



ISSN 0131-775X

ЕКОНОМІКА України

науковий журнал

2/2015

ПЕРЕДПЛАТА – 2015

ДО УВАГИ

ПЕРЕДПЛАТНИКІВ І ЧИТАЧІВ

УМОВИ ПЕРЕДПЛАТИ НА ЖУРНАЛ

«ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ»

Вартість поточної передплати у I півріччі 2015 р. становить:

на 1 місяць – 36 грн. 85 коп.

на 3 місяці – 110 грн. 55 коп.

на 6 місяців – 221 грн. 10 коп.

У “Каталозі видань України” (стор. 124)

індекс українського видання – 74158

індекс російського видання – 74159

**Оформити передплату на журнал
«Економіка України»**

**Ви можете у будь-якому відділенні
поштового зв'язку України**

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ
МІНІСТЕРСТВА ЕКОНОМІЧНОГО
РОЗВИТКУ І ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ,
МІНІСТЕРСТВА ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ТА НАЦІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ НАУК УКРАЇНИ

Економіка України

2 (639)

ЛЮТИЙ

2015

**Видається
з вересня
1958 р.**

Виходить щомісяця

З М І С Т

Стор.

МЕТОДИ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

- СКРИПНИЧЕНКО М. І. – Макроекономічна збалансованість і критичні дисбаланси в економіці України 4

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

- ЛЕБЕДЕВА В. К. – Економіко-теоретичні аспекти зміни діяльності 24

ФІНАНСИ. ПОДАТКИ. КРЕДИТ

- РЯБІНІНА Л. М. – Генезис та докорінні відмінності парадигми сучасних традиційного та ісламського банків як посередників грошового ринку 36
- РАДІОНОВ Ю. Д. – Проблеми реалізації бюджетних інвестицій 48

ПИТАННЯ РОЗВИТКУ АПК

- ДЕМ'ЯНЕНКО С. І., КОВАЛЬ В. М. – Засади формування інструментів інвестиційної діяльності аграрних підприємств 61

ПРОБЛЕМИ ВИЩОЇ ШКОЛИ

- КАЛЕНЮК І. С., КУКЛІН О. В., ЯМКОВИЙ В. А. – Сучасні ризики розвитку вищої освіти в Україні 70

СВІТОГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

- СОКОЛОВА З. С. – Аналіз трансакційних витрат регіонального економічного співробітництва з країнами – членами ОХАДА 84

Засновники: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України,
Міністерство фінансів України,
Національна академія наук України

Головний редактор: ГЕГЦЬ В.М.

Заступник головного редактора: КОРНІЄНКО І.В.

Редакційна колегія: БИСТРЯКОВ І.К., БОРОДІНА О.М., БУДКІН В.С., ГНИБІДЕНКО І.Ф.,
ГРІНБЕРГ Р.С., ГРИЦЕНКО А.А., ДАНИЛЕНКО А.І., ЕРВЕ Ж.-Ж., ЄФИМЕНКО Т.І.,
ЗВЕРЯКОВ М.І., ЗИМОВЕЦЬ В.В., КОЛОДКО Г.В., КРЕДІСОВ А.І., КУДРЯШОВ В.П.,
ЛІБАНОВА Е.М., МАЗАРАКІ А.А., МАКСЮТА А.А., МАНЦУРОВ І.Г., МОЛДАВАН Л.В.,
МЯРКОВСЬКИЙ А.І., НІКІТЕНКО П.Г., НИЖНИК О.М., ОСАУЛЕНКО О.Г., ПАВЛЕНКО А.Ф.,
ПАНЧЕНКО Є.Г., ПАПАВА В.Г., ПАРНЮК В.О., РИБАК С.О., СІДЕНКО В.Р., СТАТТЄВ С.,
ТАРАСЕВИЧ В.М., ЧЕРНЯК О.І., ШРЕТТЛЬ В., ЯКУБОВСЬКИЙ М.М.

Коректор *Г.І. Пасека*

Комп'ютерна верстка *В.І. Загорний*

Адреса редакції: 01015, Київ-15, вул. Московська, 37/2.

Реєстраційне свідоцтво КВ № 1027 від 26 жовтня 1994 р.

Телефони: заст. головного редактора 280-52-75,
директора 280-32-71,

завідуючого редакцією 280-31-10 (тел./факс),

<http://www.economukraine.com.ua>

e-mail: ecoua@mail.ru

Рекомендовано до друку редакційною колегією журналу

(протокол № 24 від 25 грудня 2014 р.)

Підписано до друку 30.01.15. Формат 70x108¹/16. Папір офсетний. Офсетний друк. Ум. друк. арк. 8,4.

Ум. фарб. відб. 8,8. Облік. вид. арк. 11. Загальний тираж 545.

Віддруковано у ТОВ "Наш формат"

02105, Київ, пр. Миру, 7, к. 45.

Реєстраційне свідоцтво ДК № 4540 від 7 травня 2013 р.

При передруку посилання на журнал "Економіка України" обов'язкове.

CONTENTS

Pages

METHODS OF ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING

- SKRYPNYCHENKO M. I.** – Macroeconomic balance and critical disbalances
in Ukraine's economy 4

PROBLEMS OF ECONOMIC THEORY

- LEBEDEVA V. K.** – Economic-theoretic aspects of job rotation 24

FINANCES. TAXES. CREDIT

- RYABININA L. M.** – The genesis and the fundamental differences
of the paradigms of modern traditional and Islamic banks as intermediaries
on the money market 36
- RADIONOV Yu. D.** – Problems of a realization of budgetary investments 48

QUESTIONS OF THE DEVELOPMENT OF AIC

- DEM'YANENKO S. I., KOVAL' V. M.** – Principles of the formation of tools
for the investment activity of agrarian enterprises 61

PROBLEMS OF HIGHER SCHOOLS

- KALENYUK I. S., KUKLIN O. V., YAMKOVYI V. A.** – Modern risks
of the development of higher education in Ukraine 70

WORLD ECONOMIC TIES: TRENDS OF THEIR DEVELOPMENT

- SOKOLOVA Z. S.** – Analysis of the transaction costs for regional economic
cooperation with member-states of OHADA 84

“ECONOMY OF UKRAINE”, the scientific journal
of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine,
Ministry of Finances of Ukraine,
and National Academy of Sciences of Ukraine.

The journal is monthly published since September 1958.

Phones: (044) 280-52-75, (044) 280-32-71, Fax: (044) 280-31-10,

<http://www.economukraine.com.ua>

e-mail: ecoua@mail.ru

Address of the Editorial Board: 37/2, Moskovs'ka Str., Kyiv-15, Ukraine.

МЕТОДИ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

УДК 330.342.001.3:330.3

М. І. СКРИПНИЧЕНКО,
професор, доктор економічних наук,
завідділом моделювання та прогнозування економічного розвитку
ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України"
(Київ)

МАКРОЕКОНОМІЧНА ЗБАЛАНСОВАНІСТЬ І КРИТИЧНІ ДИСБАЛАНСИ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Окреслено підходи до формалізації макроекономічних балансів. Запропоновано матрицю аналітичних співвідношень макроекономічних рахунків. Розкрито особливості міжсекторного взаємовпливу факторів розвитку в системі сумісних рівнянь за показниками, що характеризують макроскладові ВВП, бюджету, платіжного балансу, грошові агрегати тощо. Здійснено кількісний аналіз індикаторів ідентифікації критичних дисбалансів, які сигналізують про наявність загальної макроекономічної незбалансованості та суттєвих секторних дисбалансів в Україні у 2013–2014 рр. та у прогнозованому періоді 2015 р.

Ключові слова: макроекономічні рахунки, балансові моделі, тотожності національного доходу, бюджетні обмеження, критерії Процедури оцінки макроекономічного дисбалансу ЄС, ідентифікація критичних дисбалансів, економіка України.

M. I. SKRYPNYCHENKO,
Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Head of the Department of Modeling and Forecasting of Economic Development,
Institute for Economics and Forecasting of the NAS of Ukraine
(Kyiv)

MACROECONOMIC BALANCE AND CRITICAL DISBALANCES IN UKRAINE'S ECONOMY

Some approaches to the formalization of macroeconomic balances are outlined. A matrix of analytical relations for macroeconomic accounts is proposed. Specific features of the intersectoral interinfluence of the factors of development in a system of joint comparisons by the indicators that characterize the macrocomponents of the GDP, budget, balance of payments, money aggregates, etc. are clarified. The quantitative analysis of the indicators for the identification of critical disbalances, which signalized the presence of a general macroeconomic disbalance and essential sectoral disbalances in Ukraine in 2013–2014 and in the forecasted year of 2015, is realized.

Keywords: macroeconomic accounts, balance models, identities of the national receipts, budgetary limitations, criteria of the Procedure of estimation of the macroeconomic disbalance of EC, identification of critical disbalances, Ukraine's economy.

На сучасному етапі, особливо протягом останніх років, в Україні досить гостро стоїть проблема аналізу чинників і складових забезпечення економічного зростання для нівелювання основних макроекономічних диспропорцій та стабілізації по-

Скрипниченко Марія Іллівна (Skrypnychenko Mariya Illivna) – e-mail: m.i.skrypnychenko@icloud.com.

дальшого економічного розвитку. В останньому звіті Світового банку щодо України зазначається: “Зростання ВВП залишилося на нульовій позначці у 2013 р., що супроводжувалося посиленням макроекономічних дисбалансів та структурних диспропорцій” *. Отже, зрозуміло, що макроекономічні дисбаланси, які можуть призводити до негативних соціальних та економічних явищ, необхідно вчасно ідентифікувати, щоб пом’якшити можливі кризові явища та їх наслідки.

