки. За даними Світового банку, лише 15–16 % економічного зростання зумовлене фізичним капіталом, близько 20 % – природним і 65 % – пов'язане з людським і соціальним капіталом [98].

У сучасній економічній літературі немає єдності підходів до категорії «людський капітал підприємства». Аналізуючи людський капітал підприємства, носієм якого є його персонал, необхідно уточнити поняття «людський капітал підприємства». Людський фактор персоналу підприємства має складну структуру, яку можна подати у вигляді трьох складових: особистісний потенціал персоналу підприємства; трудовий потенціал персоналу підприємства і людський капітал. Структура людського

фактора персоналу підприємства подана у вигляді діаграми Ейлера на рис. 6.1.2.

Отже, «людський капітал підприємства» – це загальна здатність його персоналу до праці, що дає синергетичний ефект у спільній діяльності та додану вартість, розподілювану між підприємством, персоналом і державою; при цьому кожен прагне збільшити свою частку у розподілюваному загальному доході.



Рисунок 6.1.2 – Структура людського фактора персоналу підприємства

Процес створення та розподілу доданої вартості супроводжується переплетенням, а часом і зіткненням корінних економічних інтересів учасників виробництва: власників речового капіталу, носіїв людського капіталу та держави. Сукупність відносин і взаємодія між суб'єктами в зазначеному контексті висловлює людський капітал підприємства, що розглядається як економічна категорія.

Конкурентоспроможність людського капіталу підприємства безпосередньо залежить від конкурентоспроможності індивідуальних людських капіталів, що утворюють людський капітал підприємства.

Факторами конкурентоспроможності індивідуального людського капіталу на зовнішньому і внутрішньому ринках робочої сили є: загальний та професійний рівень підготовки працівника, його трудовий стаж, трудова активність, адаптивність і т. д. Відповідно людський капітал підприємства є сукупністю індивідуальних людських капіталів, і, що особливо важливо, фактори конкурентоспроможності людського капіталу підприємства не можуть бути іншими, ніж фактори індивідуальних капіталів, які увійшли до цієї сукупності. Різниця полягає в тому, що під час оцінювання факторів конкурентоспроможності людського капіталу підприємства використовують середні за персоналом показники. Так, для робітників розраховується середній по підприємству розряд, для керівників і фахівців – середня кількість років професійного навчання у ЗВО і т. д. У цілому для всього персоналу й для окремих соціально-професійних груп розраховується середній трудовий стаж, рівень трудової, інноваційної активності і т. д. Єдиним особливим фактором конкурентоспроможності людського капіталу підприємства є синергетичний ефект від кооперованої праці персоналу.

Кількісні та якісні показники діяльності підприємств визначають рівнем розвитку їх людського капіталу, зростання якого є фундаментом збільшення доходів не лише працюючих, а й підприємства загалом. Але рівень заробітної плати в Україні зовсім не враховує необхідності адекватного стимулювання внеску людського капіталу у зростання доходу. На вітчизняних підприємствах частка оплати праці в собівартості готової продукції становить приблизно 5–10 %. У той час як у розвинених країнах ця частка сягає 50–70 % залежно від галузі. Якщо зіставити ці дані з міжнародними рейтингами продуктивності праці, то виникає розбіжність між

продуктивністю праці та її оплатою: якщо продуктивність праці в Україні в середньому нижча ніж у 4 рази порівняно з розвиненими країнами, то і частка оплати праці в собівартості продукції повинна становити приблизно 12–18 %. Ще А. Сміт відзначав, що заробітна плата повинна забезпечувати існування та розвиток не лише робітника, а й членів його сім'ї. Для цього необхідно реформувати систему оплати праці на підприємствах для забезпечення їх конкурентоспроможного розвитку. Забезпечення конкурентоспроможного розвитку підприємства можливе за рахунок цілеспрямованого матеріального стимулювання працюючих шляхом адекватної компенсації за виконану працю.

Як бачимо, чинників конкурентоспроможності людського капіталу підприємства доволі багато. Проте ні окремих факторів, ні їх сукупність не дають відповіді на питання: чи є людський капітал даного підприємства конкурентоспроможним, що визначає необхідність виявлення критерію конкурентоспроможності людського капіталу. Спираючись на аналіз у науковій літературі точок зору, можна стверджувати, що найбільш зручним в оцінюванні критерієм конкурентоспроможності людського капіталу підприємства є його здатність виробляти конкурентоспроможні товари та послуги, бо саме вони дозволяють підприємству зберігати й розширювати частку ринку в умовах конкурентного суперництва. Тому з найбільш важливих факторів забезпечення ефективної діяльності підприємства і підвищення його конкурентоспроможності є встановлення та розвиток його відносин з клієнтами і споживачами продукції, тобто клієнтський капітал, створений замовниками, клієнтами підприємства, переваги яких виявляються за рахунок звернення до послуг певного підприємства. При цьому пріоритетне значення повинне приділятися утриманню

старих клієнтів і підвищенню їх лояльності, оскільки витрати на залучення нового клієнта обходяться залежно від галузі від 5 до 10 разів дорожче, ніж на утримання вже існуючого; скорочення відпливу клієнтів на 5–10 % може дати компанії до 75 % додаткового прибутку; в міру насичення ринку витрати на залучення кожного нового клієнта зростають, а затрати на витрати щодо утримання зберігаються на стабільно невисокому рівні; великий відсоток постійних клієнтів забезпечують високу стабільність бізнесу та його привабливість для зовнішніх інвестицій [169]. Основним критерієм оцінювання клієнтського капіталу є задоволеність клієнта, найбільш точним способом вимірювання якої є встановлення її взаємозв'язку з фінансовими показниками підприємства.

Таким чином, формування людського капіталу, здійснюване шляхом підбору та підготовки високоінтелектуального і висококомпетентного персоналу, що володіє передовими знаннями, інноваційним потенціалом, здатністю будувати взаємовідносини з клієнтами, який створює на цій основі виняткові переваги підприємству на глобальному ринку, орієнтацію на споживача, надійність та якість.

Створення клієнтського капіталу, що полягає в розробленні системи ділових відносин, створенні клієнтської бази і мережі постачальників торгової марки, ефективних каналів збуту для інноваційної продукції є вкрай важливим. За своєю суттю ці заходи повинні створити капітал взаємовідносин, які забезпечать основну частку прибутку підприємства за рахунок обслуговування постійних клієнтів і сприятимуть тим самим підвищенню активів підприємства та його конкурентоспроможності.

Із теорією людського капіталу тісно пов'язана концепція розвитку людського потенціалу. Загалом аналіз визначень і понять, якими користується сучасна

економічна теорія для вивчення ролі людського фактора в конкурентоспроможності економіки країни, дозволяє вважати, що неодмінною умовою його підвищення є розвиток людського потенціалу, який являє собою, окрім іншого, підвищення якості людського капіталу, що, у свою чергу, потужно впливає на якість сучасного ринку праці з тієї причини, що людський капітал є джерелом створення і поширення інновацій.

Ряд фахівців практично ототожнюють поняття «людський розвиток» (або «розвиток людського потенціалу») з поняттям «підвищення якості людського капіталу» і на цій підставі вносять до теоретичної моделі формування та використання людського капіталу та його впливу на економічне зростання, показники доходу, освіти, здоров'я [13].

Розвиток людського потенціалу у найбільш загальному вигляді передбачає розвиток трьох основних складових людського буття – можливостей підвищення матеріального добробуту, набуття і продовження протягом життя якісної освіти, забезпечення тривалого і здорового життя [9].

У рамках Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) була сформульована нова концепція розвитку людини, що ґрунтується на таких основних моментах: рівності, сталості, продуктивності та розширенні можливостей. Тому вирішення проблем розвитку людського капіталу потребує комплексного підходу, системної співпраці органів влади, роботодавців і працівників.

Водночас необхідно відзначити, що концепцію людського капіталу не варто розглядати як явище, що передбачає обмежений доступ до інноваційної діяльності за домінуючої ролі науки і високотехнологічних галузей.

Людський капітал є основою технологічного зростання підприємства.

Інноваційна активність підприємства напряду залежить від людського капіталу, яким воно розпоряджається та від організаційних зв'язків, що дозволяють його ефективно використовувати й нарощувати. Звідси й особливості в формуванні глобальних інноваційних центрів. Інновації концентруються там, де висока густина спеціалізованих ресурсів для інноваційного розвитку – висококваліфікованих учених, інженерів, техніків, близькість університетів й інших досліджуваних інститутів. Формування та розвиток інноваційних центрів неможливо без тісного співробітництва корпорацій і держави під час проведення довгострокової науково-технічної політики. Ніколи раніше технічна основа виробничої та трудової діяльності не висувала таких високих вимог до людини, як в умовах НТП.

Успіх підприємства в інноваційному розвитку здебільшого залежить від взаємодії його основних факторів. У свій час М. Портер сформулював концепцію «національного ромба» (що виявилася діючою й на рівні окремого підприємства) – економічної системи, що ґрунтується на чотирьох основних детермінантах, які виявляють конкурентні переваги країни чи підприємства на світовому ринку (рис. 6.1.3).

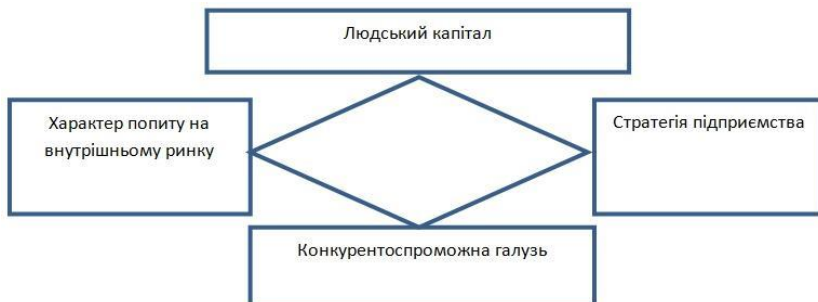


Рисунок 6.1.3 – Ромб М. Портера
Джерело: складено автором на основі [163]

Взаємні зв'язки між цими детермінантами, зображеними графічно, утворюють кристалічну решітку, або ромб, що символізує уявлення про економіку як про систему, що саморозвивається та ґрунтується на синергетиці [163].

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку досягненню та збереженню конкурентних переваг підприємства найбільше сприяють інновації, що, у свою чергу, є похідними від здобутків праці, пов'язаної з генеруванням ідей та одержанням нової інформації. З огляду на це здатність працівників до пошуку нового та його втілення в конкретних продуктах та послугах стає сьогодні найважливішою передумовою високої конкурентоспроможності як самих працівників, так і підприємства загалом.

Світовий досвід показує, що наука, освіта і засновані на них інноваційні технології завжди були ключем до всіх економічних успіхів підприємства та фундаментом сталого розвитку будь-якої країни. На жаль, в Україні приріст ВВП за рахунок застосування нових технологій становить 0,7 %, а в розвинених країнах – 60–90 %.

На підприємствах, де використовують високі технології, паралельно взаємодіють три основні виробничі напрями з відокремленими капітальними ресурсами, кадрами, технологіями та власними продуктами. Перший – це наукові дослідження, інженерні та конструкторські розробки. Другий – навчання і перенавчання персоналу. Третій – власне товарне виробництво. Особливий інтерес становлять закономірності виробництва знань на 1-му і 2-му напрямках, де діє переважно інтелектуальний капітал.

На рівні підприємства інтелектуальний капітал є такою його складовою, яка визначається як запасом, так і потоком професійних знань персоналу, об'єктів інтелектуальної власності, що використовуються у виробничій діяльності й забезпечують додаткові доходи людині, підприємству і суспільству за рахунок використання випереджальних конкурентних переваг. Інтелектуальний капітал містить в собі, по-перше, персональний інтелектуальний капітал, який належить конкретним фізичним особам (інноваторам) у вигляді накопичених професійних знань, що визначають рівень їх компетентності, ноу-хау та об'єктів інтелектуальної власності, зареєстрованих та визнаних за даною особою, які використовують в бізнесі й забезпечують приріст доходів інноватора і підприємства.

У вітчизняній економічній літературі визначено системоутвірну роль інституту інтелектуальної власності у постіндустріальній економіці, а також розроблений механізм взаємодії ринків інтелектуальної власності, інновацій, людського капіталу та інвестиційних ресурсів.

Зарубіжні компанії зосереджують увагу на виключній цінності внеску кожного індивіда у діяльність підприємства та на оптимальному використанні його інтелектуального потенціалу завдяки управлінню процесом відтворення інтелектуальних ресурсів.

Недооцінювання значення інтелектуальних ресурсів вітчизняними підприємствами, неефективне управління інтелектуальним потенціалом працівників стримує науково-технічний розвиток і віддаляє прагнення нашої країни до євроінтеграції. Крім того, інтелектуальний капітал підприємства містить систему (мережу) взаємодії професійних знань персоналу, фірмові ноу-хау й об'єкти інтелектуальної власності як власні, так і залучені, що забезпечують випереджальні конкурентні переваги підприємства в розробленні, освоєнні та поширенні інновацій у галузі, стійке або лідирувальне становище на ринку, достатні доходи для фінансування інноваційно-інвестиційних проектів і програм, виконання зобов'язань перед персоналом і державою.