Теоретичні концепції збалансованого розвитку

Серед головних сучасних економічних теорій, що визначають фактори і джерела економічного зростання з одночасним дотриманням основних макроекономічних пропорцій і балансів, за значущістю виокремлюють фіскальну антициклічну теорію, запропоновану Дж.М. Кейнсом, і неокласичну школу західної економічної думки, відомими представниками якої є П. Самуельсон і М. Фрідмен.

Теоретична концепція Дж.М. Кейнса базується на загальноекономічних постулатах. Ринкова економіка є внутрішньо нестабільною, не може “саморегулюватися” і не здатна оптимально перерозподіляти ресурси відповідно до загальносуспільних інтересів, оскільки основні економічні механізми регулювання – ціни на товари і послуги, заробітна плата, процентні ставки – вважаються недостатньо гнучкими для автоматичного відновлення рівноваги на ринках. На думку кейнсіанців, великий вплив на розвиток економіки справляє державне регулювання, тому перед державою ставиться завдання утримувати економічну стабільність і збалансовувати економіку шляхом регулювання сукупного попиту через зміну державних витрат, рівня оподаткування і грошової пропозиції.

За Дж.М. Кейнсом, термін “сукупний попит” визначає рівновагу між сукупною пропозицією (виробництвом) і доходом, розподілом доходу за категоріями кінцевого використання: приватним споживанням, валовими приватними інвестиціями, державними витратами і чистим експортом, а також між доходом і зайнятістю, інвестиціями і заощадженнями. Відповідно, визначальною метою державної політики в подоланні економічної кризи і безробіття є саме ефективний попит, дослідження якого дозволило розкрити механізм функціонування системи в цілому і поставило питання аналізу макроекономічних показників: валового внутрішнього продукту, валового національного продукту, національного доходу, заощаджень і валових нагромаджень. Зміну державних витрат Дж.М. Кейнс та його послідовники вважали головним інструментом втручання держави у циклічний розвиток економіки, фактором формування національного доходу і впливу держави на основні компоненти сукупного попиту (споживчий та інвестиційний), дотримання рівноваги в економічному розвитку. Зростання державних витрат має забезпечити економічні умови для збалансування попиту і пропозиції на довгострокову перспективу.

На думку американського економіста А. Лернера, уряд може впливати на рівень зайнятості через державні закупівлі або продажі, надання кредитів або запозичення коштів, виплати субсидій та оподаткування юридичних і фізичних осіб. При цьому державні закупівлі, позики і субсидії сприяють пожвавленню виробництва і зайнятості, що є доцільним у період спаду і кризи; тоді ж, коли в економіці відбувається “перегрів”, підвищене оподаткування, державні кредити і продажі здатні стримувати надлишкове економічне зростання.

* Global Development Horizons : Capital for the Future - Saving and Investment in an Interdependent World. – Washington, DC : World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/13431>.

За Б. Хансеном, перерозподіл національного доходу в процесі оподаткування і отримання державних замовлень, трансфертів і субсидій призводить до створення так званого ефекту доходів і може справляти стимулюючу дію, що заохочуватиме споживчий попит та інвестиції, впливатиме на стан ліквідності фірм і домогосподарств і, відповідно, формуватиме ефект ліквідності.

Відомі праці американського економіста А. Оукена присвячено обґрунтуванню стратегічної мети державної політики щодо мінімізації "розриву" між потенційним (за умов повної зайнятості та максимального використання виробничих потужностей) і реальним ВВП, а також визначенню механізмів подолання існуючого "розриву". Для цього, на його думку, необхідно впроваджувати економічну політику стимулювання виробництва і досягнення повної зайнятості, яка долатиме циклічність економічного розвитку та запобігатиме формуванню кризових явищ.

Нові принципи державної економічної політики були запропоновані представниками неокласичної школи західної економічної думки. На відміну від кейнсіанської моделі економіки, неокласична економічна теорія передбачає, що ринкова економіка є внутрішньо стабільною, спроможною ефективно перерозподіляти ресурси і відновлювати порушену рівновагу за умов достатньої лібералізації та мінімального рівня державного регулювання, спрямованого на подолання дії чинників, що обмежують гнучкість цін на товарних, трудових і фінансових ринках та вільну конкуренцію. Згідно з неокласичною концепцією, вартість продукту створюється трьома головними виробничими факторами: капіталом, працею і землею. При цьому ефективність державних витрат розглядається з точки зору досягнення раціонального співвідношення між цими факторами з підвищенням рівня їх інтенсивного використання та пріоритетним збільшенням державних витрат на наукові дослідження та освіту. Особлива увага приділяється інвестиціям у людський капітал (Д. Ромер, П. Ромер) шляхом удосконалення та підвищення кваліфікації робочої сили як основного фактора виробництва за умов переходу до постіндустріальної (знанневої) економіки.

Прихильники теорії економіки пропозиції вважають недоцільною будь-яку політику, спрямовану на регулювання сукупного попиту. На їхню думку, політика держави має обмежуватися стимулюванням підприємницької діяльності та збільшенням сукупної пропозиції завдяки лібералізації ринку, розвитку конкуренції та зменшенню податків.

Неокейнсіанці у ролі головних засобів регулювання макроекономічної рівноваги у цілому вбачають ефективний попит з розширенням сфери державних фінансів і фінансуванням дефіциту бюджету шляхом внутрішніх і зовнішніх запозичень. Неоконсерватори, відповідно, виступають за підтримку загальної пропозиції, скорочення рівня перерозподілу сукупного доходу через бюджет і збалансування його дохідної та витратної частин. При цьому базова модель $AD-AS$ (сукупний попит – сукупна пропозиція) теоретично показує, як ринкова рівновага може формалізуватися на рівні національної економіки. Вона слугує схемою для пояснення дії основних макроекономічних процесів в економіці та їх наслідків на агрегованому рівні. Модель дає можливість дійти висновку про необхідність чи небажаність державного втручання в економіку.

Важливу роль у формуванні механізмів економічної політики відіграють монетаристи (М. Фрідмен) – сучасні послідовники неокласичних ідей державного регулювання з пріоритетним визначенням грошової політики, спрямованої на

дотримання усталеного процента приросту грошової маси відповідно до динаміки ВВП, цінних індексів, швидкості обігу грошей. Монетаристи головним фактором нестабільності вважають гнучку грошово-кредитну політику, орієнтовану на регулювання сукупного попиту. Вони акцентують увагу на необхідності вилучення грошей з переліку інструментів активного короткострокового регулювання сукупного попиту. Для зміцнення економічної стабільності монетаристи радять проводити довгострокову політику помірною нарощування обсягів грошової маси стабільними темпами, незалежно від коливань сукупного попиту, запобігаючи розвиткові процесів макроекономічної нестабільності.

Для досягнення певних стратегічних орієнтирів розвитку економіки важливими є дотримання збалансованості основних макроекономічних рахунків та усунення критичних дисбалансів, передусім між сукупним попитом і пропозицією, які проявляються в незадовільному стані балансів реального, бюджетного, грошового секторів економіки і платіжного балансу, високій інфляції, низьких темпах зростання або навіть скороченні обсягів випуску.

Макроекономічні баланси в системі національних рахунків

Забезпечити аналітичні розрахунки щодо обґрунтування можливостей економічного зростання та динамічного розвитку економіки можливо за допомогою макроекономічного моделювання ринкових процесів, зокрема з використанням системи національних рахунків (СНР), яка містить основні макроекономічні баланси. Виходячи з цього і використовуючи напрацьовані раніше підходи [1], нами розроблено відповідну матрицю аналітичних співвідношень макроекономічних рахунків (рис.), у якій подано головні трансакції національної економіки на макрорівні у формі окремих деталізованих підматриць узгоджених рахунків, а також поточні та капітальні трансакції (угоди) між основними економічними агентами на макрорівні: державним сектором, сектором домогосподарств (або приватним сектором), зовнішнім сектором і монетарною системою як посередницьким сектором.

Беручи за основу три базові взаємозалежності, що пов'язують виробництво і дохід, дохід і чисті трансферти з витратами та заощадженнями, заощадження і запозичення з придбанням активів, ми використали запропоновану нами матрицю для підтвердження тези про те, що тотожності національного доходу є відображенням, перш за все, секторальних балансів і відповідних бюджетних обмежень, наведених нижче*.

Державні заощадження

Згідно із складовими рядка Р6 і стовпчика К6 маємо:

$$Sg + dDCg + dNPBg + dNFBg \equiv Ig. \quad (1)$$

Рівняння (1) виражає взаємозв'язок заощаджень, запозичень і придбання активів (або обмеження заощаджень), де заощадження державного сектору плюс чисті запозичення ототожнюються з активами, які має придбати держава протягом розглядуваного періоду. Необхідно взяти до уваги, що в рамках ефективної фіскальної політики країни придбання державою іноземних і внутрішніх фінансових активів повинні приносити чистий дохід, відповідно, від іноземного запозичення і запозичення з приватного сектору. Виходячи з цього, обмеження заощаджень приватного і зовнішнього секторів мають аналогічне походження, що відображено в наступних рівняннях.

* Детальніше див. [2].

		K1	K2	K3	K4	K5
Ресурси		Національні рахунки	Держава	Монетарна система	Сектор домогосподарств	Зовнішній сектор
Використання						
P1	Національні рахунки	Поточний рахунок				
	Бюджетний державний сектор (G)					
	Монетарна система (MS)					
	Нефінансовий сектор домогосподарств (приватний) (P)					
	Зовнішній сектор (E)					
P6	Держава	Заощадження і запозичення в поточному рахунку				
	Монетарна система					
	Сектор домогосподарств (приватний)					
	Зовнішній сектор					
	Загальні заощадження					
	Усього					
P1	Національні рахунки	Державне споживання (Cg)		Приватне споживання (Cp)	Експорт товарів і послуг (GNFS) (X)	
	Бюджетний державний сектор (G)	Непрямі податки за вирахуванням субсидій + валовий прибуток державного сектору (Ti-Sb)+ + (OSg)			Прямі податки (Td)	Чисті трансферти від зовнішнього сектору державі (NTReg)

К6	К7	К8	К9	К10	
Держава	Монетарна система	Сектор домогосподарств	Зовнішній сектор	Загальні інвестиції	Всього
Рахунок капіталу					
Заощадження і запозичення в рахунку капіталу					
Державні інвестиції або приріст капіталу державного сектору (I_g) чи (dKg)		Приватні інвестиції або приріст капіталу приватного сектору (I_p) чи (dKp)		Загальні інвестиції або приріст капіталу (I) чи (dK)	ВВП у ринкових цінах (Ymp)= $Cg + Cp + X - Z + P$
					Загальні надходження державного сектору (Yg)= $(Ti - Sb) + OSg + Td + NTReg$

P3	Монетарна система (<i>MS</i>)			
P4	Нефінансовий сектор домогосподарств (приватний) (<i>P</i>)	Заробітна плата + валий прибуток, змішаний дохід (<i>W</i>) + (<i>U</i>) + (<i>US</i>)	Чисті державні трансферти у приватному секторі і процент за внутрішнім боргом (<i>NTRgp</i> + <i>INTgp</i>)	Чисті трансферти і факторні платежі від зовнішнього сектору приватному сектору (<i>NTRep</i>) + (<i>NFPep</i>)
P5	Зовнішній сектор (<i>E</i>)	Імпорт товарів і послуг (<i>GNFS</i>) (<i>Z</i>)	Процент за державним боргом зовнішньому сектору (<i>INTge</i>)	Процент за боргом від приватного сектору зовнішньому сектору (<i>INTpe</i>)
P6	Держава		Державні заощадження (<i>Sg</i>)	
P7	Монетарна система			
P8	Сектор домогосподарств (приватний)			Приватні заощадження (<i>Sp</i>)

			Загальний дохід приватного сектору $(Y_p) = (W + U + US) + NTR_{gp} + INT_{gp} + NTR_{ep} + NFPe_p$
			Поточні витрати або платежі (за кордон) $= INT_{ge} + INT_{pe} + Z$
Приріст внутрішнього кредиту від монетарної системи державі (dDC_g)	Чистий приріст державного запозичення від приватного сектору $(dNPB_g)$	Чистий приріст іноземного запозичення державного сектору $(dNFB_g)$	Державні заощадження + приріст запозичень державного сектору $= S_g + dDC_g + dNPB_g + dNFB_g$
	Приріст "широких" грошей (M2) + чисті інші зобов'язання монетарної системи (dM)		Приріст внутрішніх зобов'язань монетарної системи $= dM$
Приріст внутрішнього кредиту від монетарної системи приватному сектору (dDC_p)		Чистий приріст іноземного запозичення приватного сектору $(dNFB_p)$	Заощадження приватного сектору + всі запозичення приватного сектору $= S_p + dSC_p + dNFB_p$

P9	Зовнішній сектор			Заощадження зовнішнього сектору або дефіцит внутрішньої економіки (CA)	
	Загальні заощадження	Державні заощадження (Sg)	Приватні заощадження (Sp)	Дефіцит поточного рахунку (CA)	
P10	Усього	ВВП у ринкових цінах + імпорт (Ymp)+Z = (Ti-Sb)+OSg+(W+U)+Z	Загальні державні витрати CEXPg= =Cg+ +NTRgp+ +INTge+ +INTgp +Sg	Загальні поточні витрати приватного сектору CEXPp= =Cp+Td+ +INTpe+Sp	Загальні поточні іноземні надходження = X+TReg+ +TRep+CA

Матрична схема

Заощадження приватного сектору

Рядок P8 і стовпчик K8 демонструють, відповідно, наявні в розпорядженні домашніх господарств заощадження і запозичення та придбання ними активів. Порівняння сум елементів рядка P8 і стовпчика K8 визначає таку тотожність:

$$Sp + dDCp + dNFBp \equiv Ip + dNPBg + dM. \quad (2)$$

З рівняння (2) видно, що активи, придбані домашніми господарствами (разом з їх заощадженнями і чистим запозиченням), складаються з фізичних активів, готівки і депозитів до запитання, а також фінансових активів (державних облігацій та інших цінних паперів).

Іноземні заощадження

Порівняння сум за статтями в рядку P9 і за наведеними позиціями у стовпчику K9 показує, що:

$$CA + dR \equiv dNFBg + dNFBp, \text{ або } CA \equiv dNFBg + dNFBp - dR. \quad (3)$$

Баланс поточного рахунку (CA) в термінології матриці макроекономічних взаємозв'язків (рис.) – це чисті заощадження зовнішнього сектору. Для вітчизняної економіки CA відображає залучення іноземних активів (резервів) або збільшення міжнародної заборгованості, тобто як держава, так і приватний сектор можуть звернутися до іноземного запозичення.

З рівняння (3) очевидно, що багато країн можуть мати труднощі з моніторингом зовнішнього боргу, оскільки до іноземних запозичень (придбання активів) вдаються три різних економічних агенти: державні департаменти (міністерства), монетарна система і безпосередньо приватний сектор. Тому для запобігання накопиченню зовнішнього боргу необхідно чітко стежити за шляхами його виникнення та обслуговування, особливо при укладанні приватних боргових контрактів.

Закінчення рисунка

	Приріст між-народних резервів монетарної системи (dR)				Дефіцит поточного рахунку + приріст у резервах = CA+dR
					Заощадження + дефіцит поточного рахунку = Sg+Sp+CA
Державні інвестиції (Ig)	Приріст активів монетарної системи (dASms) = dDCg+ +dDCg+dR	Приріст активів приватного сектору (dASp) = Ip+dNPBg+ +dM	Приріст в іноземному запозиченні (dNFB) = DNFBg+ +dNFBp	Загальні інвестиції або приріст капіталу (I = dK) I = Ip+Ig	

збалансованих макроекономічних рахунків

Валовий внутрішній продукт

Обсяг ВВП, або вартість товарів і послуг, що виробляються вітчизняною економікою протягом поточного періоду, можна встановити виходячи з базової макроекономічної взаємозалежності, відповідно з якою вартість внутрішнього виробництва має дорівнювати вартості доходів, що генеруються в країні. При побудові матриці використано два різних підходи до оцінювання ВВП: метод витрат (за категоріями використання) – як сума кінцевого споживання, валових приватних інвестицій, зміни запасів обігових коштів і чистого експорту; метод доходів (за категоріями доходу) – як сума заробітної плати, валового прибутку, змішаного доходу і непрямих податків за вирахуванням субсидій. Крім того, існує третій метод обчислення ВВП, метод виробництва – як сума вироблених доданих вартостей за видами економічної діяльності та податків на продукти за вирахуванням субсидій.

З рядка P1 і стовпчика K1 тотожність національного доходу можна записати так:

$$Y_{mp} \equiv C_g + C_p + I_g + I_p + X - Z, \quad Y_{mp} \equiv C + I + X - Z, \quad (4)$$

$$\text{або } Y_{mp} + Z - X \equiv C + I. \quad (4')$$

Ліва частина рівняння (4') визначає загальну наявність (доступність для внутрішнього використання) товарів та послуг вітчизняної економіки і складається з ВВП у ринкових цінах (Ymp) плюс імпорт (Z) за вирахуванням експорту (X). Права частина рівняння (4') показує внутрішній попит, так звану внутрішню абсорбцію (A), і дорівнює споживанню (C) плюс інвестиції (I). Рівняння (4') можна переписати, щоб навести дві форми визначення зовнішньоторговельного балансу (дефіциту):

$$Y_{mp} - (C + I) \equiv (X - Z), \quad (5)$$

$$(Y_{mp} - C) - I \equiv (X - Z), \quad (6)$$

де $(C + I)$ – внутрішня абсорбція; $(X - Z)$ – баланс зовнішньої торгівлі; $(Y_{mp} - C)$ – внутрішні заощадження (S). Таким чином, торговельний дефіцит виявляється через перевищення внутрішньої абсорбції над виробництвом і внутрішніх інвестицій над заощадженнями. Рівняння (5) становить особливий інтерес. Якщо припустити, що ВВП і експорт є фіксованими змінними в кожному розглядуваному періоді, то збільшення (зменшення) абсорбції неодмінно відбуватиметься, відповідно, через збільшення (зменшення) імпорту. Якщо вищезазначену абсорбцію підставити у рівняння (5), то в результаті отримаємо:

$$Y_{mp} - A \equiv (X - Z), \quad (7)$$

а еквівалентом рівняння (6), відповідно, виступає тотожність:

$$(S - I) \equiv (X - Z), \quad (8)$$

де у лівій частині показано дисбаланс внутрішніх заощаджень, а у правій – торговельний дисбаланс. Більш точно визначення заощаджень міститься в рядку P10 і стовпчику K10 матриці. Порівнюючи між собою суми їх статей, отримаємо:

$$S_g + S_p + CA \equiv I_g + I_p, \text{ або } S + CA \equiv I, \quad (9)$$

де S_g – державні заощадження; S_p – заощадження приватного сектору; CA – поточний рахунок платіжного балансу; I_g – державні інвестиції; I_p – інвестиції з боку приватного сектору.