За оцінюваннями дослідників, усього лише 3–5 % інтелектуального потенціалу фахівців використовується в інноваційних процесах. Тому необхідне розроблення і налагодження механізму капіталізації людських знань і здібностей, їх перетворення в капітал підприємства. Модель такого механізму наведена на рис. 6.1.4.



Рисунок 6.1.4 – Процес перетворення знань і здібностей персоналу в капітал підприємства

Індивідуальний людський потенціал реалізується через попит на ринку праці, де відбувається оцінювання даного потенціалу. Залежно від цього оцінювання здійснюються інвестиції в людський капітал і внесення до бізнес-процесів. Реальний внесок у розвиток бізнесу визначає частку доходів у людський капітал.

Концепція людського капіталу розглядає висококваліфікований та високомотивований персонал як основний чинник розвитку та конкурентоспроможності як економіки країни в цілому, так і окремих регіонів, галузей та підприємств. Взаємозв'язок людського капіталу та конкурентоспроможності галузі, підприємства подано на рис. 6.1.5.



Рисунок 6.1.5 – Людський капітал як чинник конкурентоспроможності

Людський капітал будь-якої галузі являє собою єдність персоналу підприємств галузі в сукупності з його якісними характеристиками, такими як рівень освіти і професійної підготовки, вікова структура, стан здоров'я, мотивація та мобільність, схильність до інноваційної діяльності, що забезпечує можливість ефективної виробничої діяльності та отримання прибутку.

Кожен працівник є носієм продуктивних здібностей. Для забезпечення відтворення людського капіталу необхідний розвиток якісних характеристик персоналу: підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня, забезпечення своєчасного підвищення кваліфікації, здобуття інших професій.

Серед усіх чинників конкурентоспроможності підприємства персонал розглядається, як правило, як рядовий фактор. Найбільш часто використовують для визначення конкурентоспроможності підприємства набір факторів, наведений у роботах А. Томпсона і А. Стрікланда, Д. Крвенса і Е. Голубкова: адаптивна організаційна структура, технічні ресурси, маркетинг, фінансові ресурси, інформаційні ресурси, персонал підприємства. В економічній літературі активно застосовують такі поняття, як ресурси і фактори. З позиції економіки підприємства ресурсами є техніка й технологія, фінанси, інформація, персонал і матеріали, але в рамках теорії конкурентоспроможності підприємства вони розглядаються як фактори. Поряд з цим до факторів конкурентоспроможності відносять стратегію, адаптивну організаційну структуру, систему стимулювання праці, контроль і координацію. Ставлення наявних підходів дозволило систематизувати фактори конкурентоспроможності підприємства (табл. 6.1.1).

Таблиця 6.1.1 – Фактори конкурентоспроможності підприємства

Фактор конкурентоспроможності підприємства	
ресурсний	організаційний
Техніко-технологічні: природні; фінансові; інформаційні; персонал	Стратегія: адаптивна організаційна структура; система стимулювання праці; контроль; координація

Визначальна роль персоналу в системі факторів конкурентоспроможності підприємства підтверджується, наприклад, тією обставиною, що якість продукції та витрати підприємства прямо залежать від компетенції й мотивації працівників.

Виробничі потужності та технології неможливо застосовувати без персоналу. Фінансові ресурси потребують раціонального управління, яке також залежить від кваліфікації відповідального персоналу. Визначальна роль персоналу в системі факторів конкурентоспроможності підприємства наведена на рис. 6.1.6

Отже, персонал – це не просто ресурс підприємства і фактор його конкурентоспроможності; порівняно з іншими ресурсами та факторами він посідає особливе місце, оскільки приводить їх у продуктивний рух, тобто має вирішальний вплив на стан підприємства на ринку.

Методи оцінювання конкурентоспроможності людського капіталу підприємства дозволяють проводити розрахунки рівня конкурентоспроможності людського капіталу за показниками: зарплатовіддачі з реалізованої продукції; зарплатовіддачі з прибутку; ефективності людського капіталу за доданою вартістю. Аналіз методів оцінювання конкурентоспроможності людського капіталу

підприємства показує, що немає загальновизнаного методу. Відомі сьогодні методи, як правило, не враховують показників роботи підприємства і витрати на персонал.



Рисунок 6.1.6 – Визначальна роль персоналу в конкурентоспроможності підприємства

Запропоновані методи оцінювання конкурентоспроможності людського капіталу підприємства розроблені з урахуванням показників, що відображають результати діяльності підприємства і витрати на персонал.

Перший метод – за зарплатовіддачею з реалізованої продукції, отже,

$$Z_{p.pr.} = \frac{V_{p.pr.}}{\Phi_{зп}}, \quad (6.1.1)$$

де $Z_{p.pr.}$ – зарплатовіддача з реалізованої продукції;

$V_{p.pr.}$ – обсяг реалізованої продукції;

$\Phi_{зп}$ – фонд зарплати персоналу підприємства.

Другий – за зарплатовіддачею з прибутку,

розрахованого за формулою

$$Z_{np} = \frac{\Pi}{\Phi_{зп}} \quad (6.1.2)$$

де Z_{np} – зарплатовіддача з прибутку;
 Π – балансовий прибуток підприємства;
 $\Phi_{зп}$ – фонд зарплати персоналу підприємства.

Оцінюючи конкурентоспроможність людського капіталу підприємства, одержані показники підприємства з реалізованої продукції й прибутку необхідно порівнювати з аналогічними середньогалузевими показниками. Можливі варіанти конкурентоспроможності людського капіталу підприємства порівняно з аналогічними середньогалузевими показниками зарплатовіддачі подані в табл. 6.1.2.

Таблиця 6.1.2 – Конкурентоспроможність людського капіталу підприємства за показниками зарплатовіддачі

Можливий варіант	Характеристика ситуації		Конкурентоспроможність ЛК ^П
1	$Z_{np}^{\Pi} > Z_{np}^O$	$Z_{р. пр}^{\Pi} > Z_{р. пр}^O$	висока
2	$Z_{np}^{\Pi} = Z_{np}^O$	$Z_{р. пр}^{\Pi} = Z_{р. пр}^O$	середня
3	$Z_{np}^{\Pi} < Z_{np}^O$	$Z_{р. пр}^{\Pi} < Z_{р. пр}^O$	низька

де Z_{np}^{Π} – показник зарплатовіддачі підприємства з прибутку;

$Z_{р. пр}^{\Pi}$ – показник зарплатовіддачі підприємства з реалізованої продукції;

Z_{np}^O – середньогалузевий показник зарплатовіддачі з прибутку;

$Z_{р. пр}^O$ – середньогалузевий показник зарплатовіддачі з реалізованої продукції;

ЛК^П – людський капітал підприємства.

У запропонованих методах оцінювання конкурентоспроможності людського капіталу враховується лише фонд заробітної плати. У тих випадках, якщо підприємство має інші витрати на персонал, тобто у нього є соціальний пакет (витрати, пов'язані з підвищенням кваліфікацій, оздоровленням тощо), необхідно враховувати сукупні витрати на персонал.

Третій – за ефективністю людського капіталу за доданою вартістю. Людський капітал створює не лише ту вартість, яка втілюється в заробітній платі персоналу, він є джерелом усієї доданої вартості. Тому потрібно визначати конкурентоспроможність людського капіталу за доданою вартістю.

Для оцінювання конкурентоспроможності людського капіталу підприємства одержаний показник ефективності людського капіталу необхідно порівнювати з аналогічним середньогалузевим показником. Можливі варіанти конкурентоспроможності людського капіталу підприємства порівняно з аналогічними середньогалузевими показниками, наведеними в табл. 6.1.3.

Таблиця 6.1.3 – Варіанти конкурентоспроможності людського капіталу підприємства за доданою вартістю

Можливий варіант	Характеристика ситуації ЛК ^П	Конкурентоспроможність ЛК ^П
1	$Еф\ ЛК^П > Еф\ ЛК^О$	висока
2	$Еф\ ЛК^П = Еф\ ЛК^О$	середня
3	$Еф\ ЛК^П < Еф\ ЛК^О$	низька

Середньогалузевий показник ефективності людського капіталу підприємства розраховується так:

$$\text{Еф лкП} = \frac{D_{\text{варт}}}{Z_{\text{лк}}}, \quad (6.1.3)$$

де $D_{\text{варт}}$ – додана вартість підприємства;

$Z_{\text{лк}}$ – витрати на людський капітал підприємства;

Еф лкП – середньогалузевий показник ефективності людського капіталу.

Запропоновані методи оцінювання конкурентоспроможності людського капіталу дозволяють зіставити ефективність діяльності підприємства та його витрати на персонал. Зазначені методи прості й зручні у використанні, що дає можливість застосовувати їх у режимі постійного використання. Контролюючи показники зарплатовіддачі й ефективності людського капіталу, порівнюючи їх з аналогічними середньогалузевими показниками, підприємства можуть своєчасно розробити систему заходів для підтримання і збільшення конкурентоспроможності.

Формування конкурентоспроможного людського капіталу підприємств відбувається спонтанно, немає системності у цьому процесі. Ряд учених пропонують модель процесу формування конкурентоспроможного людського капіталу підприємства на основі процесного підходу. Модель процесу формування конкурентоспроможного людського капіталу підприємства враховує функції управління людським капіталом підприємства і ресурси його розвитку. Для функціонування цієї моделі на вході визначають вимоги: роботодавця, що висувають до найманого працівника; споживачів; працівників підприємств відповідно до кваліфікації. Формування конкурентоспроможного людського капіталу здійснюють відповідно до вимог виробничої діяльності, а управління його розвитком –

відповідно до функцій управління: планування, організації, стимулювання, контролю та координації.

На ранніх етапах формування концепції людського капіталу, виникли уявлення про нього, які зазнали до цього часу істотних змін та збагатилися практикою найбільших корпорацій з управління людським капіталом. У зв'язку з цим управління розвитком людського капіталу потребує переосмислення.

Із метою орієнтації розвитку людського капіталу на забезпечення реалізації цілей модернізації підприємств в контексті підвищення їх конкурентоспроможності та інноваційності необхідним є:

- налагодження взаємодії владних структур, роботодавців, освітніх закладів у питаннях розвитку та використання людського капіталу в рамках реалізації конкурентної стратегії розвитку підприємств;

- удосконалення механізму стимулювання створення високотехнологічних робочих місць та інноваційної активності підприємств.

Якісний розвиток людського капіталу як основної передумови формування економіки інноваційного типу, що ґрунтується на інтелектуальних та інформаційних технологіях виробництва, вимагає проведення системної стратегії на мікрорівні, орієнтованої на забезпечення базових умов для всебічного розвитку людського фактора.

Таким чином, сукупність розглянутих теоретичних і методичних напрямів щодо формування людського капіталу дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства. На жаль, людський капітал України аж до сьогоднішнього дня не є головним чинником підвищення конкурентоспроможності підприємств. Недооцінювання цієї обставини може сильно уповільнити темпи економічного розвитку і вельми знизити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, у зв'язку з

цим необхідна не лише чітка системна політика державного регулювання у цій сфері, а й перетворення підприємств в систему, що самонавчається та використовує свої підприємства як лабораторії передового досвіду і залучає до процесу пошуку і відкриттів увесь колектив, оскільки від якості та структури людського капіталу залежать перспективи переходу вітчизняних товаровиробників на постійну індустріальну стадію розвитку. Існування і розвиток цієї системи вимагають певних ресурсів, таких як: техніко-технологічні, тимчасові, фінансові, інформаційні, управлінські (кадрові) ресурси, а також правового забезпечення. В результаті досягається задоволеність: роботодавців, які отримують доходи від інвестицій у людський капітал; споживачів товарами і послугами; працівників, що підвищують свою кваліфікацію і дохід, як наслідок – підвищується якість і конкурентоспроможність людського капіталу підприємства.

6.2 Якісна підготовка персоналу – ефективний засіб підвищення конкурентоспроможності та інноваційності підприємств

Одним із провідних ресурсів, що забезпечує конкурентоспроможність та інноваційність підприємств є персонал, висока якість якого є визначальним фактором його розвитку.

Досвід ряду європейських країн показує, що важливими напрямками розвитку персоналу підприємства є таке: утвердження принципу індивідуального розвитку особистості в системі освіти і підготовки кадрів; закріплення в соціально-економічній стратегії підприємства пріоритету цінності творчого потенціалу; поширення в соціально-економічній діяльності

підприємства характерних для творчості методів і форм організації та стимулювання праці. У зв'язку з цим у провідних європейських країнах активізується робота з формування творчого потенціалу конкурентоспроможних фахівців з адекватною оплатою рівня освіти, кваліфікації та трудового внеску. При цьому на особливу увагу заслуговує той факт, що політика, яка проводиться цими державами з підготовки висококваліфікованих фахівців здійснюється за значної фінансової та організаційної участі ділових кіл і соціальних інститутів. Зазначені інститути створюються на підприємствах з метою масового освоєння робітниками прогресивних прийомів і методів праці новаторів виробництва, що домоглися значного зростання продуктивності праці та підвищення якості продукції. Тому необхідним для України є систематичне вивчення зарубіжного досвіду ефективного використання фахівців якісно нового рівня. На жаль, вони задіяні не повною мірою, а їх професійна підготовка оплачується недостатньо.