Внутрішні заощадження (S), у свою чергу, дорівнюють $(S_g + S_p)$, аналогічно внутрішні інвестиції (I) подаються сумою $(I_g + I_p)$. Відповідно, рівняння (9) встановлює, що внутрішні інвестиції фінансуються з таких джерел, як вітчизняні та іноземні заощадження. Зокрема, якщо внутрішні заощадження мають від'ємне значення, то зовнішні заощадження (баланс поточного рахунку) фінансуватимуть усі внутрішні інвестиції доти, доки в економіці буде перевищення загального споживання над вітчизняним виробництвом. Це видно з формалізованих співвідношень

$$CA \equiv I - S \text{ і } CA \equiv I - (Y_{mp} - C). \quad (10)$$

Обмеження державного бюджету

Основна взаємозалежність, яка має існувати між доходами і витратами для кожного економічного агента країни, приводить до розуміння обмеженості державного бюджету через порівняння поточних надходжень до державного сектору (Y_g) з поточними витратами держави ($CEXP_g$) плюс державні заощадження (S_g). Виходячи з цього, отримуємо:

$$Y_g \equiv CEXP_g + S_g. \quad (11)$$

Якщо подати рівняння (1) щодо змінної S_g і замінити цим виразом відповідну змінну в рівнянні (11), тоді тотожність матиме вигляд:

$$Y_g \equiv CEXP_g + I_g - (dDCg + dNPBg + dNFBg),$$

або

$$Y_g + (dDCg + dNPBg + dNFBg) \equiv CEXP_g + I_g. \quad (12)$$

Рівняння (12) підтверджує висновок про те, що державні надходження плюс запозичення дорівнюють загальним державним витратам (включаючи витрати на придбання активів). Його можна переписати таким чином, щоб показати джерела фінансування дефіциту державного бюджету:

$$(Y_g - CEXP_g - I_g) \equiv -(dDCg + dNPBg + dNFBg), \quad (13)$$

де вираз у лівій частині рівняння – загальний дефіцит бюджету. Відповідно до цього, джерелами фінансування бюджетного дефіциту є зовнішні запозичення,

прямі запозичення від приватного сектору (в країнах з розвинутими ринками капіталу і фондовими ринками) і кредити банківської системи.

Рівняння (13) також може бути корисним, щоб показати два можливих джерела, через які надмірне запозичення з боку держави може “виштовхувати” приватний сектор. Якщо припустити, що державні запозичення від зовнішніх джерел обмежуються, по-перше, окремими шляхами фінансування (наприклад, через МВФ або Світовий банк), по-друге, проблемами, пов’язаними з кредитоспроможністю країни, то в такому разі “виштовхування” здійснюється або через пряме державне запозичення від приватного сектору, або через запозичення від монетарної системи. Останнє, звичайно, припускає, що має місце “стеля” (максимальна межа) загального кредитування монетарної системи і кредитування з боку МВФ та інших міжнародних фінансових інститутів у рамках міжнародних програм економічного розвитку. Це також пояснює, чому програми МВФ вимагають встановлення максимальної межі кредитування центральним банком державного сектору в рамках “стелі” внутрішнього запозичення від монетарної системи.

Вимоги до бюджету приватного сектору

Обмеження бюджету приватного сектору, подібно до обмеження державного бюджету, ґрунтується на тому, що його дохід (включаючи трансферти) дорівнює його поточним витратам (*CEXPp*) плюс заощадження. Відповідно до формалізації змінних у матриці це можна записати у вигляді:

$$Yp \equiv CEXPp + Sp. \quad (14)$$

З рядка P4 і стовпчика K4 матриці отримаємо:

$$(W + U + US + NTRgp + NTRep + NFPeP) \equiv CEXPp + Sp, \quad (15)$$

де вираз у лівій частині є загальним доходом приватного сектору. Якщо замінити *Sp* у рівнянні (15) на відповідний вираз із тотожності (2), то рівняння набуде вигляду:

$$Yp \equiv CEXPp + Ip + dNPBg + dM - (dDCp + dNFBp),$$

або

$$Yp - (CEXPp + Ip) \equiv dM + dNPBg - (dDCp + dNFBp). \quad (16)$$

Рівняння (16) можна переписати, щоб показати зміст обмеження бюджету приватного сектору: дохід приватного сектору плюс запозичення за вирахуванням витрат дорівнює сумі придбання приватним сектором активів у формі грошей (готівки і депозитів до запитання), валових приватних інвестицій і кредитів державному сектору:

$$Yp + (dDCp + dNFBp) - CEXPp \equiv dM + Ip + dNPBg. \quad (17)$$

Бюджетні обмеження зовнішнього сектору

Для змінних рядка P5 і стовпчика K5 матриці, що відображають зовнішні активи, можна записати таку тотожність:

$$INTge + INTpe + Z \equiv X + NTReg + NTRep + NFPeP + CA. \quad (18)$$

Замінивши у ньому змінну *CA* її виразом з тотожності (3), отримаємо:

$$INTge + INTpe + Z \equiv X + NTReg + NTRep + NFPeP + (dNFBp + dNFBg - dR),$$

$$(Z + INTge + INTpe) - (X + NTReg + NTRep + NFPeP) \equiv (dNFBp + dNFBg - dR). \quad (19)$$

Вирази в дужках є, відповідно, поточними надходженнями, поточними витратами і придбанням активів із зовнішнього сектору. Таким чином, виходячи з логічних перетворень, зміст бюджетного обмеження зовнішнього сектору, як і у розглянутих раніше секторах економіки, полягає в тому, що поточні надходження (від зовнішнього сектору), за вирахуванням поточних витрат, дорівнюють придба-

ним активам. Подальше спрощення рівняння (19) за допомогою додавання всіх процентів за платежами зовнішньому сектору, чистого доходу за накопиченням резервів від іноземних запозичень, чистих трансфертів і чистих факторних платежів (надходжень внутрішньої економіки) в експорті товарів і послуг приводить до агрегованої тотожності:

$$(Z - X) \equiv (dNFB - INT). \quad (20)$$

У формулі (20) чисті іноземні запозичення наведено в агрегованому вигляді, а поточні чисті трансферти і чисті факторні платежі з-за кордону включено в експорт. Проте міжнародні резерви мають бути виокремлені:

$$(Z - X) \equiv (dNFB - INT) - dR. \quad (20')$$

Рівняння (20) показує, що коли процент за зовнішнім боргом перевищує нові іноземні запозичення (відповідно, вираз має від'ємне значення), то економічне становище (рівноважний стан) можна скоригувати за одним з двох напрямів (або за деякою комбінацією) економічної політики держави: скоротивши імпорт (Z) або збільшивши експорт (X). Імпорт складається з припливу споживчих та інвестиційних ресурсів, тоді як експорт — з відпливу ресурсів. Отже, кожного разу, коли виплата процентів за зовнішнім боргом перевищує нові запозичення, має місце перевищення ресурсів від дебіторів над ресурсами кредиторів.

Таким чином, очевидно, що раптовий масовий відплив ("втеча") капіталу, який виявляється у небезпечно високому рівні накопичення іноземних активів приватним сектором або скороченні зовнішніх запозичень з боку приватного сектору і накопичень активів (резервів) державою та центральним банком, вимагає фінансування за рахунок збільшення зовнішніх продажів товарів і послуг (експорту), зростання трансфертів від зовнішнього сектору або зменшення споживання іноземних товарів і послуг (імпорту). Зазначені витрати існують у формі споживання і (або) вітчизняних інвестицій, які було проаналізовано раніше. Залежно від норми дохідності внутрішніх інвестицій або рівня споживання на душу населення ці витрати можуть бути досить значними, тому їх треба враховувати.

Активи і зобов'язання монетарної системи

Використовуючи елементи рядка P7 і стовпчика K7 матриці, отримуємо:

$$dDCg + dDCp + dR \equiv dM. \quad (21)$$

Рівняння (21) показує, що активи монетарної системи, подані у формі змін за кредитами державного і приватного секторів економіки та іноземних активів (резервів), ідентифікуються з обсягом грошей та іншими зобов'язаннями монетарної системи. Якщо перегрупувати складові формули (21), отримуємо:

$$dR \equiv dM - (dDCp + dDCg). \quad (22)$$

Тотожність (22) показує, що зміна в зовнішніх резервах дорівнює різниці змін у попиті на гроші (інші зобов'язання монетарної системи беруться за константу) і змін у внутрішньому кредиті. Рівняння (22) також припускає, що коли потік попиту на гроші взяти за постійну величину, то збільшення внутрішнього кредиту покривається, відповідно, зменшенням резервів. Альтернативне припущення полягає в тому, що за заданих вимог до рівнів резервів і екзогенно визначеного агрегату грошової маси ($M2$ або $M3$), досить легко прийняти рішення стосовно обсягів необхідного розширення або скорочення внутрішнього кредиту. Однак слід зазначити, що розширення внутрішнього кредиту (або втрата міжнародних резервів) не є правильною позицією з точки зору ефективної економічної політики, оскільки потрібно зважати на можливі витрати з утримання міжнародних резервів

(активів). Крім того, рівняння (22), аналогічно тотожностям національного доходу, виражає тільки облікове співвідношення, яке має існувати між різними агрегатами національного доходу, і не визначає вартість платежів, які слід сплатити на погашення боргу.

Досить часто обговорюється питання про можливості центрального банку нейтралізувати надмірний приплив капіталу (запобігти надходженню капіталу через збільшення внутрішньої пропозиції грошової маси) за допомогою таких інструментів грошово-кредитної політики, як купівля іноземної валюти з одночасним продажем цінних паперів. З рівняння (22) видно, що для кожного рівня агрегації грошової маси така стратегія повинна давати ефект від збільшення резервів центрального банку саме тоді, коли зменшується заборгованість приватного сектору перед монетарною системою. Це є можливим, якщо країна має розвинуті ринки капіталу. До того ж держава може зменшити силу “шоку” від стерилізації в економіці за рахунок зниження рівня власної заборгованості перед монетарною системою. Стерилізація є необхідною, оскільки приплив капіталу, як правило, спричиняє зміцнення реального обмінного курсу при розширенні внутрішньої пропозиції грошової маси і, таким чином, позначається на підвищенні вітчизняного індексу цін.

Абсорбція і внутрішній кредит

При комбінуванні рівнянь (4'), (20') і (22) виявляється, що наявні ресурси мають перевищувати внутрішню абсорбцію на таку саму величину, на яку вітчизняний кредит перевищуватиме попит на гроші. Зокрема, можна виконати такі перетворення:

$$\begin{aligned} Ymp - A &\equiv X - Z, \\ Z - X &\equiv (dNFB - INT) - dR, \\ dR &\equiv dM - (dDCp + dDCg), \\ (Ymp + dNFB - INT) - A &\equiv -dM + (dDCg + dDCp), \end{aligned} \quad (23)$$

де вираз у дужках у лівій частині показує наявні ресурси для внутрішнього споживання та інвестицій. Ця тотожність виявляє, що, при врахуванні виразу в дужках з лівої частини рівняння (23) і попиту в разі фіксованого обсягу грошової маси, скорочення внутрішнього кредиту поліпшує платіжний баланс (збільшує резерви) при зменшенні внутрішньої абсорбції.

Поточний дефіцит державного бюджету

Багато дискусій стосовно структурних регулюючих інструментів економічної політики країни зосереджено на взаємозалежності дефіциту державного бюджету і зовнішнього балансу. З рівнянь (9) і (3) можна визначити, що $S + CA \equiv I$, або

$$Sg + (Sp - I) \equiv -(dNFBp + dNFBg - dR). \quad (24)$$

Рівняння (24) показує, що поліпшення поточного зовнішнього балансу (права частина тотожності) відбудеться тільки в тому випадку, якщо приватні заощадження зростатимуть щодо валових інвестицій або поліпшиться стан державних заощаджень. Це пояснює актуальність ситуації: якщо економічна політика не приносить ефекту при поліпшенні стану заощаджень державного або приватного сектору, то не можна сподіватися на поліпшення зовнішнього балансу.

Згідно з класичною економічною теорією, за допомогою таких економічних інструментів, як ціна, процентна ставка, валютний курс, заробітна плата тощо, різні сектори економіки врівноважуються та забезпечують нормальне її функціонування. У протилежних ситуаціях нерівноваги виникають дисбаланси, які, у свою

чергу, можуть призвести до небажаних економічних криз. Звісно, окремі кризи виникають природно — через циклічний розвиток економіки, але деякі з них можна попередити за допомогою аналізу та вчасного виявлення критичних макродисбалансів.

Ідентифікація загрозливих дисбалансів

У світовій практиці використовуються різні підходи до ідентифікації економічних дисбалансів, проте можна виокремити показники, які найчастіше зустрічаються в усіх моделях, а саме: співвідношення державного боргу і ВВП, дефіциту бюджету і ВВП, сальдо платіжного балансу і ВВП. Для кількісного аналізу рівнів розривів дисбалансів доцільно також оцінювати такі показники: у реальному секторі — індекс споживчих цін, індекс цін виробників, темп зростання і дефлятор ВВП; у бюджетному секторі — бюджетні надходження та видатки, дефіцит (профіцит) зведеного і державного бюджетів; у грошово-кредитному секторі — середньозважені процентні ставки за кредитами і депозитами, інфляцію, обмінний курс, міжнародні валютні резерви, державний борг; у зовнішньому секторі — сальдо поточного рахунку платіжного балансу, валютний курс, зовнішній державний борг тощо. При цьому зовнішніми чинниками впливу виступають: активізація кризових явищ у світі, шоківі зміни цін на енергоресурси, стан фінансової стабільності та доступу до фінансових ресурсів, геополітична ситуація, міжнародні політичні відносини, світовий попит і пропозиція, міжкраїнні торговельні бар'єри, природні явища, екологія та ін. Розраховані індекси перелічених показників порівнюють з їх "пороговими" значеннями і одержують характеристики критичності економічних дисбалансів. Результати оцінювання економічних дисбалансів стають основою виваженої макроекономічної політики в умовах нестабільної економічної ситуації як для розвинутих країн, так і для країн з ринками, що розвиваються.

У таблиці наведено результати реалізованого автором комплексу моделей щодо ідентифікації макроекономічних дисбалансів для реального, бюджетного, грошово-кредитного та зовнішньоекономічного секторів економіки України *. Вибір показників і критеріїв оцінки здійснювався переважно за методологією Процедури оцінки макроекономічного дисбалансу ЄС, Маастрихтського критерію європейської інтеграції, дослідженнями іноземних вчених, а також виходячи з аналізу тенденцій в економіці України. Індикатори дисбалансів у 2013–2014 рр. сигналізують про наявність в Україні загальної макроекономічної незбалансованості. Підвищення цін на енергоресурси, нестабільна політична ситуація зменшили агреговану пропозицію та призвели до формування дисбалансу в реальному секторі економіки. У зовнішньому секторі продовжує знижуватися приплив інвестицій в Україну, а відношення сальдо поточного рахунку платіжного балансу до ВВП у 2012 р. склало мінус 8,08%, у 2013 р. — мінус 8,2% (отже, перетнуло верхній критерій, запропонований Процедурою оцінки макроекономічного дисбалансу ЄС), а у 2014 р. майже наблизилося до його рівня [3].

З початку 2014 р. спостерігаються такі загрозливі тенденції, як: суттєва девальвація гривні, значне перевищення обсягів імпорту над експортом товарів, брак припливу іноземних інвестицій в Україну, що також свідчить про дисбаланс у зовнішньому секторі.

* Дані моделі розроблено за: Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European central bank and the European economic and social committee [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/2015/amr2015_en.pdf; [3].

Динаміка макроекономічних показників для ідентифікації секторних дисбалансів в економіці України *

Показники	Критерії	Роки												
		2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (оцінка)	
Реальний сектор														
Зміна реального ВВП (рік до року)	min 3% – max 7%	9,50	12,10	3,00	7,40	7,60	2,30	-14,80	4,10	5,40	0,20	0,00	-7,8	
Індекс споживчих цін (у середньому за рік)	min 2% – max 10%	5,20	9,00	13,50	9,10	12,80	25,20	15,90	9,40	8,05	0,60	-0,30	12,10	
Зовнішній сектор														
Відношення сальдо рахунку поточних операцій до ВВП	min -4% – max 6%	5,77	10,49	2,94	-1,50	-3,69	-7,09	-1,49	-2,14	-6,05	-8,08	-8,75	-5,24	
Зміна середньорічного обмінного курсу грн./дол. (рік до року)	min -5% – max 5%	0,11	-0,25	-3,66	-1,46	0,00	4,30	47,92	1,85	0,40	0,29	0,02	93,92	
Зростання (зменшення) прямих іноземних інвестицій в Україну (рік до року)	min 50%	102,48	21,44	340,28	-24,77	61,50	7,33	-53,13	24,86	22,96	-6,49	-38,14	-99,14	
Бюджетний сектор														
Баланс зведеного бюджету до ВВП	min -3% – max 3%	-0,20	-3,20	-1,80	-0,70	-1,10	-1,50	-4,10	-6,00	-1,80	-3,60	-4,36	-6,40	
Зростання (зменшення) співвідношення державного боргу до ВВП (рік до року)	max 4%	-13	-14	-28	-18	-17	11	149	13	-9	1	10	108	
Грошовий сектор														
Зміна середньозваженої середньорічної ставки за кредитами комерційних банків у національній валюті (рік до року)	min -5% – max 5%	-19,0	-3,4	-7,5	-5,6	-7,9	26,6	16,5	-28,8	2,7	18,7	-10,7	17,6	

* Розраховано за: дані Державної служби статистики України, Національного банку України, Міністерства фінансів України.

У бюджетному секторі у 2012–2013 рр. дефіцит бюджету перевищив 3% ВВП, тому в найближчій перспективі проводитиметься дискреційна бюджетна політика, оскільки у 2015 р. існує великий ризик невиконання запланованого бюджету України. Грошовий сектор також слід вважати незбалансованим. Середньозважена середньорічна ставка за кредитами комерційних банків у національній валюті є достатньо високою й протягом 2012–2014 рр. характеризувалася значною волатильністю. Через негативні економічні очікування відбувається вплив коштів з банківської сфери, але при цьому зростають більш ліквідні грошові агрегати (готівка поза банками), що посилює макроекономічну нестабільність у грошово-кредитній сфері. Ідентифікація у 2013–2014 рр. загрозованих дисбалансів у кожному секторі економіки сигналізує про розвиток в Україні у 2015 р. макроекономічної ситуації за песимістичним сценарієм із спадом економічної динаміки та поширенням кризових явищ [4]. Отже, у прогнозному періоді поточного року також слід очікувати продовження дії факторів макроекономічної нестабільності.

За нашими підрахунками, темпи зростання реального ВВП у 2015 р. оцінюються (за СНР 1993 р.) на рівні мінус 5–7%, а темпи зростання індексу споживчих цін – близько 117,4% (при обчисленні грудень до грудня попереднього року). Прогнозується також висока динаміка індексу цін виробників – на рівні 119,5% (грудень до грудня попереднього року), що зумовлено очікуванням зростання витрат виробництва (передусім, збереженням високих цін на енергоносії та витрат на заробітну плату) і розгортанням відповідного мультиплікативного ефекту при пролонгації "цінових" хвиль.

У наших прогнозних оцінках рівня інфляції у 2015 р. враховано вплив факторів, що прискорюють її розвиток, зокрема:

- збереження високого рівня цін на імпортований природний газ і нафтопродукти на внутрішньому ринку;

- очікуване подорожчання транспортних послуг і послуг ЖКГ;

- пом'якшення (виходячи із зарубіжного досвіду) грошово-кредитної політики з боку НБУ, девальвація гривні та подорожчання імпорту при посиленні девальваційних тенденцій;

- збереження високої вартості кредитів, а отже – поглиблення витратного характеру виробництва;

- посилення тиску продовольчої складової на інфляційні процеси, що зумовлено як світовими тенденціями зростання цін на продовольчі товари (у 2015 р. очікуване погіршення клімату підвищить імовірність зростання світових цін на продовольчі товари), так і внутрішніми процесами – формуванням тимчасових дисбалансів попиту та пропозиції по окремих групах продуктів харчування, пов'язаних, зокрема, з можливим спадом аграрного виробництва в Україні в тому числі й через прогнозовані несприятливі погодні умови.