Дослідження, проведене в зарубіжних організаціях, показує, що 70 % компаній із фінансовим становищем, вищим за середній рівень, розглядали навчання та розвиток персоналу як важливий чинник успіху корпорацій. Ці компанії створюють конкурентні переваги шляхом розвитку людського фактора [43, с. 41].

Перспективи розвитку персоналу перебувають в прямій залежності від попиту на нього, який насамперед залежить від високотехнологічних галузей, від загальної потреби підприємств у відповідних фахівцях і об'єктивно диктує необхідність якісної трансформації ключових положень стратегії соціально-економічного розвитку підприємств з урахуванням адаптації науково-освітньої сфери до нових умов господарювання: використання сучасних складних технологій, поширення комп'ютерної та

інформаційної техніки, виробництва новітніх знань, що припускає наявність фахівців нового типу.

Наявність персоналу найвищої кваліфікації та якості робить передові підприємства практично недосяжними для бідніших на людський капітал конкурентів, які, навіть, маючи таку силу, передову техніку та технологію, зазвичай неспроможні використати їх із високою віддачею. У зв'язку з цим потрібен випереджальний розвиток персоналу, оскільки якщо він не визрів для сприйняття певних ідей, то вони не приживаються, якими б прогресивними не були. Впровадження цього підходу на підприємствах України дасть значний ефект.

Стратегія підготовки конкурентоспроможного працівника повинна стати стрижнем, на базі якого ухвалюватимуться найважливіші рішення на підприємстві, що, у свою чергу, обумовить впровадження нових форм і методів підготовки персоналу, гнучкість в організації навчання, використання системи тренінгів і дистанційної освіти.

Підприємствам необхідно використовувати основні ресурси високотехнологічного, інтелектуального і насамперед освітнього потенціалу, сучасні тенденції розвитку якого повинні бути позначені в Концепції безперервної освіти. Концепція безперервної освіти впродовж життя широко впроваджується у розвинених країнах світу. Це зумовлене такими чинниками, як: стрімкий розвиток науки, техніки, технологій, систем комунікацій, що модернізує сучасне виробництво; посилення конкуренції, перехід від економічних (витрати, ціна) до соціальних чинників конкурентоспроможності; формування економіки знань, в якій провідну роль відіграють інтелект, загальні та професійні знання працівників.

Потреба в безперервному поповненні й відновленні професійних знань зумовлена темпами науково-технічного прогресу, переходом до інформаційного розвитку суспільства, широким застосуванням інформаційних технологій. Безперервність процесів модернізації обладнання та вдосконалення технологій породила такі специфічні форми, як концентрація підприємств навколо потужного науково-освітнього комплексу або, навпаки, поява навчальних закладів, які цільовим призначенням обслуговують високотехнологічні корпорації. Орієнтація підприємств на підготовку конкурентоспроможних фахівців, які вміють обслуговувати новітні технологічні процеси, буде успішною лише за умови її гнучкого поєднання з якісною трансформацією діяльності підприємств в інноваційному напрямку.

Сучасний етап соціально-економічного розвитку підприємства передбачає здійснення кардинальних перетворень у змісті, принципах, формах і методах підготовки персоналу. Трансформація цих процесів передбачає гармонійне поєднання інноваційності з якісними змінами в системі підготовки висококваліфікованих конкурентоспроможних працівників. Крім того, останнім часом відбувається «вимивання» робочих місць з високим освітнім потенціалом, через що накопичений людський капітал залишається недовикористаним і навіть в окремих випадках підлягає дискваліфікації. Спостерігається також і відплив кваліфікованих працівників за межі країни, який відбувається внаслідок зменшення кількості високотехнологічних виробництв і скорочення попиту на фахівців. Зниження рівня реальної заробітної плати, викривлення її економічного змісту і суті, відсутність обліку витрат на професійну підготовку створили негативні передумови до навчання, перепідготовки та

постійного підвищення кваліфікації працівників. У той самий час система підготовки конкурентоспроможних працівників повинна існувати на кожному підприємстві. Як і будь-яка інша система, вона інерційна, тому необхідні спеціальні механізми, що забезпечать її динамізм, постійну адаптацію до змін професійно-кваліфікаційної структури попиту на фахівців.

Забезпечення виробництва висококваліфікованим персоналом є одним із пріоритетних завдань, стаючи при цьому визначальним фактором прогресивного розвитку підприємства. Важливим завданням є пошук шляхів удосконалення системи підготовки висококваліфікованих конкурентоспроможних працівників як найважливішої складової соціально-економічного розвитку підприємств.

Для вдосконалення сучасної практики підготовки фахівців необхідно впроваджувати відповідні мотиваційні механізми на підприємствах, в організаціях та установах. Також важливими проблемами для підприємства є розроблення дієвого механізму мотивації працівників до професійного розвитку, а також використання довготермінових методів оцінювання ефективності професійного навчання працівників підприємств. Крім того, необхідно залучати до співпраці високоосвічених фахівців інших підприємств, установ і організацій, здатних використовувати ноу-хау, технології й якісно нові стратегії.

Засобом обґрунтування вибору тієї чи іншої стратегії розвитку на мікрорівні та прийняття конкретних рішень щодо регулювання процесів якісної підготовки фахівців повинні бути прогностичні документи економічного і соціального розвитку підприємства. Фахівці все частіше сходяться на думці про доцільність більш широкого використання програмно-цільового методу підготовки фахівців на перспективу, що сприятиме підвищенню рівня

розвитку ринку освітніх послуг і організаційно-економічному вдосконаленню процесу навчання на мікрорівні. Програмно-цільовий метод поліпшить аналітичну роботу в сфері освітніх послуг.

Для підготовки висококваліфікованих працівників необхідно комплексне рішення взаємопов'язаних проблем стимулювання розвитку виробництва, технологічної модернізації, вдосконалення якісних характеристик працівників у зв'язку з новими вимогами до професійної підготовки. При цьому важлива роль повинна відводитися формуванню у персоналу навичок самоосвіти і стати одним із головних завдань в рамках підготовки потрібного підприємству фахівця. Для досягнення кардинального і якісного прориву в системі підготовки фахівців необхідно трансформувати його таким чином, щоб поліпшувалася діяльність не лише окремого підрозділу, а й підприємства в цілому. Лише за таких умов якість підготовки персоналу сприятиме підвищенню ефективності роботи підприємства та його конкурентоспроможності й інноваційності.

В умовах скорочення кількості персоналу нагромадження людського фактора можливе лише на основі розвитку якісних характеристик працівників, передусім шляхом професійної освіти. Освіта дозволяє вигідно використовувати в рамках усього процесу виробництва низку позитивних факторів. Так, зауважимо, що працівники з освітою використовують капітал ефективніше, через що виробництво стає продуктивнішим. Вони також схильні до нововведень, до створення нових більш досконалих форм виробництва, діляться одержаними результатами з колегами по роботі. Таким чином, підвищення рівня освіти приводить до підвищення ефективності всіх факторів виробництва. Однак освіта все більше не справляється зі своїм завданням щодо забезпечення необхідних навичок та знань. Збільшується

розрив між пропозицією системи освіти і попитом на конкретні професійні якості та вміння. Недостатні інвестиції та зниження ролі людського фактора внаслідок розриву між освітою і практичними потребами призводять до поглиблення проблем в економіці й подальшого зниження рівня життя. Отже, назріли реформи, які повинні підвищити якість освіти та її ефективність. Докорінна зміна ставлення до персоналу полягає в тому, що якщо раніше планували отримати прибуток, як правило, за рахунок використання фізичної праці, то тепер на доповнення до цього реальний прибуток можуть давати інтелект працівника.

Інтелект як процесуальну цілісність формує і визначає тріада: інформація – знання – креативність, що одночасно і послідовно є відповідними стадіями відтворювального інноваційного циклу. Інтелект можна розглядати одночасно і як явище, і як процес. Як явище інтелект – це здатність самостійного продуктивного мислення людини, основою якої є раніше накопичені знання.

Структурно інтелект, як процесуальна цілісність може бути поданий такими функціональними стадіями: накопичення і засвоєння потоку інформації; перетворення її в запас знань; креативне створення нового знання та перетворення його в потік інформації. Проте коли йде мова про узгодження суті інформації і знань, ці категорії не можуть сприйматися як тотожні. Так само не є аналогами поняття «знання» і «креативність»: знання є продуктом екстенсивної «роботи інтелекту», новітні знання – результатом інтенсивної творчої діяльності суб'єкта. Здатність засвоєння, накопичення і використання інформації й знань, джерелом яких є інтелектуальна (творча, креативна) діяльність індивіда, набирає ключової ролі в суспільному відтворенні. Водночас особлива увага

повинна приділятися новаторським колективам (командам), які створюються для пошуку і розроблення нових знань з подальшим наданням їм споживчої форми. Одночасно виникає потреба в професіях, здатних забезпечити мобільне, високотехнологічне виробництво, тобто фактично йде мова про інтелектуального працівника, діяльність якого передбачає високу віддачу у вигляді інтелектуальної ренти.

У системі формування персоналу підприємства важливе місце займає підвищення кваліфікації, яке забезпечує підтримку необхідної якості професійних знань та умінь, розвиток компетенцій, гнучку адаптацію працівника до мінливих умов виробництва. Варто зазначити, що вітчизняні підприємства не використовують усіх можливостей для розвитку персоналу. Поява нової психології діяльності підприємства в умовах інноваційного курсу розвитку призводить до трансформації уяви про кваліфікацію персоналу даного підприємства. Тому до кожного індивіда висуваються все більш жорсткі вимоги щодо його професійно-кваліфікаційного інтелектуально-творчого потенціалу.

Порівняно нова функція робітників вимагає іншої кваліфікації. Американські автори Р. Лунд і Дж. Хансен констатують, що «робітник все частіше керує процесом виробництва, а не є його частиною, як це було раніше» [202]. Отже, мову насамперед необхідно вести не про підвищення чи пониження кваліфікаційних вимог, а про принципово інший зміст кваліфікації. Здебільшого від робітників не вимагають знань про те, як працює комп'ютер, які методи програмування, але вони повинні знати, як використовувати різні пакети математичного забезпечення, мати уявлення про переміщення потоків інформації у виробничій системі. Все це потребує значно більших, ніж раніше, знань з математики, інформатики і

статистики. Потрібні два нових аспекти кваліфікації – вміння читати показники приладів, що регулюють хід виробничого процесу, і уміння обґрунтовувати та приймати рішення щодо його регулювання, зміни режиму тощо.

Доречно підкреслити, що під впливом нових працеощадних технологій, які стимулюють інтеграцію функцій робітника, а не їх розмежування, як це було раніше, виникає реальна можливість свідомо «конструювати» процес праці, що робить його змістовнішим, а з позиції ефективності – більш функціонально спрямованим.

Одним із найважливіших ефектів освіти є те, що при багатьох її перевагах вона сприяє абсолютному скороченню живої праці, яка бере участь у виробництві. Чим вища якість робочої сили, тим менше її потрібно. Це одна з аксіом, з яких вибудовується логіка сучасного виробництва. Таке ствердження дійсно може бути не лише результатом, а й переконливою передумовою проведення широкомасштабної працеощадної стратегії. Враховуючи, що освіта – це не лише необхідна умова високої якості робочої сили, а й значне розширення часового діапазону участі працівників у суспільному виробництві. Звідси випливає ще одна аксіома: чим краща загальна і професійна підготовка працівників, тим вищий рівень ефективності їх зайнятості.

Підготовка персоналу на підприємстві має певні переваги порівняно з іншими формами через те, що саме у виробничих умовах працівниками можуть бути одержані цінні знання і набуті навички, адаптовані до умов конкретного підприємства. Тому для забезпечення підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня працівників важливою є організація виробничого навчання. Виробниче навчання є одним із найважливіших елементів системи

безперервної освіти, метою якої є підвищення конкурентоспроможності персоналу і на цій основі – вітчизняної економіки. Підготовка та перепідготовка персоналу безпосередньо на виробництві, а також підвищення кваліфікації працівників забезпечують формування специфічного людського фактора, який найбільшою мірою відповідає потребам підприємства.