Високий рівень інфляції у 2015 р. справлятиме девальваційний тиск на гривню і, у разі значної її девальвації, спровокує розкручування "інфляційної спіралі" та викличе ряд суттєвих негативних наслідків для української економіки. Так, за нашими оцінками, девальвація обмінного курсу гривні у 2015 р. понад 20 грн. за 1 дол. у середньому за рік (як фактор впливу на економічну динаміку) може призвести до значного зниження основних макропоказників вітчизняної економіки, зокрема (додатково процентних пунктів): ВВП – мінус 7,1 п. п., а можливо, і нижче; валове нагромадження основного капіталу – мінус 20,3 п. п.; експорт – мінус 8,2 п. п.,

імпорт – мінус 16,8 п. п.; промислове виробництво – мінус 15,9 п. п.; реальна заробітна плата – мінус 9,4 п. п. Також значно зростуть витрати бюджету на обслуговування зовнішнього державного боргу і погіршиться фінансовий стан підприємств реального сектору (збільшиться дефіцит власного капіталу через очікувані збитки від переоцінювання боргу тощо).

Крім того, існують й інші ризики щодо негативного сценарію розвитку подій для економіки України у 2015 р., серед яких: погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури у зв'язку з падінням цін на світових сировинних ринках; ненадання Україні з боку ЄС у достатньому обсягу фінансово-технічної допомоги, необхідної для адаптації в рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС вітчизняної економіки до умов європейського ринку та імплементації положень про асоціацію, насамперед – введення нових стандартів, які діють в ЄС. У разі продовження політичних протистоянь економічна динаміка загальмується, оскільки основний рушій зростання у 2015 р. – внутрішнє споживання – не буде реалізований: девальвація гривні, прискорення інфляції, “заморожування” зарплат і соціальних виплат зменшать попит населення, а зростання собівартості виробництва і відсутність (уповільнення) інвестиційних надходжень (зовнішніх та внутрішніх) не забезпечать необхідного піднесення галузей економіки і призведуть до зниження конкурентоспроможності української продукції та втрати окремих сегментів міжнародних ринків.

При цьому в поточному році, на жаль, існує ризик скорочення реального ВВП України на 5–7% від його обсягу 2014 р. Оскільки ВВП є основним макропоказником фінансово-економічної бази бюджету, можливе відповідне недоотримання очікуваних бюджетних доходів як через подальший спад виробництва, так і через зростання збитковості економіки. У свою чергу, це зумовить падіння доходів населення і прибутків корпорацій, загострення на цьому фоні соціальної кризи і зниження рівня життя українців.

Серед загроз із важкопрогнозованими та руйнівними для економіки України наслідками слід зазначити:

- посилення впливу руйнівних форс-мажорних шоків із зовнішнього світу на внутрішні економічні процеси;

- невідновлення потоків іноземних інвестицій через відсутність гарантій безпеки для капіталу та згорання іноземними компаніями інвестиційних планів, погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури у зв'язку з черговим падінням цін на світових сировинних ринках;

- невизначеність із вартістю енергоносіїв (ціною на природний газ) і джерелами його постачання до України;

- подальше ускладнення зовнішньоекономічних відносин з країнами – членами Митного союзу та РФ;

- зростання безробіття, недоотримання планових бюджетних доходів, загострення проблем збалансованості державного і місцевих бюджетів;

- поширення в країнах – торговельних партнерах політики імпортозаміщення, що призведе до втрат Україною вагомих сегментів світових ринків; можливе зростання дефіциту державного бюджету та касових розривів у Пенсійному фонді, інших фондах державного соціального страхування та НАК “Нафтогаз України”;

- посилення девальваційних очікувань на валютному ринку в умовах низького рівня міжнародних валових резервів і необхідності фінансування значних зовнішніх зобов'язань;

— зростання інфляції; збереження низької кредитної активності комерційних банків, поширення неплатоспроможності реального сектору економіки, проведення значної емісії для фінансування дефіциту бюджету;

— подальше нарощування внутрішнього боргу без адекватного використання ресурсів на модернізацію економіки;

— висока вартість залучення кредитних ресурсів усередині країни, нестабільність вітчизняної фінансової та банківської системи, низький рівень довіри з боку населення.

Навіть у разі призупинення загострення на Сході України протягом 2015 р. все одно матимуть місце такі процеси: обмеження ряду доходів населення як у державному, так і у приватному секторі; низька інвестиційна активність приватного сектору, оскільки існують високий рівень збитковості у реальній економіці та загроза збереження нестабільності у банківській системі України; обмеження витрат бюджету на інвестиції у реальний сектор; обмеження зовнішніх запозичень і слабкість донорської допомоги; недостатній зовнішній попит, який протягом року (або навіть першої його половини) не буде здатний мінімізувати втрати зовнішньоторговельного обороту з Росією, яка може оголосити всеохоплюючу торговельну війну з необхідною дійовою відповіддю з боку України.

Висновки

Згідно з теоретичними концепціями й аналітичними підходами до формалізації міжсекторних взаємозв'язків у сучасних економічних моделях, для аналізу та оцінки досягнення стабільного і збалансованого економічного розвитку варто використовувати балансові моделі, які базуються на взаємозв'язках основних макроекономічних рахунків (їх можна подати у вигляді матриці агрегованих макроекономічних співвідношень у СНР). Результати аналізу та моделювання показників рівнів економічних дисбалансів в Україні за критеріями Процедури оцінки макроекономічного дисбалансу ЄС показали наявність ряду дисбалансів та виявили економічну нестабільність у ретроспективному періоді 2003–2012 рр., а у 2013–2014 рр. — суттєві секторні дисбаланси в економіці. Здійснені з використанням даних моделей експериментальні розрахунки говорять, що за негативного сценарію розвитку макроекономічної ситуації в Україні у 2015 р. високою є ймовірність подальшого розгортання фінансово-економічної кризи (на рівні до 91%) [4]. З огляду на те, що запропоновані методологічні підходи та розроблений модельний інструментарій ідентифікації критичних дисбалансів у розрізі основних макросекторів економіки (реального, бюджетного, грошово-кредитного, зовнішньоекономічного) за сучасних нестабільних умов розвитку світової та вітчизняної економіки дозволили передбачити значний спад економічної динаміки в Україні у 2014–2015 рр., їх доцільно застосовувати у середньостроковій перспективі для оперативного виявлення небезпечних дисбалансів і попередження розвитку кризових ситуацій.

Список використаної літератури

1. *Easterly W.* A Consistency Framework for Macroeconomic Analysis // Working Papers. — 1989. — June. — WPS 234 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/IW3P/IB/2000/08/23/000009265_3960928004258/Rendered/PDF/multi_page.pdf.

2. Скрипниченко М.І. Секторальні та міжкраїнні моделі економічного розвитку. – К. : Фенікс, 2004. – 256 с.

3. Csontos O., Szalai Z. Early warning indicators: financial and macroeconomic imbalances in Central and Eastern European countries // MNB Working Paper. – 2014. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://english.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/ENMNB/Kiadvanyok/mnben_mnbfuzetek/WP_2014-2.pdf.

4. Скрипниченко М.І., Яценко Г.Ю. Індикатори ідентифікації небезпечних дисбалансів в економіках емерджентного типу // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 2. – С. 7–20.

References

1. Easterly W. A consistency framework for macroeconomic analysis. Working Papers, WPS 234, June 1989, available at: http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/IW3P/IB/2000/08/23/000009265_3960928004258/Rendered/PDF/multi_page.pdf.

2. Skrypnychenko M.I. *Sektoral'ni ta Mizhkrainni Modeli Ekonomichnogo Rozvytku* [Sectoral and Intercountry Models of Economic Development]. Kyiv, Feniks, 2004 [in Ukrainian].

3. Csontos O., Szalai Z. Early warning indicators: financial and macroeconomic imbalances in Central and Eastern European countries. MNB Working Paper, 2014, No. 2, available at: http://english.mnb.hu/Root/Dokumentumtar/ENMNB/Kiadvanyok/mnben_mnbfuzetek/WP_2014-2.pdf.

4. Skrypnychenko M.I., Yatsenko G.Yu. *Indykatory identyfikatsii nebezpechnykh dysbalansiv v ekonomikakh emerdzhentnogo typu* [Indicators of the identification of dangerous disbalances in economies of the emergency type]. *Ekonomika i Prognozuvannya – Economy and Forecasting*, 2014, No. 2, pp. 7–20 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 2 лютого 2015 р.

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

УДК 338.22.01

В. К. ЛЕБЕДЄВА,
*доцент, кандидат економічних наук,
професор кафедри політичної економії
Національної металургійної академії України
(Дніпропетровськ)*

ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗМІНИ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджено еволюцію економічної теорії зміни діяльності. Проаналізовано її історичне становлення і розвиток, а також сучасні тенденції, що визначають перспективи зміни діяльності. Охарактеризовано соціально-економічні наслідки реалізації зміни діяльності.

Ключові слова: поділ праці, зміна діяльності, демократизація власності, мережева економіка.

V. K. LEBEDEVA,
*Assoc. Professor, Cand. of Econ. Sci.,
Professor at the Chair of Political Economy,
National Academy of Metallurgy of Ukraine
(Dnipropetrovs'k)*

ECONOMIC-THEORETIC ASPECTS OF JOB ROTATION

The evolution of the economic theory of job rotation is studied. Its historical formation and development and the modern tendencies determining the perspectives of a job rotation are analyzed. The socio-economic consequences of a realization of the job rotation are discussed.