Велике значення має формування системи професійного навчання, насамперед, на підприємствах тих галузей, що випускають високотехнологічну продукцію та забезпечують розвиток науково-технічного прогресу. У сучасних умовах достатньо поширеними стали такі види професійного навчання: професійна підготовка, перепідготовка робітників, підвищення їх кваліфікації, а також підвищення кваліфікації керівників і фахівців. Водночас професійне навчання працівників здійснюється шляхом індивідуального навчання. Проведення професійного навчання керівників, фахівців і робітників повинне здійснюватися через факультети підвищення кваліфікації у закладах вищої освіти (ЗВО), галузеві інститути підвищення кваліфікації, навчальні комбінати, курсове та індивідуальне навчання безпосередньо на виробництві. Для проведення навчання підприємствам необхідно залучати як викладачів ЗВО, запрошувати іноземних фахівців, так і використовувати власний досвід висококваліфікованих працівників підприємств.

Згідно з чинним українським законодавством із 1 січня 2006 року витрати підприємств на професійне навчання персоналу вносяться до валових витрат у розмірі 3 % фонду оплати праці. На думку фахівців, недоцільно встановлювати підприємствам такі обмеження. Зазначені обмеження з фінансування професійного навчання не стимулюють роботодавців до підвищення якості персоналу. На підприємствах доцільно запровадити

знижки на їх витрати, пов'язані з професійним навчанням працівників. Суб'єкти господарської діяльності повинні одержати право на зменшення податків на прибуток для компенсації витрат на навчання.

Метою системи професійного навчання персоналу є приведення знань, навичок та вмій персоналу у відповідність до певних посадових вимог. Визначення кола працівників, для яких навчання є необхідним, змісту та обсягу підготовки є передумовою ефективної роботи системи навчання персоналу. Тому важливе значення у підготовці висококваліфікованих працівників має також механізм конкурсного відбору, в основу якого покладено визначення потреби підприємства у фахівцях відповідного профілю і система спеціальних державних заходів, спрямованих на підвищення рівня вимог до знань.

Підготовка, яку одержує у ЗВО майбутній фахівець, повинна відповідати змісту функцій майбутнього висококваліфікованого працівника на робочому місці. Відповідність характеру праці та рівня спеціальної підготовки встановлюється шляхом співвідношення посади фахівця з штату до спеціальності, одержаної в навчальному закладі. Для створення об'єктивної основи визначення відповідності спеціальності до посади необхідне розроблення науково-обґрунтованих номенклатур посад. Відповідність посаді й спеціальності повинна мати дві форми прояву. По-перше, необхідно вести мову про співвідношення посади і рівня спеціальної освіти, по-друге, вести мову про відповідність посаді профілю освіти.

Отже, необхідно вдосконалювати процес розроблення питання про необхідний рівень і профіль освіти за кожною посадою. Належне виконання службових обов'язків, передбачених посадовою інструкцією, можливо за умови відповідності компетентності робітника вимогам,

що висуваються до неї. Компетентність визначається знаннями, навичками і досвідом, які варто поділити на загальні, професійні та спеціальні. Останні відносять до конкретного підприємства і робочого місця.

В умовах революційних змін у виробничих та інформаційних технологіях використання професійної компетенції персоналу зумовлює не лише виживання, а й економічний успіх підприємства. У цей час не існує загальноприйнятого кількісного критерію оцінювання компетентності. Визначення належного рівня компетентності повинне проводитись у відповідності до посадових вимог з урахуванням фінансових можливостей підприємства щодо досягнення цього рівня.

XXI століття висуває нові вимоги до якості професійної підготовки персоналу на підприємствах, які акцентують увагу не на кількісний бік знань, а на формування вмінь їх застосовувати. У зв'язку з цим на особливу увагу заслуговує вивчення специфіки надання знань та навичок із конкретних сфер професій, а також навчання певних спеціальностей, що є дуже важливим резервом у підготовці висококваліфікованого фахівця.

На жаль, існуючий розрив між професійно-кваліфікаційними та освітніми стандартами свідчить про відсутність належних зв'язків між роботодавцями та освітніми установами, що пов'язано з недостатнім науково обґрунтованими прогнозуванням потреб у фахівцях конкретного підприємства. Тому актуальною в сучасних умовах є трансформація системи планування обсягів і структури підготовки кадрів на підприємствах, головним принципом якої повинна стати чітка орієнтація на те, скільки і для кого готувати фахівців. При цьому пріоритетний напрям буде належати тому підприємству, в якому підготовка висококваліфікованого персоналу визначатиме стратегічні напрями розвитку підприємства. В

іншому випадку орієнтація підприємств винятково на ринкові цінності матиме деструктивний характер. Одночасно стратегія планування розвитку підприємства повинна передбачати довготермінові тенденції якісних змін у розвитку людських ресурсів, тісний зв'язок потреби у висококваліфікованих спеціалістах із прогнозами демографічних зрушень в трудовому потенціалі.

Важливим інструментом приведення у відповідність обсягів підготовки висококваліфікованого персоналу підприємств до потреб ринку праці є проведення науково-обґрунтованого моніторингу, який повинен безперервно здійснюватися у напрямі спостереження, своєчасного виявлення та попередження негативних тенденцій у функціонуванні підприємства. Систематичне відстеження ключових показників підготовки висококваліфікованих фахівців для підприємств дозволить виявити наявність критичної ситуації та вжити необхідних заходів для її ліквідації.

Необхідно більш чітко враховувати структурні зміни за видами економічної діяльності, а також особливості введення нових професійних посад, що сприятиме підвищенню рівня діяльності підприємств, для цього окремі ЗВО проводять моніторинг вакансій, запропонованих вітчизняними роботодавцями та іноземними фірмами, відстежують національний ринок праці за видами економічної діяльності, галузями і регіонами. Однак партнерські зв'язки між вищими навчальними закладами і підприємствами, організаціями, установами залишаються недостатніми. Спостерігається незбалансованість структури і обсягів підготовки фахівців із потребами економіки, недостатня адаптація випускників до професійної діяльності в умовах ринку. На жаль, в нашій країні не всім випускникам вдається працевлаштуватися за фахом, що призводить до зростання

кількості безробітних з вищою освітою і певної дестабілізації соціальної ситуації на національному ринку праці. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність в розробленні методів і засобів професійної підготовки, більш активної інтеграції закладів освіти з роботодавцями.

Варто зазначити, що на Заході внутрішньофірмова післявузівська підготовка фахівців часто вміщує досвід роботи на різних посадах для ознайомлення з усім спектром життя підприємства і пошук оптимальних робочих місць. Все це забезпечує ефективне працевлаштування нових кадрів. На курсах перепідготовки і підвищення кваліфікації, які є обов'язковими кожні два-три роки, слухачі ознайомлюються з останніми досягненнями науки і новітніми технологічними розробками самого підприємства. Внутрішньофірмове навчання і перепідготовка працівників, до якого, як правило, залучаються університети і коледжі, відіграють значну роль в підтримці інтелектуальної активності висококваліфікованих кадрів. На жаль, в Україні ще не склався механізм об'єднання процесів навчання і працевлаштування випускників вузів. Мова йде про створення таких механізмів, які забезпечуватимуть ефективне функціонування сфери освітніх послуг. Доцільність співпраці центрів зайнятості з ВНЗ полягає в тому, що перші мають значні можливості працевлаштування шляхом спрямування молодих фахівців на перепідготовку або підвищення кваліфікації [90].

Для розвитку персоналу підприємства необхідні значні витрати і різні види ресурсів як з боку індивіда, так і з боку суспільства (державних установ, приватних фірм, сім'ї і т. д.). Навички та здібності, одержані індивідом, накопичуються у вигляді запасу, а ефективність вкладень у персонал є досить високою, але інвестиційний період більш тривалий (до 12–20 років), ніж у фізичного капіталу

[92]. Усі види витрат, що мають доцільний характер і визначають майбутній грошовий прибуток людини, розцінюються як «інвестиції в людський капітал». При цьому необхідно відзначити, що, за розрахунками Е. Денісона (Denison E.), інвестиції в людський капітал дають віддачу в п'ять – шість разів більшу, ніж внески в матеріальне виробництво [198].

Вкладення в персонал дає досить тривалий за часом та інтегральний за характером ефект – як економічний, так і соціальний. Економічним ефектом від вкладення капіталу найчастіше вважають прибуток, зумовлений інвестиціями, що виникають завдяки використанню вкладеного капіталу. Соціально-економічний ефект – це не лише чисто економічний результат у вигляді збільшення обсягу виробництва і вартості виробленої продукції, отримання прибутку, а й поліпшення умов життя людей, підвищення їх добробуту, запобігання забрудненню довкілля, науково-технічному й техніко-технологічному прогресу, розвитку особистості, підвищенню можливостей самовдосконалення і самоствердження людини. Зазначені соціальні ефекти вкладення капіталу нелегко відчутти, передбачити, розрахувати, врахувати, але й ігнорувати під час оцінювання ефективності інвестицій недопустимо.

При оцінюванні ефективності інвестицій варто розрізнити поняття «економічний ефект» та «економічна ефективність». Ефект – це результат, який досягається за рахунок інвестування, вкладень капіталу, тоді як ефективність – це співвідношення між ефектом, що досягається, і величиною інвестицій, що зумовили одержання ефекту. Економічна ефективність інвестицій визначається у вигляді відношення доходу, прибутку від інвестицій до величини вкладеного капіталу [77].

У промислово-розвинених країнах у розвиток персоналу інвестуються великі кошти і діє ефективна

система їх відтворення, що позитивно позначається на зростанні ефективності праці та виробництва. Більше того, підвищення ступеня знаннєємності сучасного виробництва в контексті зростання конкурентоспроможності підприємства виглядає як зміна концепції економії на розвитку виробництва на протилежну, що як найбільше висуває на перший план творчий потенціал працівника, його професіоналізм і ерудицію. У цих країнах на підготовку персоналу підприємницького сектору витрачається, як правило, стільки ж коштів, скільки інші держави спрямовують на шкільну і вузівську освіту. З погляду ринку праці сучасна система освіти у високорозвинених країнах достатньо ефективна. Вона відрізняється великою гнучкістю, що дозволяє здобути саму різну за обсягом і характером знань освіту [27].

У вітчизняній економіці багато керівників підприємств вважають за краще економити на інвестиціях у персонал. Внаслідок чого відзначається різке зниження обсягів підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації, відсутні безперервні внутрішньофірмові тренінги. Тому суспільство потребує радикальних змін у поглядах на роль людини, і кошти на її розвиток повинні розглядатися не як витрати, а як перспективне вкладення капіталу як інвестиції [37].

У реальній дійсності застосовують різні методи кількісного оцінювання інвестицій у людину. Найпоширеніший – принцип капіталізації майбутніх доходів, заснований на положенні про так звану перевагу благ у часі. Його сутність зводиться до того, що люди схильні вище оцінювати певну суму грошей або набір благ у цей час, ніж таку саму суму або набір благ у майбутньому. При цьому діє така закономірність: доходи працівника підвищуються у міру зростання рівня його освіти та віку, але до певної межі, – як правило, 60 років.

Після цього віку доходи працівників практично усіх освітніх рівнів мають тенденцію до різкого зниження.

Для оцінювання ефективності інвестицій в освіту можна використовувати показник внутрішньої норми віддачі освіти. Вона являє собою саме ту конкретну норму доходу, яку можна чекати під час реалізації цього інвестиційного проекту, при виборі проекту його внутрішня норма віддачі порівнюється з чинною нормою відсотка. Якщо величина першої не менше величини останньої, то проект інвестування в освіту вигідний.

Серед інноваційних інвестиції провідну роль відіграє інтелектуальне інвестування. На ринку інтелектуальної власності в Україні склалася парадоксальна ситуація. З одного боку, є досить велика пропозиція інтелектуальних розробок і майже повністю відсутній попит на інтелектуальні послуги. Для підприємств стала закономірною незацікавленість вкладення коштів в інтелектуальну діяльність. Це призводить до скорочення пропозицій на інтелектуальні послуги. Підприємства вкладають кошти в науково-дослідні та конструкторські розробки у тому разі, якщо розраховують на одержання технологічної ренти від використання наукових результатів, максимізацію майбутніх прибутків. Оскільки інтелектуальні розробки не користуються попитом у вітчизняних виробників, то вони шукають збут за кордоном. Основна частина інтелектуальних інвестицій здійснюється за рахунок державних асигнувань, що відображає загальну світову тенденцію.

Інтелектуальні інвестиції в науково-дослідницьку діяльність реалізуються у вигляді різних інновацій у виробництві, послугах, венчурних проектах, створення нових дослідницьких колективів. Однак при цьому існує інвестиційно-інноваційний ризик, який є визначальним у

сфері інтелектуальної праці. Він складається з ризику зменшення доходу підприємства в зв'язку з інноваціями і скороченням обсягу виробництва збуту; ризику ефективного використання нововведення; ризику впровадження винаходу; ризику продажу винаходу. Тому повинні бути розроблені страхові механізми захисту від ризиків.

Щоб зацікавити іноземних інвесторів у залученні інвестицій на рівні підприємства, керівництву необхідно: вміти на високому рівні рекламувати своє підприємство; вміти складати інвестиційний проект; вміти запевнювати зарубіжних партнерів у серйозності, довготривалості, перспективах своїх намірів. Далеко не кожне підприємство, зважаючи на відсутність відповідних фахівців може виконувати ці функції на рівні зарубіжного партнерства. Вочевидь, що рішення перелічених проблем можливе за наявності відповідного рівня професійної підготовки персоналу. Відсутність впродовж довгого періоду системи великомаштабної підготовки кадрів для роботи у ринкових умовах є першопричиною економічного спаду, соціальних колізій.

Із метою орієнтації розвитку персоналу на забезпечення реалізації цілей модернізації підприємств у контексті підвищення їх конкурентоспроможності та інноваційності необхідним є:

- створення передумов для професійної мобільності та оптимізації професійно-кваліфікаційної структури робочої сили на основі підвищення якості освітніх послуг;

- формування передумов для узгодження вимог інвестиційної високотехнологічної економіки із компетентностями працівників різних вікових груп через запровадження системи безперервної освіти;

– посилення адаптивної системи освітньо-професійної підготовки фахівців до вимог та кон'юктури ринку праці на підставі стратегічного прогнозування його освітньо-кваліфікаційних потреб.

Серед основних завдань, що заслуговують на увагу в цьому контексті, є вироблення економічних механізмів стимулювання бізнесових структур та освітніх закладів для забезпечення підготовки та перенавчання персоналу відповідно до вимог сучасного високотехнологічного виробництва.

Лише за наявності висококваліфікованого персоналу можливі прогресивні розробки, придбання і використання високопродуктивного обладнання, виробництво високоякісних товарів, що відповідають світовим стандартам. Тому проблеми розвитку персоналу, його навчання, підвищення кваліфікації повинні належати до стратегічних завдань підприємства.

Таким чином, в умовах зростання ролі економіки знань зможуть бути конкурентоспроможними лише ті вищі навчальні заклади і підприємства креативного типу, де буде домінувати інноваційна праця кожного працівника на своєму робочому місці. Запровадження якісно нового підходу до оцінювання ефективності інвестування у підготовку персоналу та підвищення його професійної мобільності сприятиме прийняттю оптимальних управлінських рішень стосовно залучення інвестицій у розвиток персоналу. Реалізація запропонованих заходів щодо вдосконалення професійної підготовки працівників шляхом організації роботи інститутів із вивчення передових прийомів і методів праці будуть сприяти не лише підвищенню якості підготовки персоналу на підприємстві, а й забезпечать його конкурентоспроможність та інноваційність. Необхідно також більш чітко враховувати структурні зміни за видами

економічної діяльності, а також особливості введення нових професійних посад, що буде сприяти підвищенню якісного рівня функціонування підприємства. Тому стратегічна діяльність підприємства повинна бути спрямована на формування і розвиток конкурентоспроможного високоосвіченого персоналу як ключового імперативу функціонування інноваційної економіки.

ВИСНОВКИ

1 Необхідно констатувати, що на сучасному етапі розвитку суспільного виробництва існує велика кількість трактувань дефініцій – «конкуренція» та «конкурентоспроможність» як взаємозв'язаних понять (конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції й через конкуренцію). Визначення конкуренції та конкурентоспроможності враховують такі якості, як динамічність, примусовість, єдність конкурентних і монополістичних засад, зв'язок із інноваційними процесами та вплив інституційної складової тощо. У кожному випадку їх зміст визначається залежно від цілей дослідження. Щодо проблеми конкурентоспроможності національної економіки, то вона відрізняється особливою складністю, зумовленою нестабільністю, багатомірністю самого об'єкта аналізу.

2 Підвищення конкурентоспроможності економіки України досягається виключно шляхом інноваційного розвитку. Впровадження інновацій необхідно здійснювати на основі поєднання державних, регіональних і галузевих інтересів розвитку, об'єднуючи цільову, керовану, керувальну та забезпечувальну підсистеми.

Інноваційна стратегія, що є підґрунтям управління інноваційним розвитком і діяльністю, а також використання інноваційного потенціалу визначає можливості підвищення конкурентоспроможності, окреслює умови для сталого соціально-економічного розвитку національної економіки.

Установлено, що найбільш пріоритетними чинниками конкурентоспроможності за інноваційною компонентою є обсяг науково-технологічних робіт, кількість впровадження нових технологій і технологічних

процесів, інвестиції в основний капітал, обсяг реалізованої інноваційної продукції. Таким чином, інноваційний розвиток та інноваційні стратегії є ключовими напрямками підвищення конкурентоспроможності економіки країни в сучасних конкурентних умовах на кожному рівні господарювання. Первинність інноваційних чинників економічного зростання в національному розвитку України є незаперечним фактом і це повинна усвідомити політична та наукова еліта нашої держави.

3 Цінова конкурентоспроможність продукції визначається фундаментальними законами економіки і залежить від вартості виробничих ресурсів, продуктивності факторів виробництва та обраної фірмою стратегії ціноутворення на галузевому ринку. Однак на міжнародному рівні цінові переваги продукції формуються також під впливом поточного стану та динаміки валютних курсів як грошового чинника її інтернаціональної вартості.

По-перше, дію валютного чинника на цінову конкурентоспроможність можна вважати номінальною, зумовленою міжнародно-монетарним чинником, тоді як реальний її аспект забезпечується зниженням витрат на одиницю продукції шляхом підвищення продуктивності факторів виробництва. Тривалість дії подібних конкурентних переваг обмежується періодом установлення інфляційно-девальваційного балансу, упродовж якого через внутрішню інфляцію національні витрати, виражені в іноземній валюті, досягають інтернаціонального рівня.

По-друге, аналізований валютний вплив потенційно однаковою мірою знижує ціни експортних товарів і послуг та підвищує ціни імпорتنих. Однак на практиці реакція імпорту є однозначно скорочувальна до меж нееластичної його частки, тоді як потенційні можливості зростання цінової конкурентоспроможності експорту можуть виявитись нереалізованими через інституційні, структурні

та кон'юнктурні умови міжнародної торгівлі. Відтак виникає ефект асиметричності в дії валютного курсу на обсяги експорту та імпорту, якщо цінові конкурентні переваги реалізуються лише за дотримання низки супутніх умов.

По-третє, міждержавні особливості в еластичності експорту та імпорту за валютним курсом породжують передумови для зрівноваження торговельних балансів країн залежно від того, чи дотримується в них умова Маршалла – Лернера.

Умова Маршалла – Лернера не виконується для української економіки і цінова конкурентоспроможність продукції, забезпечена різкою девальвацією гривні, не має можливості зрівноважити баланс торгівлі товарами.

4 Виявлено, що неузгодженість дій законодавчих та виконавчих органів призводить до того, що грошові кошти, які надаються банкам у вигляді рефінансування, замість сприяння стабілізації економіки потрапляють на спекулятивний ринок і дозволяють отримувати надприбутки окремим, близьким до влади банківським групам.

5 У контексті оцінювання діяльності держави як регулятора фінансового ринку було висунуто гіпотезу, що якість державного регулювання фінансового ринку істотно впливає на стійкість його розвитку. Цю гіпотезу підтверджено шляхом установлення наявності кореляційних зв'язків між індексом якості державного регулювання фінансового ринку (QGR_{FM}) та індикаторами стійкого розвитку окремих сегментів цього ринку. Як свідчать результати дослідження, в Україні найбільшою мірою якість державного регулювання фінансового ринку впливає на фінансову стійкість банків, їх прибутковість, ліквідність і структуру капіталу; волатильність та обсяг торгів на фондовому ринку; надійність і

платоспроможність страхових компаній, пенсійних фондів та інших небанківських фінансових установ. Одержані результати формують методичне підґрунтя для підвищення результативності заходів державного регулювання вітчизняного фінансового ринку, удосконалення державних програмних документів, що визначають стратегію його функціонування, механізмів діалектичного поєднання ринкових та адміністративних методів забезпечення його стійкого розвитку. Усе це в комплексі сприятиме зростанню конкурентоспроможності національної економіки.

6 Результати дослідження основних факторів, що впливають на вибір стратегії кредитної політики банку, свідчать, що їх оцінювання на сьогодні вимагає від банківських установ підходів до переходу від консервативного типу кредитної політики до поміркованого, який дасть можливість збільшити обсяг кредитних операцій та, як наслідок, власну прибутковість. При цьому досить актуальним є вихід банку на нові ринки шляхом розроблення та запровадження нових банківських продуктів із незначним рівнем ризику. Пожвавлення кредитування нових перспективних напрямів буде прибутковим для банківських установ, а також позитивно вплине на розвиток економіки країни в цілому.

7 Механізми державно-приватного партнерства (ДПП) пропонують альтернативу у вигляді залучення нових джерел приватного фінансування й управління зі збереженням за державним сектором як прав власності, так і визначення цілей та завдань проекту. Крім того, ДПП дозволяє створити «ефект важеля» і залучати приватний капітал для підвищення ефективності використання бюджетних коштів, а також реалізовувати переваги від залучення спеціалізованих приватних підприємств для управління та надання інфраструктурних послуг.

8 Із позиції поглиблення концептуально-методологічних основ формування та розвитку інтегрованих бізнес-підприємницьких структур кластерного типу узагальнено характерні ознаки кластерних утворень, визначено особливості кластерних взаємодій. Встановлено, що оцінювання функціонуванням кластерних утворень повинне здійснюватися оцінювання ефектів від діяльності інтегрованої структури в напрямках, що характеризують його результативність в економічній, екологічній та соціальній сферах. Оцінювання ефективності створення і функціонування кластерного утворення ґрунтується на узагальнених критеріях, що вміщують сукупність приватних показників, це досить повно розкриває сутність обраних критеріїв. Методичні положення з кількісного оцінювання ефективності кластерних утворень в основному ґрунтуються на використанні систем індексів із відповідною системою показників.

9 Стратегія управління відходами повинна базуватися на вирішенні таких основних завдань:

- мінімізації кількості відходів, утворених на виробництві, та за можливості запобігання їх утворенню;

- мінімізації кількості відходів, утворених під час споживання, які спрямовуються на об'єкти поховання та знешкодження;

- пошуку і використання екологічно безпечних методів перероблення відходів із найменшими економічними витратами;

- максимально можливому залученні відходів у господарський обіг та їх матеріально-енергетичній утилізації як техногенної сировини.

Одним із основних пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності господарювання в різних секторах економіки є забезпечення економічно

мотивованого, екологічно безпечного поведіння з відходами, що обумовлює необхідність застосування на практиці різноманітних інструментів державного управління.

10 Поглиблення інтеграційних процесів у країні та залучення її до глобалізаційних економічних процесів є умовою розвитку економіки як держави, так і окремих регіонів. Регіони відіграють ключову роль у побудові конкурентоспроможної національної економіки.

Зміни міжнародної економічної кон'юнктури, глибоке ураження економіки України світовою фінансово-економічною кризою, політичні та суспільні зрушення висувають нові вимоги до завдань територіального розвитку.

11 Доведено, що основні механізми підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств пов'язані зі збільшенням ефективності використання наявного потенціалу суб'єктів агрогосподарювання, зростанням ефективності та результативності праці персоналу сільськогосподарських підприємств, інноваційним оновленням матеріальної бази сільськогосподарських товаровиробників, впровадженням ефективної маркетингової стратегії. Одним із інноваційних напрямів, який допоможе покращити рівень конкурентоздатності, – це розширення виробництва за рахунок органічної продукції.

12 Фінансовими ресурсами є частина коштів, сформованих під час створення суб'єкта господарювання, що надходять на підприємство за результатами операційної, інвестиційної та фінансової діяльності для реалізації поставлених завдань і виконання зобов'язань. Існуючі загальні обмеження накладають на процес формування структури джерел фінансових ресурсів підприємства певні обмеження, які по-різному є активними

для підприємств тих чи інших галузей, різних форм власності й неоднакових розмірів. Підприємство визначає свою оптимальну структуру джерел фінансових ресурсів, зважаючи на такі фактори: вартість джерел фінансування, існування витрат, пов'язаних із можливим банкрутством, із конфліктом інтересів між власниками і кредиторами, конфліктом інтересів між власниками та менеджментом підприємства, відмінність між сприйняттям інформації власниками й менеджментом підприємства.

13 Нова теоретична конструкція категорії «людський капітал» означає і нові підходи до теоретичного обґрунтування її соціально-економічної сутності. У зв'язку з цим особливий інтерес у методологічному плані становить розгляд чотирьох аспектів дослідження людського капіталу: як цінність, як система, як процес і як результат.

У рамках Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) була сформульована нова концепція розвитку людини, що ґрунтується на таких основних моментах: рівності, сталості, продуктивності та розширенні можливостей. Тому вирішення проблем розвитку людського капіталу потребує комплексного підходу, системної співпраці органів влади, роботодавців та працівників.

Людський капітал є основою технологічного зростання підприємства. Інноваційна активність підприємства напряму залежить від людського капіталу, яким вона розпоряджається, та від організаційних зв'язків, що дозволяють його ефективно використовувати й нарощувати.