Keywords: division of labor, job rotation, democratization of a property, network economy.

Наука має невід'ємні права,
але і права гуманності є незаперечними,
і не може бути антагонізму
між гуманністю і наукою.
Луї Буссенар

Нинішній кризовий стан світової економіки супроводжує криза економічної теорії. Нерідко для виходу з важкої ситуації, подібної до безвиході, необхідно повернутися назад, до останньої розвилки, і спробувати знайти інший напрям, піти іншим шляхом. При дослідженні зміни діяльності доведеться повертатися в дуже далеку ретроспективу, бо економічна історія до теперішнього часу розглядалася та інтерпретувалася з позицій економічної теорії поділу праці та його історичних і логічних наслідків: приватної власності та ринкового господарства. Поділ праці припускає постійне, стійке закріплення людини або груп людей за різними

Лебедєва Валентина Костянтинівна (Lebedeva Valentyna Kostyantynivna) — e-mail: metric@i.ua.

видами праці, обмежуючи сферу їхньої трудової діяльності й породжуючи одну з найважливіших причин соціальної неоднорідності суспільства.

У доісторичні часи первіснообщинного способу виробництва, риси якого можна виявити і нині у народів, які залишилися на стадії родового ладу, існувала так звана первинна, або проста, зміна праці, що не припускала стійкого закріплення окремих індивідуумів або їх груп за певними видами діяльності. Її супроводжували суспільна власність і безпосередньо суспільний характер праці в межах общини. Це означало, що все здобуває колективною працею споживалося всередині общини, і суспільна значущість цієї праці підтверджувалась апріорі самим процесом праці. Все, що добувалося і вироблялося, мало своїх споживачів з членів общини. Залишається додати, що такому способу виробництва відповідав зрівняльний розподіл.

Проблематика поділу і зміни праці досліджувалася такими видатними мислителями і вченими, як Платон, Аристотель, Ш. Фур'є, А. Сміт, К. Маркс, Г. Спенсер, Е. Дюркгейм, М. Чернишевський, М. Зібер, Ф. Енгельс, Т. Веблен. У подальшому вона була розвинута у працях С.Г. Струмиліна, Д.П. Кайдалова, Т.В. Блінової, Л.А. Булочнікової, О.А. Гриценко, О.М. Добрусина, В.Я. Єлишева, В.П. Корнієнка, В.П. Костриченка, Л.Д. Логвінова, І.Д. Мацкуляка, А.М. Омарова, І.І. Чанглі та інших. Проте в останні роки її незаслужено забули.

Мабуть, у кожного часу є свої закони, і час закону зміни праці як засадничого закону суспільно-економічного розвитку ще не настав. Значення ж його для майбутнього якоюсь мірою можна оцінити, згадавши про величезний вплив закону поділу праці, природний розвиток якого і самозаперечення в результаті цього розвитку, на нашу думку, відкриють нову "епоху зміни праці".

Не потрібно, мабуть, забігати наперед із спішними прогнозами, але не слід і відставати від вимог часу, щоб події не здавалися несподіваними. Тож уже сьогодні важливо виявити і спрогнозувати ті процеси та явища, які характеризують дію закону зміни праці в сучасній економіці, а також тенденції їх розвитку. Для цього доцільно ще раз переосмислити передумови, суть, механізм закону зміни праці, що, мабуть, неможливо зробити без хоча б невеликого ретроспективного аналізу досліджень цього закону.

У 1776 р. А. Сміт у книзі "Дослідження про природу і причини багатства народів" визначив поділ праці як головний чинник зростання продуктивності праці і, отже, "багатства" суспільства. Такий погляд (висловлений у свій час Аристотелем і Платоном та підтриманий Г. Спенсером, К. Бюхером, Е. Дюркгеймом та іншими) є цілком закономірним як для того часу (мануфактурної стадії виробництва), так і для попередніх епох рабовласництва і феодалізму.

Історично ручному технологічному способу виробництва періоду інструменталізації відповідає поділ праці, тобто постійне і стійке закріплення окремих індивідуумів і груп людей за певними видами праці. Ручний характер праці визначає повільну зміну знарядь праці, орієнтованих на фізичні можливості людини. Пристосовані до людини і підпорядковані його фізичним можливостям, обмежені знаряддя праці незначною мірою змінюються в результаті накопичення досвіду багатьма поколіннями. Технічний базис виробництва має виражений консервативний характер. Це зумовлює можливість і доцільність прикріплення працівника до певного виду праці, у межах якого він міг би поступово вдосконалювати свою майстерність. Так, Платон вважав, що людина повинна займатися тією спра-

вою, для якої вона пристосована якнайкраще: "Адже кожна річ виробляється легше і краще і в більшій кількості, коли людина робить лише одну справу, яка відповідає її нахилам, і в належний час, вільний від усяких інших занять" [1, т. 23, с. 350]. Праця ремісника обмежувалась однією певною галуззю виробництва, опанування інших ремесел було майже неможливим. Аж до XVIII ст. окремі ремесла зберігалися в таємниці, доступ до них був дуже обмежений. У той період діяв механізм державно-цехового феодального регулювання ринку. Монополія на ремесло обмежувала конкуренцію. "Економічний інстинкт" указував на необхідність регламентації виробництва і виробників, що дозволило б стримувати від розвитку закладене в механізмі ринкового саморегулювання "зерно" криз надвиробництва, зменшити небезпеку масового розорення дрібних товаровиробників.

Епоха ручної праці характеризується зрощуванням суб'єкта й об'єктивних умов праці. Долучившись до процесу виробництва, працівник не міняв спосіб функціонування робочої сили. Він довічно був прикований до одного виду трудової діяльності. Одного разу виникнувши, професії передавалися від одного покоління до іншого. Підпорядкування виробника одній галузі було необхідним моментом розвитку виробництва. Ручному знаряддю праці відповідав індивід, який володів упродовж усього свого життя здатністю до праці, яка розвивалася в один певний бік і в цьому сенсі була "одиночною" здатністю до праці, яка могла вступити у взаємодію тільки з певними "одиночними" засобами виробництва. Специфічна форма функціонування робочої сили, з якою зрощується спосіб життєдіяльності працюючого, перетворює останнього на ткача, шевця, коваля і т. д. [2, с. 22].

Мануфактура, яка прийшла на зміну ремеслу, але мала з ним одну матеріальну основу — ручну працю, не лише не долала цього зрощування, але й поглиблювала його, "кожний робітник пристосовується виключно до виконання однієї часткової функції, і робоча сила його на все його життя перетворюється в орган цієї часткової функції" [1, т. 23, с. 325]. Цей спосіб функціонування робочої сили виключає для індивіда всі інші способи. Розвиваючи до віртуозності односторонню спеціалізацію, мануфактура "перетворює в особливу спеціальність відсутність усякого розвитку" [1, т. 23, с. 336].

Зміна праці в умовах консервативного технічного базису виробництва, який ґрунтується на ручній праці, не лише не є об'єктивною необхідністю, але також виступає чинником, що гальмує зростання продуктивності праці. Оволодіння ремеслом, досягнення "віртуозності" у професії припускають тривале, як правило довічне, зайняття цим видом праці. Таким чином, на базі ручного виробництва іншого прогресу техніки, окрім як у формі поділу праці, не могло бути. Втім, мануфактура до певної міри створює передумови, які зумовлюють якщо не доцільність, то можливість обмежених форм зміни праці, пов'язаних з чергуванням окремих операцій. Чергування роздрібнених операцій можливе не тільки в межах одного виду праці, але й для різних видів діяльності. Проте частковий характер виконуваних функцій робить цю форму зміни праці вкрай обмеженою і насправді не характерною для мануфактури.

Навіть А. Сміт, вихваляючи поділ праці, не міг не помітити його негативного впливу на працівника. "З розвитком поділу праці, — писав він, — зайняття переважної більшості тих, хто живе своєю працею, тобто головної маси народу, зво-

диться до дуже невеликого числа простих операцій, найчастіше до однієї або двох. <...> Його (робітника. – *В.К.Л.*) спритність і вміння у його спеціальній професії виявляються, таким чином, придбаними за рахунок його розумових, соціальних і військових якостей. Але в кожному розвинутому цивілізованому суспільстві у такий саме стан повинні неминуче впадати працюючі бідняки, тобто головна маса народу, якщо тільки уряд не докладає зусиль для відвертання цього” [3, с. 185]. Ще точніше про цей бік поділу праці сказав Ф. Енгельс: “Разом з поділом праці ділиться й сама людина. Розвиткові однієї-єдиної діяльності приносяться в жертву всі інші фізичні і духовні здібності. Це калічення людини зростає в тій самій мірі, в якій зростає поділ праці” [1, т. 20, с. 303]. Таким чином, поділ праці припускає постійне і стійке закріплення людини або груп людей за певними видами праці, обмежуючи сферу їхньої трудової діяльності і породжуючи одну з найважливіших причин соціальної неоднорідності суспільства. Найважливішим соціальним наслідком становлення поділу праці було формування приватної власності і товарного виробництва (ринкового господарства).

У “Німецькій ідеології” К. Маркс і Ф. Енгельс ще точніше вказали на цей зв’язок: “Різні ступені в розвитку поділу праці є разом з тим і різними формами власності. <...> Втім, поділ праці і приватна власність, це – тотожні вирази: в одному випадку говориться у відношенні до діяльності те саме, що в іншому – у відношенні до продукту діяльності” [4, с. 15, 28]. З контексту зрозуміло, що йдеться, звичайно, про приватну власність. Від приватної власності на знаряддя і продукт праці – лише один крок до приватної власності на людину-раба, яка розглядається як знаряддя праці, яке розмовляє. Тут власність – “розпорядження чужою робочою силою” [4, с. 28].