Концепція людського капіталу розглядає висококваліфікований і високомотивований персонал як основний чинник розвитку та конкурентоспроможності як

економіки країни в цілому, так і окремих регіонів, галузей і підприємств.

Формування конкурентоспроможного людського капіталу здійснюється відповідно до вимог виробничої діяльності, а управління його розвитком – відповідно до функцій управління: планування, організацій, стимулювання, контролю та координації.

Якісний розвиток людського капіталу як основної передумови формування економіки інноваційного типу, яка базується на інтелектуальних та інформаційних технологіях виробництва, вимагає проведення системної стратегії на мікрорівні, орієнтованої на забезпечення базових умов для всебічного розвитку людського фактора.

Встановлено, що людський капітал в Україні до цього часу не є основним чинником підвищення конкурентоспроможності підприємств. Недооцінювання цієї обставини може значно уповільнити темпи економічного розвитку і занадто знизити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, у зв'язку з цим необхідна не лише чітка системна політика державного регулювання у цій сфері, а й перетворення підприємств в систему, що самонавчається та використовує свої підприємства як лабораторії передового досвіду і залучає до процесу пошуку і відкриттів увесь колектив, оскільки від якості та структури людського капіталу залежать перспективи переходу вітчизняних товаровиробників на постійну індустріальну стадію розвитку.

14 Одним із провідних ресурсів, що забезпечують конкурентоспроможність та інноваційність підприємств, є персонал, висока якість якого стає визначальним фактором його розвитку.

Перспективи розвитку персоналу перебувають в прямій залежності від попиту на нього, який насамперед

залежить від високотехнологічних галузей, від загальної потреби підприємств у відповідних фахівцях і об'єктивно диктує необхідність якісної трансформації ключових положень стратегії соціально-економічного розвитку підприємств з урахуванням адаптації науково-освітньої сфери до нових умов господарювання: використання сучасних складних технологій, поширення комп'ютерної й інформаційної техніки, виробництва новітніх знань, що припускає наявність фахівців нового типу.

Сучасний етап соціально-економічного розвитку підприємства передбачає здійснення кардинальних перетворень у змісті, принципах, формах і методах підготовки персоналу. Трансформація цих процесів передбачає гармонійне поєднання інноваційності з якісними змінами в системі підготовки висококваліфікованих конкурентоспроможності працівників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – Москва : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
2. Алачевич М. Политическая экономия Всемирного банка: начальный период / М. Алачевич. – Москва : Весь мир, 2012. – 192 с.
3. Александрова М. М. Фінансові ресурси, підходи до розуміння та визначення / М. М. Александрова // Вісник ЖДТУ. – 2007. – № 1 (39). – С. 434–438.
4. Алімов О. М. Конкурентоспроможність національної економіки / О. М. Алімов, В. Н. Ємченко ; НАН України. – Київ : Ін-т економіки, 2001. – 59 с.
5. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: регіональний аспект / Л. Л. Антонюк // Міжнародна економічна політика : наук. журн. – Київ : КНЕУ, 2005. – Вип. 2 (1). – С. 44–68.
6. Арестенко В. В. Методи і моделі оцінювання конкурентоспроможності підприємств АПК / В. В. Арестенко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10 (88). – С. 10–15.
7. Бабенко А. С. Держава на фінансовому ринку : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / А. С. Бабенко. – Київ, 2005. – 253 с.
8. Бадаковский В. Ю. Проблемы залучення кредитних ресурсів вітчизняними підприємствами / В. Ю. Бадаковский // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 106–112.
9. Банківська система України на шляху євроінтеграції : монографія / авт. кол. ; за ред. С. А. Буковинського ; Національний банк України. Центр наукових досліджень. – Київ : УБС НБУ, 2015. – 496 с.

10. Барр Р. Политическая экономия : в 2 т. / Р. Барр; пер. с фр. – Москва : Междунар. отношения. –1995. – Т. 2. – 752 с.

11. Безверхнюк Т. М. Європейські стандарти врядування на регіональному рівні / Т. М. Безверхнюк, С. Є. Саханенко. – Одеса : ОРІДУ, 2008. – 325 с.

12. Бланшар О. Макроэкономика : учебник О. Бланшар. – Москва : Изд. дом. Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 671 с.

13. Близнюк В. В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність) / В. В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 2. – С. 64–78.

14. Бріченко І. Г. Концепти визначення конкурентоспроможності регіону / І. Г. Бріченко, Е. Ф. Югас // Наук. вісн. Ужгород. ун-ту. – 2011. – Спецвип. 33. – Ч. 4. – С. 67–71. – (Серія «Економіка»).

15. Буркинський Б. В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіонів / Б. В. Буркинський, Є. В. Лазарева. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2007. – 140 с.

16. Валовий внутрішній продукт України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>.

17. Вардомский Л. Региональные аспекты рыночной трансформации в России и странах Центральной Европы [Электронный ресурс] / Л. Вардомский // Казанский федералист. – 2002. – № 4. – Режим доступа : <http://www.kazanfed.ru/publications/kazanfederalist/n4/stat1/>.

18. Государственно-частное партнерство: теория и практика : учебное пособие / В. Г. Варнавский, А. В. Клименко, В. А. Королев и др. – Москва : Изд. дом Гос. ун-та Высшей школы экономики, 2010. – 287 с.

19. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво :

монографія / З. С. Варналій. – Київ : Знання України, 2015. – 463 с.

20. Василик О. Д. Державні фінанси України : підручник / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – Київ : Центр навчальної літератури, 2003. – 608 с.

21. Вахович І. М. Обґрунтування ендогенних факторів впливу на конкурентоспроможність регіону [Електронний ресурс] / І. М. Вахович, Л. В. Кулик // Економічні науки : зб. наук. пр. – Луцьк : ЛНТУ, 2008. – Вип. 5 (17). – Ч. 2. – 360 с. – (Серія : Регіональна економіка). – Режим доступу : www.nbuiv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/RE/2008_5_2/.

22. Вахрин П. И. Инвестиции : учебник / П. И. Вахрин, А. С. Нешиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2005. – 380 с.

23. Вилисов М. В. Государственно-частное партнерство : политико-правовой аспект [Электронный ресурс] / М. В. Вилисов // Власть. – 2006. – № 8. – Режим доступа : http://www.rusrand.ru/public/public_7.html.

24. Войнаренко М. Кластеризация в структуре предпринимательства, экономического сотрудничества и привлечения инвестиций [Электронный ресурс] / М. Войнаренко. – Режим доступа : <http://www.unecsc.org/ie/wp8/documents/voynarenko.pdf>.

25. Волкова Н. Н. Промышленные кластеры / Н. Н. Волкова, Т. В. Сахно. – Полтава : АСМИ, 2005. – 282 с.

26. Галушкіна Т. П. Економіка природокористування : навч. посіб. / Т. П. Галушкіна. – Харків : Бурун Книга, 2009. – 480 с.

27. Гитман Е. К. Подготовка специалистов для инновационной экономики: международный опыт и направления развития / Е. К. Гитман, М. Б. Гитман,

В. Ю. Столбов // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 5. – С. 215–223.

28. Головатюк В. Інноваційний розвиток української економіки: світовий контекст [Електронний ресурс] / В. Головатюк // Дзеркало тижня. – 2014. – 6 березня – № 8. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/science/innovaciyniy-rozvitok-ukrayinskoyi-ekonomiki-svitoviy-kontekst-_html 4.

29. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

30. Государственно-частное партнерство : теория и практика [Электронный ресурс] // Вопросы экономики. – 2008. – Режим доступа : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/4/06.pdf>.

31. Государственно-частное партнерство в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.arzinger.ua/file_collection/ua/book_PPP_A5_rus.pdf.

32. Гржебин А. Экономическая политика / А. Гржебин. – Москва : ТЕРРА, 1995. – 239 с.

33. Гришина О. А. Теория финансового посредничества государства в рыночной экономике / О. А. Гришина // Сборник научных статей «Развитие российского рынка товаров и услуг для государственных нужд». – Москва : ГОУ ВПО «РЭА им. Г. В. Плеханова», 2008. – С. 25–33.

34. Грошово-кредитна та фінансова статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_i.

35. Гук Н. А. Теоретичні підходи до управління економічною безпекою регіонів [Електронний ресурс] / Н. А. Гук. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/19_4/278_Guk_19_4.pdf.

36. Гусаров В. С. Формирование конкуренто-

способности региона на современном этапе Российской Федерации (На материалах Республики Коми) : дис. ... канд. экон. наук. : 08.00.05 [Электронный ресурс] / В. С. Гусаров. – Москва : МЭИ, 2004. – 185 с. – Режим доступа : <http://www.dslib.net/economika-xoziajstva/gusarov.html>.

37. Д'яченко Ю. Ю. Визначення потреби у навчанні персоналу підприємств за допомогою теорії людського капіталу / Ю. Ю. Д'яченко // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2008. – № 3 (13). – С. 74–78.

38. Дегтярьова І. О. Механізми управління конкурентоспроможністю регіону: сутність та місце у системі механізмів управління державою [Електронний ресурс] / І. О. Дегтярьова // Державне будівництво. – 2011. – № 1. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2011-1/doc/4/06.pdf>.

39. Дегтярьова І. О. Фактори підвищення конкурентоспроможності сучасного регіону [Електронний ресурс] / І. О. Дегтярьова. – Режим доступу : http://academy.gov.ua/ej/ej9/doc_pdf/Degtyareva_IU.pdf.

40. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : монографія / за ред. З. С. Варналія. – Київ : НІСД, 2007. – 820 с.

41. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>. – Дата звернення 2016 р.

42. Дерябина М. Государственно-частное партнерство : теория и практика (Часть 1) [Электронный ресурс] / М. Дерябина. – Режим доступа : <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/736081/>.

43. Десслер Г. Управление персоналом / Г. Десслер ; пер. с англ. – Москва : БИНОМ, Лаборатория знаний, 2004. – 799 с.

44. Довгань Л. Є. Формування організаційно-

економічного механізму ефективного управління підприємством [Електронний ресурс] / Л. Є. Довгань, П. О. Дудукало // Экономический вестник НТУУ «КПИ». – Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/ru/node/376>.

45. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.

46. Домрачев В. М. Формування монетарної політики в Україні : монографія / В. М. Домрачев. – Київ : Видавництво «Логос», 2012. – 467 с.

47. Дутченко О. О. Підвищення конкурентоспроможності регіонального розвитку шляхом забезпечення економічної безпеки регіону на прикладі Сумської області / О. О. Дутченко, О. М. Дутченко // Молодий вчений. – 2014. – № 5 (08). – С. 97–100.

48. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – 2-ге вид. – Київ : КНЕУ, 2004. – 528 с.

49. Економіка України за 1990–2009 роки / за заг. ред. Акад. НАН України В. М. Гейця [та ін.] ; НАН України ; Ін-т економ. та прогноз. – Київ : Держкомстат України, 2010. – 112 с.

50. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – Київ : Ін-т екон. та прогноз. ; Фенікс, 2003. – 1008 с.

51. Ефимова Л. И. Некоторые модели государственно-частных партнерств: тенденции и зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.eatc.ru/rus/doc.id_71.book_1.php.

52. Ефремов К. И. Вопросы оценки экономической безопасности региона / К. И. Ефремов, Е. И. Георгадзе // Вопросы статистики. – 2002. – № 2. – С. 57–59.

53. Європейська комісія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Minimum_wage_statistics/. – Дата звернення 2016 р.

54. Єпіфанов А. О. Регіональна економіка / А. О. Єпіфанов, І. В. Сало. – 2-ге видання. – Київ : Наукова думка, 2000. – 344 с.

55. Жилиєва Н. М. Механізм підвищення конкурентоспроможності регіону в умовах глобалізації / Н. М. Жилиєва // Сталий розвиток економіки : Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 1. – С. 124–128.

56. Жук Є. Зарубіжна практика регулювання фінансових ринків [Електронний ресурс] / Є. Жук. – Режим доступу: http://www.u-fin.com.ua/analit_mat/drn/020.htm. – Назва з екрана.

57. Забезпечення конкурентоспроможності регіонів у контексті активізації економічного розвитку / О. Ю. Бобровська, Т. О. Савостенко, І. Е. Польська [та ін.] ; за заг. ред. О. Ю. Бобровської. – Дніпропетровськ : ДРІДУ НАДУ, 2013. – 48 с.

58. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицях: учебное пособие / П. С. Завьялов. – Москва : ИНФРА, 2002. – 496 с.

59. Загородній А. Г. Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – Київ : Знання, 2007. – 1072 с.

60. Заїнчковський А. О. Сучасний стан та перспективи розвитку підприємств кондитерської галузі України [Електронний ресурс] / А. О. Заїнчковський ; Національний університет харчових технологій. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/21868/1/9.pdf>.

61. Закон України «Про державно-приватне

партнерство» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2010. – № 40. – С. 524.

62. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» // Відомості Верховної Ради України ; закон від 26.11.2015 № 848-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/848-19>.

63. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» // ВВРУ. – 2012. – № 19–20. – С. 166.

64. Запатрина И. Публично-частное партнерство в Украине : перспективы использования для реализации инфраструктурных проектов и предоставления публичных услуг / И. Запатрина // Экономика и прогнозирование. – 2010. – № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrppp.com/images/stories/PPP_econ_forec_Zapatr_1.pdf.

65. Запатрина И. Развитие государственной поддержки публично-частного партнерства в Украине / И. Запатрина // Экономика и прогнозирование. – 2011. – № 3.

66. Запатріна І. В. Проблеми розвитку державно-приватного партнерства в Україні як фактор макроекономічного зростання / І. В. Запатріна, Т. Б. Лебеда // Економіст. – 2011. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrppp.com/images/stories/PPP_Economist_1.pdf.

67. Захарчин Г. М. Забезпечення конкурентоспроможності та розвиток організаційної культури підприємства: сучасна парадигма і прикладний аспект : монографія / Г. М. Захарчин, Л. С. Лісовська, А. А. Терехух. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 440 с.

68. Инновации в строительном кластере: барьеры и перспективы. Отчет инновационного бюро «Эксперт»

[Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.info-expert.ru/consulting/building/.

69. Иванов Ю. Б. Оцінка стійкості регіональних кластерних структур в аспекті їх ресурсного потенціалу / Ю. Б. Иванов, А. Д. Олійник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vlp.com.ua/files/15_35.pdf.

70. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України [аналітичні матеріали] / за ред. І. Єгорова та ін. – Київ : Фенікс, 2011. – Т. 1. – 214 с.

71. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь [Електронний ресурс] / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. ; НАН України. – Київ, 2015. – 336 с. – Режим доступу : <http://ief.org.ua/docs/nr/4.pdf> 5.

72. Іщенко В. А. Аналіз шляхів використання світового досвіду поводження з твердими побутовими відходами в Україні / В. А. Іщенко, П. М. Турчик // Вісник ВПП. – 2012. – Вип. 2. – С. 25–30.

73. Катан Л. І. Фінансові ресурси підприємства та особливості їх формування [Електронний ресурс] / Л. І. Катан, А. І. Сидоренко. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?Op=1&z=3095>.

74. Качмарик Я. Д. Ефективність формування фінансових ресурсів підприємств / Я. Д. Качмарик, Р. І. Хуткий // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 138–144.

75. Киреев А. Международная экономика : в 2 ч. / А. Киреев. – Москва : Междунар. отношения, 1997. – 416 с. – Ч. 1 : Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства.

76. Кириленко І. Г. Проблеми фінансового забезпечення сільськогосподарського виробництва / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2005. – № 1. – С. 40–47.

77. Кір'ян Т. Професійне навчання кадрів на

виробництві: проблеми фінансово-економічного забезпечення / Т. Кір'ян, М. Дрозач // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 4. – С. 23–28.

78. Кірдіна О. Г. Інноваційний ресурс підвищення конкурентоспроможності національної економіки / О. Г. Кірдіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 1. – Т. 1. – С. 95–102.

79. Ковальова А. М. Фінанси / А. М. Ковальова // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 21–24.

80. Ковальська Л. Л. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика : монографія / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк : ЛНТУ, 2008. – 280 с.

81. Кожевникова В. Д. Конкурентоспроможність економіки регіону / В. Д. Кожевникова // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія «Економіка», вип. 7. – Львів : Коопосвіта, 2005. – С. 58–63.

82. Коломійчук В. С. Стратегічні засади соціально-економічного розвитку регіону / В. С. Коломійчук, Л. Т. Шевчук, С. Л. Шульц. – Тернопіль, 2002. – 278 с.

83. Колосюк А. А. Политика государственного регулирования социально – экономическим развитием региона / А. А. Колосюк // Экономика Крыма. – 2011. – № 2 (35). – С. 69–72.

84. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я. А. Жаліло, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та ін. ; за ред. Я. А. Жаліла. – Київ: НІСД, 2005. – 388 с.

85. Концепция развития лесного комплекса Северо-Западного федерального округа на период до 2020 года [Электронный ресурс]. – Вологда, 2009. – 51 с. – Режим доступа : <http://www.n-west.ru/meeting/?id=15&mid=59>.

86. Концепция технико-внедренческого парка в Тюмени [Электронный ресурс]. – Режим доступа :

www.admtyumen.ru/files/1011/2.

87. Корпорация Бисквит – Шоколад [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biscuit.com.ua/>.

88. Костюкевич Д. В. Методологические принципы совершенствования взаимодействия предпринимательских структур в региональном кластере / Д. В. Костюкевич, И. В. Ядрова // Актуальные проблемы экономики, политики и права. сб. научных трудов. – Мурманск : Мурманская академия экономики и управления, 2008. – С. 179–189.

89. Кравцова Л. В. Инновационная политика в Украине [Электронный ресурс] / Л. В. Кравцова, Е. В. Пахомова. – Режим доступа : http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/42915.doc.htm б.

90. Краснов Ю. М. Прогнозування чисельності фахівців і підготовки кваліфікованих кадрів / Ю.М. Краснов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 6 (85). – С. 132–135.

91. Лазарева Є. Дослідження закономірностей інноваційних перетворень у регіональній економіці / Є. Лазарева // Економіст. – 2009. – № 9. – С. 35–37.

92. Ланська С. П. Удосконалення системи професійного розвитку працівників на виробництві в Україні: урахування зарубіжного досвіду / С. П. Ланська // Вісник ДНУ – Донецьк : ДонНУ, 2009. – С. 207–212. – Серія В «Економіка і право». Спецвипуск, Т. 1.

93. Левицька А. О. Система показників оцінки конкурентоспроможності підприємства: аналіз існуючих підходів / А. О. Левицька // X Міжнародна науково-практична конференція. – 2013.

94. Лихачёв В. Практический анализ современных механизмов государственно-частного партнерства в зарубежных странах, или как реализовать ГЧП в России /

В. Лихачев, М. Азанов // Государственно-частное партнерство в зарубежных странах, или как реализовать ГЧП в России / Совет Федерации Федерального Собрания Российской Федерации. – ООО «Издательство журнала «Финансы, экономика, безопасность», 2009. – 51 с.

95. Майовець Є. Розвиток фінансових ринків як передумова економічного зростання в Україні / Є. Майовець, Х. Флюд // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 88–91.

96. Макроекономічні показники [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/files/macro/macro.rar>.

97. Марков Л. С. Экономические кластеры : понятия и характерные черты [Электронный ресурс] Л. С. Марков – Режим доступа : <http://econom.nsc.ru/ieie/SMU/conference/articles/%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%9B%D0%A1.doc>.

98. Матеріали XII Петербурзького міжнародного економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // [http // www.forumspb.omn_forum](http://www.forumspb.omn_forum).

99. Мельник К. М. Формування фінансових ресурсів у сільськогосподарських виробничих кооперативах та напрями їх використання / К. М. Мельник // Економіка АПК. – 2006. – № 11. – С. 73–80.

100. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах РФ [Электронный ресурс]. – Москва, 2008. – 74 с. – Режим доступа : <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/politic/doc201001081642>.

101. Мировая экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ereport.ru/articles/firms/finance.htm>.

102. Митенев В. В. Теоретико-методологические основы кластерных систем [Электронный ресурс] /

В. В. Митенев, И. М. Гулый. – Режим доступа : http://journal.vscs.ac.ru/php/jou/36/art36_03.php.

103. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org>. – Дата звернення 2016 р.

104. Міценко Н. Г. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах / Н. Г. Міценко, О. С. Смик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.3. – С. 243–247.

105. Мішенін Є. В. Концептуальні засади розвитку механізмів державно-приватного партнерства в лісоресурсній сфері / Є. В. Мішенін, Г. А. Мішеніна // Економіст. – 2010. – № 12. – С. 23–26.

106. Концептуальні принципи та механізми організаційно-інноваційного розвитку кластерних структур у сфері поводження з відходами / Є. В. Мішенін, І. Є. Ярова, Н. В. Мішеніна, Г. А. Мішеніна // Стале природодокористування. – 2014. – № 4. – С. 28–37.

107. Мішенін Є. В. Соціально-економічні та фінансові проблеми сталого сільського розвитку : монографія / Є. В. Мішенін, Р. П. Косодій, В. М. Бутенко. – Суми : ТОВ ТД «Папірус», 2011. – 334 с.

108. Мішенін Є. В. Стратегічні реалізації еколого-орієнтованого логістичного управління виробничою системою підприємства / Є. В. Мішенін // Економічний часопис – XXI. – 2015. – № 3–4 (1). – С. 64–67.

109. Мішеніна Г. А. Кластеризація як ринковий інструмент інноваційного просторового розвитку природогосподарювання / Г. А. Мішеніна // Соціально-економічна мотивація інноваційного розвитку регіону : монографія ; за заг. ред. д-ра екон. наук, професора О. В. Прокопенко. – Суми : Сумський державний університет, 2012. – С. 492–507.

110. Мішеніна Н. В. Еколого-економічна оцінка

інноваційно орієнтованого виробництва в системі формування конкурентних переваг підприємств-природокористувачів / Н. В. Мішеніна, О. М. Дутченко, Г. А. Мішеніна // Збалансоване природокористування. – 2015. – № 3. – С. 40–46.

111. Міщенко В. С. Організаційно-економічний механізм поводження з відходами в Україні та шляхи його вдосконалення / В. С. Міщенко, Г. П. Виговська. – Київ : Наукова думка, 2009. – 294 с.

112. Удосконалення системи управління відходами в Україні в контексті європейського досвіду / В. С. Міщенко, Г. П. Виговська, Ю. М. Маковецька, Т. Л. Омеляненко. – Київ : Лазурит-Поліграф, 2012. – 120 с.

113. Міщенко В. С. Нормативно-правові та економічні аспекти поводження з відходами в Україні [Електронний ресурс] / В. С. Міщенко, Г. П. Виговська. – Режим доступу : <http://waste.ua/eco/2012/wastemanagement/legislation/>.

114. Міщенко В. І. Поняття системного ризику та підходи до визначення системно значущих банків / В. І. Міщенко, С. В. Науменкова // Проблеми інтеграції України у світовий економічний простір. – 2014. – № 105. – С. 186–196.

115. Назаров М. І. Конкурентоспроможність регіону: суть та властивості [Електронний ресурс] / М. І. Назаров // «Ефективна економіка» – 2013. – № 10. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2438>.

116. Назиров К. З. Інституційні засади конкурентоспроможності національної економіки [Електронний ресурс] / К. З. Назиров. – Режим доступу : Instytutsiini_zasady_konkurentospromozhnosti_natsionalnoi_e_konomiky.

117. Наукова та інноваційна діяльність в Україні – 2000–2017 [Електронний ресурс] // Держстат України : стат. зб. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

118. Науменкова С. В. Роль державних банків у

забезпеченні стабільності фінансової системи / С. В. Науменкова, В. І. Міщенко // Economics, management, law: problems and prospects. Collection of scientific articles. Volume 2. – Agenda Publishing House, United Kingdom, 2015. – № 2. – С. 83–86.

119. Наумов В. А. Экономическая эффективность формирования кластерного образования в нефтегазовом регионе [Электронный ресурс] / В.А. Наумов // Нефтегазовое дело, 2006. – Режим доступа : <http://www.ogbus.ru>.

120. Національна економіка : навч. посіб. ; / за заг. ред. О. В. Носової. – Київ : Центр навчальної літератури, 2013. – С. 187–210.

121. Національна стратегія поводження з твердими побутовими відходами в Україні: стратегія та план дій, грудень 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://193.84.90.197/есоііЬ/2/ right.html>. – Заголовок з екрана.

122. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>. – Дата звернення 2016 р.

123. Нестерчук Ю. О. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [Электронный ресурс] / Ю. О. Нестерчук. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2010_6/pdf/6_2.pdf.

124. Новые возможности для развития города и бизнеса. Государственно-частное партнерство [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stroygorhoz.ru/2010>.

125. Огляд кондитерського ринку України : Національне рейтингове агентство Рюрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mrik.com.ua>.

126. Озерчук О. В. Роль державної фінансової

політики у стимулюванні розвитку інновацій в Україні / О. В. Озерчук. – 2007. – № 8. – С. 99–104.

127. Офіційний сайт «АВК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avk.ua/ua/uk>.

128. Офіційний сайт «КОНТИ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.konti.com/ua>.

129. Офіційний сайт Кондитерської корпорації «РОШЕН» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.roshen.com/ua/>.

130. Офіційний сайт «Полтава кондитер» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dominik.ua/index.php?lang=ua>.

131. Офіційний сайт Головного управління статистики України у Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа : <http://www.sumy.ukrstat.gov.ua/>.

132. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа : [//www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

133. ПАТ «Крафт ФудзУкраїна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua.mondelezinternational.com/>.

134. Петренко Ю. В. Оптимізація джерел фінансових ресурсів підприємств / Ю. В. Петренко // Фінанси України. – 2000. – № 6. – С. 91–95.

135. Пікалова Н. О. Економічна суть фінансових ресурсів підприємства [Електронний ресурс] / Н. О. Пікалова, О.І. Бобирь // Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=165>.

136. Плачинда В. Класифікація режимів валютного курсу / В. Плачинда // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 8. – С. 31–35.

137. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях / В. Плюта ; пер. с польск.

В. В. Иванова. – Москва : Финансы и статистика, 1989. – 175 с.

138. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

139. Полетаєв О. О. Фінансові проблеми інноваційного розвитку вітчизняних підприємств та шляхи їх розв'язання [Електронний ресурс] / О. О. Полетаєв : збірник наукових праць НУК, 2014. – № 1. – Режим доступу : <http://jnn.nuos.edu.ua/article/view/24661/23240>.

140. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – Москва : Вильяме, 2000. – С. 174–191.

141. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. ; под ред. В. Д. Щетинина]. – Москва : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.

142. Порядок надання цільових пільгових державних кредитів для здобуття вищої освіти : Постанова КМУ від 16 червня 2003 р. № 916, Київ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/916-2003-%D0%BF>.

143. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11 січня 2001 року № 2210-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.

144. Про інноваційну діяльність : Закон України // Голос України, 2002. – № 144. – С. 10–15.

145. Про основи державної політики в сфері науки та науково-технічної діяльності. Закон України від 13.12.1991 // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 12.

146. Програма економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT0030.html/.

147. Програма економічного та соціального розвитку Сумської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документа : <http://sm.gov.ua/uk/2012-02-03-08-03-13.html>.

148. Пройда-Носик Н. Н. Фінансові ресурси підприємства / Н. Н. Пройда-Носик, С. С. Грабарчук // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 96–103.

149. Прокопець Л. В. Складові підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л. В. Прокопець // Збірник наукових праць Буковинського університету. – 2011. – № 7. – С. 37–47.

150. Пыльтяй А. Финансовые механизмы государственно-частного партнерства [Электронный ресурс] / А. Пыльтяй. – Режим доступа : http://www.ukrppp.com/images/stories/Fin_Mechanisms_PPP_2011.pdf.

151. Рибаківа О. В. Конкуренція і конкурентоспроможність: економічна суть та фактори підвищення [Електронний ресурс] / О. В. Рибаківа // Науковий вісник Академії муніципального управління. – 2009. – Сер. «Економіка» ; вип. 7. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_um/Nvamu_ekon/2009_7/09rovaif.pdf.

152. Романенко О. А. Проблеми аналізу формування фінансових ресурсів підприємств в сучасних умовах в Україні / О. А. Романенко // Збірник матеріалів міжнародної міжвузівської науково-практичної конференції // Удосконалення системи обліку, аналізу та аудиту як складової інформатизації суспільства. – Тернопіль ; Мукачєво, 2004. – С. 311–315.

153. Россіхіна О. Є. Основні фактори конкурентоспроможності підприємства / О. Є. Россіхіна // Держава та регіони. – 2010. – № 2. – С. 184–187.

154. Сабліна Н. В. Использование метода таксономии

для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н. В. Саблина, В. А. Теличко // Бизнес Информ. – 2009. – № 3. – С. 78–82.

155. Самофалов В. Китай – США: «велика двійка» чи нова холодна війна? / В. Самофалов // Дзеркало тижня. – 2013. – № 28. – С. 11.

156. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org>. – Дата звернення 2016 р.

157. Сладкевич В. П. Сучасний менеджмент організації : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В. П. Сладкевич, А. Д. Чернявський. – Київ : МАУП, 2007. – 488 с.

158. Смирнов Е. Е. Новые возможности для привлечения инвестиций в регионы / Е. Е. Смирнов // Инвестиционный банкинг. – 2006. – № 4.

159. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. ; отв. ред. Л. И. Абалкин. – Москва : Наука, 1993. – 570 с.

160. Соснова С. Новые возможности для развития города и бизнеса. Государственно-частное партнерство [Электронный ресурс] / С. Соснова. – Режим доступа : <http://www.g-k-h.ru/directory/articles/733616/>.

161. Социология: энциклопедия / А. А. Грицанов, В. Л. Абушенко, Г. М. Евелькин и др. – Минск : Книжный Дом, 2003. – 1312 с.

162. Статистика Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/>.

163. Стахів О. Проведення оцінки персоналу на підприємстві з метою стимулювання працівників до підвищення кваліфікації / О. Стахів // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 1. – С. 29–35.

164. Стручок В. С. Проблеми функціонування полігонів твердих побутових відходів у Тернопільській

області і шляхи їх вирішення / В. С. Стручок, О. С. Стручок // Матеріали наук.-практ. конф. «Полігони твердих побутових відходів. Проблеми управління та екологічного регулювання», Яремча, Івано-Франківської обл. 25–29 лютого 2008 р. – Київ : НПП «Екологія, Наука, Техніка», 2008. – С. 11–13.

165. Тидор С. Н. Система взаимодействия государства и бизнеса на территории / С. Н. Тидор, Н. П. Фомичев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 28–40.

166. Ткаченко В. Г. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов ; под ред. В. Г. Ткаченко, В. И. Богачева. – Ровеньки ; Луганск : «Наука», 2007. – 330 с.

167. Ткаченко Н. В. Моніторинг проблемної заборгованості у роздрібному банківському кредитуванні / Н. В. Ткаченко, А. М. Харченко // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 170–175.

168. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt1315_u.htm.

169. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Стюарт Томас. А. – Москва : Перспектива, 2007. – С. 61.

170. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – Москва : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

171. Томчак В. М. Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / В. М. Томчак // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 11 (102). – С. 73–76.

172. Торговой войны между США и Китаем может и не случиться [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.forexpf.ru/news/2016/11/14/b9q5-torgovoj-vojny-mezhdu-ssha-i-kitaem-mozhet-i-ne-sluchitsya.html>.

173. Трухан О. Л. Формування та стратегічний розвиток конкурентних переваг агропромислових підприємств / О. Л. Трухан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 7 (98). – С. 118–121.

174. Удосконалення економічних механізмів управління у сфері поводження з відходами на державному та регіональному рівнях // Економіст. – 2013. – № 12. – С. 19–21.

175. Украинский прокат попал под индийские санкции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://biz.liga.net/ekonomika/industriya/novosti/3553631-ukrainskiy-prokat-popal-pod-indiyskie-sanktsii.htm>.

176. Україна у вимірі економіки знань / за ред. акад. НАН України В. М. Гейця. – Київ : Основа, 2006. – 592 с.

177. Умови надання кредитів на здобуття освіти молоддю банками України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.osvita.org.ua/student/studying/articles/6.html>.

178. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – Москва : Маркетинг, 2002. – 892 с.

179. Фещенко А. О. Основні проблеми інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості в Житомирській області [Електронний ресурс] / А. О. Фещенко // XIII Міжнародна наукова інтернет-конференція «Соціум. Наука. Культура» (25–27 січня 2017 року). – Режим доступа : <http://intkonf.org/feschenko-a-osnovni-problemi-innovatsiyogo-rozvitku-pidpriemstv-harchovoyi-promislovosti-v-zhitomirskiy-oblasti/>.

180. Філімоненков О. С. Фінанси підприємств : навч. посіб. / О. С. Філімоненков. – 2-ге вид., переробл. і допов. – Київ : МАУП, 2004. – 328 с.

181. Хвесик Ю. М. Методологічні засади дослідження взаємозв'язку конкурентних переваг і конкурентоспроможності підприємств АПК / Ю. М. Хвесик // Економіка та держава. – 2009. – № 4. – С. 31–33.

182. Черевко Д. Г. Конкурентоспроможність підприємства як характеристика його економічного стану / Д. Г. Черевко // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 114–121.

183. Концепція вдосконалення сфери поводження з відходами в Україні на інноваційних засадах / Є. П. Шаго та ін. // Вісник ВПП. – 2011. – Вип. 6. – С. 17–19.

184. Шевельова С. О. Конкурентоспроможність молочного підкомплексу : монографія / С. О. Шевельова. – Тернопіль : Збруч, 2001. – 408 с.

185. Шевченко Н. О. Державна підтримка забезпечення цінової конкурентоспроможності сільського господарства на внутрішньому і зовнішньому ринках // Інвестиції, практика та досвід. – 2010. – № 7. – С. 74–75.

186. Шестак О. В. Сучасний стан та тенденції розвитку кондитерської галузі / О. В. Шестак // Серія «Актуальні проблеми розвитку українського суспільства». – Харків : НТУ «ХПІ», 2013. – № 6 (980). – С. 132–137.

187. Шпикуляк О. Г. Проблеми розвитку та регулювання аграрного ринку / О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 120–127.

188. Шпильова В. О. Особливості конкурентоспроможності регіонів в умовах України / В. О. Шпильова // Збірник наукових праць ЧДТУ. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – № 24. – С. 184–187. – (Серія «Економічні науки»).

189. Юринець З. В. Інноваційні стратегії в системі підвищення конкурентоспроможності економіки України [Електронний ресурс] / З. В. Юринець. – Режим доступу : http://www.lnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2016/11/dis_yurynet_s.pdf.

190. Яркіна Т. В. Основи економіки підприємства : учебное пособие [Электронный ресурс] / Т. В. Яркіна. – Режим доступу : <http://www.aup.ru/books/m64/>.

191. 2016 Global Top 100 Candy Companies [Електронний ресурс]. – 2016. – Режим доступу : <http://www.candyindustry.com/2016-Global-Top-100-Part-1>.

192. Annual Report on Exchange Arrangements and Exchange Restrictions 2014 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.imf.org/external/pubs/nft/2014/areaers/ar2014.pdf>.

193. Becker G. Human Capital and the Rise and Fall of Families / G. Becker, N. Tomas // Journal of Labor Economics – 1986. – Vol. 4, № 1.

194. Black J. Tools for regulatory quality and financial sector regulation: a cross-country perspective / J. Black, S. Jacobzone // OECD Working Papers on Public Governance. – 2009. – № 16. – 96 p.

195. Das U. S. Does Regulatory Governance Matter for Financial System Stability? An Empirical Analysis / U. S. Das, M. Quintyn, K. Chenard // IMF Working Paper WP/04/89. – 2004. – 44 p.

196. Davis N. Role of government in capital market development: report for the market development taskforce [Electronic resource] / N. Davis. – Access mode : <http://www.med.govt.nz/business/economic-development/pdf-docs-library/cmd-taskforce-research/role-of-government-in-capital-market-development.pdf>. – Title from the screen.

197. Delmon J. Private sector investment in infrastructure: Project Finance, PPP Projects and Risk. The World Bank and

Kluwer Law International. – 2009. – P. 7.

198. Denison E. F. The Sources of Economic Growth in the United States and the Alternatives Before Us, Committee for Economic Development / E. F. Denison. – New York, 1962. – P. 53–67.

199. Dollar D. The Global Competitive / D. Dollar, E. Wolf // Journal of International Economics. – 2003. – № 27 (3–4). – Oxford university press.

200. ECB: Statistics [Electronic resource] / European Central bank. – Access mode : <http://www.ecb.int/stats/html/index.en.html>. – Title from the screen.

201. Krugman P. Competitiveness: a Dangerous obsession / P. Krugman // In: Competitiveness. An International Economics Reader. – New York : Foreign Affairs, 1994.

202. Lund R. Keeping America at Work / R. Lund, G. Hansen. Wash., 1986. – P. 92.

203. Osborne S. Managing Public-Private Partnerships for Public Services: An International Perspective / S. Osborne. – London : Routledge, 2000. – P. 29–38, 34–35.

204. Porter M. The Competitive Advantage of Nations / M. Porter. – New York : Free Press, 1990. – 437 p.

205. PPI Project Database. World Bank and PPIAF [Electronic resource]. – Access mode : <http://ppi.worldbank.org/explore/ppi>.

206. Public-Private Partnerships in Infrastructure. – Days 2008, December 15–18. – 2008. – Washington, D. C. : Edited by Periklis Saragiotis, PPP Program, World Bank Institute. – Day 2.

207. Sleem K. A Theoretical Role for Government in the Financial Markets [Electronic resource] / K. Sleem. – Access mode : http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1354989mode. – Title from the screen.

208. World Development Indicators. The World Bank. 14 October, 2016 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.worldbank.org>.

Наукове видання

Кривенко Лариса Володимирівна,
Мішенін Євген Васильович,
Макаренко Михайло Ілліч та ін.

**СУЧАСНІ МЕХАНІЗМИ
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Монографія

За загальною редакцією доктора економічних наук,
професора Л. В. Кривенко

Художнє оформлення обкладинки Є. О. Каби
Редактори: С. М. Симоненко, М. Я. Сагун
Комп'ютерне верстання О. М. Дутченка

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 19,30. Обл.-вид. арк. 18,19. Тираж 300 пр. Зам. №

Видавець і виготовлювач
Сумський державний університет,
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3062 від 17.12.2007.