Теоретичні ідеї зміни праці вперше набули відносно завершеного вираження у працях соціалістів-утопістів: Т. Мора, Е.-Г. Мореллі, Т. Кампанелли, А. Сен-Сімона, Ш. Фур’є. Особливий інтерес у цьому плані становить праця Ш. Фур’є “Новий господарський світ, або Природовідповідний соціетарний спосіб дії” (1822 р.). Ідея зміни праці формулюється в контексті суб’єктивних потреб людини, мотивів її поведінки, умов для гармонійного розвитку людини і суспільства у сконструйованому автором соціетарному устрої. Так, Ш. Фур’є розглядав зміну праці як прояв однієї з вищих людських потреб – прагнення до різноманітності. У його концепції цінними є не конкретні деталі, а принцип зміни праці, який є альтернативним однобічній спеціалізації, виводиться із суб’єктивних потреб людини і відповідає, на думку автора, інтересам суспільної гармонії.

Зміну праці як об’єктивний економічний закон, як економічну необхідність, що виникає на певному етапі розвитку суспільного виробництва, було сформульовано й обґрунтовано у працях К. Маркса і Ф. Енгельса. Розвиток поділу праці об’єктивно призводить до створення умов його самозаперечення. Вищий розвиток поділу праці дістав у своїй мануфактурній формі, яка забезпечила становлення й економічну перевагу капіталістичної приватної власності. Поопераційний і детальний поділ праці, поділ між розумовою і фізичною працею всередині самого процесу виробництва дозволили досягти вищої міри продуктивності ручної праці. Мануфактура – це той рубіж, після якого поділ праці перестає бути безумовним чинником зростання її продуктивності, поступово проявляючи себе як фактор гальмування економічного прогресу. Мануфактура створила необхідні передумови для становлення великої машинної промисловості. Технічний базис

машинного виробництва є революційним. Він постійно піддається якісним змінам, на відміну від попередніх технологічних способів виробництва, базис яких був, по суті, консервативним. Машинний технологічний спосіб виробництва, який відповідає періоду механізації, революційно діє і на форми поділу праці, функції працівників. Так, К. Маркс писав, що велика машинна промисловість "раз у раз робить перевороти в технічному базисі виробництва, а разом з тим і в функціях робітників" [1, т. 23, с. 461]. Аналізуючи природу великої машинної промисловості і зміну ролі людини у виробництві, він прийшов до відкриття одного з найважливіших економічних законів — закону зміни праці, сформулювавши його зміст: "...Природа великої промисловості зумовлює зміну праці, рух функцій, всебічну рухливість робітника. <...> Вона, як питання життя і смерті, ставить завдання... часткового робітника, простого носія певної часткової суспільної функції, замінити всебічно розвиненим індивідумом, для якого різні суспільні функції є способи життєдіяльності, що приходять на зміну один одному" [1, т. 23, с. 461, 462].

Враховуючи значення становлення машинного технологічного базису виробництва, все ж не можна, на наш погляд, обмежуватися ним як єдиним чинником зміни праці. Існує глибокий багатосторонній зв'язок між процесами становлення, розвитку, самозаперечення поділу і зміни праці та законом економії часу. Цьому закону підпорядковано і розвиток знарядь праці, і зміну форм поділу праці. У зв'язку з цим більш узагальнюючого погляду на походження, історичне значення і можливості подолання поділу праці дотримувався Ф. Енгельс: "Ясно одно: поки людська праця була ще така малопродуктивна, що давала тільки дуже малий надлишок над необхідними життєвими засобами, до того часу зростання продуктивних сил, розширення обміну, розвиток держави і права, створення мистецтва і науки — все це було можливе лише за допомогою посиленого поділу праці. <...> Тільки величезне зростання продуктивних сил, досягнуте завдяки великій промисловості, дозволяє поділити працю між усіма без винятку членами суспільства і таким шляхом скоротити робочий час кожного так, щоб у всіх залишалось доволі вільного часу для участі у справах, що стосуються всього суспільства, як теоретичних, так і практичних" [1, т. 20, с. 175, 176].

З цим кореспондуються висловлювання К. Маркса: "Справжня економія — заощадження — полягає в заощадженні робочого часу. <...> Але це заощадження тотожне з розвитком продуктивної сили. <...> Економія робочого часу рівносильна збільшенню вільного часу, тобто часу для того повного розвитку індивіда, який сам, в свою чергу, як найбільша продуктивна сила зворотно впливає на продуктивну силу праці" [1, т. 46, ч. 2, с. 201]. Але К. Маркс особливо підкреслював, що економія часу сама по собі ще не гарантує використання його в інтересах розвитку суспільства. Умовою цього виступає реалізація принципу загальності праці. "При даній інтенсивності і продуктивній силі праці частина суспільного робочого дня, необхідна для матеріального виробництва, тим коротша, отже, час, що лишається для вільної розумової і суспільної діяльності індивідуума, тим більший, чим рівномірніше розподілена праця між усіма працездатними членами суспільства, чим менша можливість для однієї суспільної верстви скинути з себе і покласти на іншу суспільну верству природну необхідність праці. З цього боку абсолютною межею для скорочення робочого дня є загальність праці" [1, т. 23, с. 499].

Принцип загальності праці не реалізовано і донині, він не реалізований у жодній із соціально-економічних систем.

К. Маркс як основоположник наукової економічної теорії зміни діяльності в різних працях використовував категорії зміни праці і зміни діяльності з урахуванням змістового контексту. “Діяльність” – це загальна категорія. Розрізняють 3 її основні різновиди: трудову (власне працю), навчальну (здобуття знань) і ігрову. Коли К. Маркс використовує категорію “зміна діяльності” відносно трудової діяльності, то застосовує поняття “зміна праці”. Якщо категорія зміни діяльності використовується в контексті економії часу, яка дозволяє чергувати і поєднувати трудову діяльність з іншими видами діяльності (наприклад, із здобуттям освіти, перекваліфікацією), то застосовується поняття “зміна діяльності”. Використання обох категорій є правомірним і не порушує логічної основи економічної теорії зміни діяльності. Зміна діяльності означає не відсутність різних видів діяльності, а відсутність стійкого закріплення (часто довічного) окремих індивідів і груп людей за певними видами діяльності, як це має місце в умовах поділу праці.

О.О. Богданов – один з основоположників системного аналізу – вважав, що машинне виробництво з його революційним технічним базисом робить можливою і життєво необхідною всебічну рухливість праці і тим самим створює матеріальний фундамент для універсального застосування здібностей особи, відкриває перспективи подолання спеціалізації. Однією з головних ідей О.О. Богданова є думка про неприпустимість монополії на ухвалення рішень – масштаби небезпеки від неї стали настільки очевидними в останні десятиліття. Він вважає, саме універсальне науково-технічне знання кожного працівника і здатність широких верств громадян, а не вузького кола експертів, компетентно міркувати про технічні проекти, що зачіпають життєво важливі інтереси мільйонів людей, повинні зробити неможливим панування інженерної еліти, так само як і урядовців-“фахівців” [5, с. 14]. З цими судженнями перекликається позиція німецького економіста Г. Моля, який вважав, що “за відповідних суб’єктивних передумов можна сподіватися на перелом тенденції до спеціалізації, яка в екстремальних випадках призводить до некерованості підприємств і до економічного краху” [6, с. 121].

Кожний поточний стан системи, яка розвивається, у тому числі соціально-економічної, має риси і ознаки, що характеризують його ретроспективу і перспективу. Сучасна технологічна багатокладність “затінює” провідну тенденцію і провокує неадекватні прогнози відносно спрямованості прогресивних економічних і соціальних перетворень. Закон зміни праці виявляє історичну тенденцію зміни поділу праці як закріплення людини за певним видом діяльності всебічною рухливістю, різносторонністю індивідуума, для якого різні суспільні функції стають способами життєдіяльності, які змінюють один одного.

Можна виділити 3 основні сфери зміни праці:

1. Зміна праці в межах матеріального виробництва.
2. Зміна праці одночасно в межах матеріального і нематеріального виробництв.
3. Зміна праці в межах нематеріального виробництва.

Перший тип зміни праці безпосередньо пов’язаний з революційним технічним базисом машинного виробництва. Велике машинне виробництво не лише висуває вимогу зміни праці, а й створює необхідні передумови для його реалі-

зації. Ці передумови полягають у принципово єдиній основі машинного виробництва, спільності науково-технічних принципів багатьох професій. Уже в межах машинного технологічного способу виробництва проявляються такі форми зміни праці, як відмирання одних спеціальностей і поява інших, поєднання професій, виникнення так званих професій широкого профілю, ротація на конвеєрі, науково-технічна діяльність (раціоналізація і винахідництво і т. п.), виконання окремих управлінських функцій разом з безпосередньо виробничими, технологічними. Другий тип припускає умовно одночасну і паралельну зайнятність у секторах матеріального і нематеріального виробництв, чергування різних видів діяльності індивідом протягом тижня, місяця, року безпосередньо у виробництві, науці, мистецтві, управлінні і т. п. Третій тип припускає чергування видів діяльності в межах нематеріального виробництва, що, зокрема, проявляється в розширенні поля міждисциплінарних наукових досліджень і їх високій результативності, а також в опануванні літературно-художніх жанрів фахівцями, які працюють у виробничій і науково-технічній сферах.

Вважається, що з переходом до технологічного способу виробництва, який ґрунтується на автоматизації, тенденція зміни праці поступово витіснятиме поділ праці, а також соціальні форми, що відповідають йому. Відомою є праця Г.В. Плеханова "До питання про роль особи в історії", де він висловлює думку, що суб'єктивний чинник сам по собі не може змінити об'єктивний хід історичного процесу, але визначає його конкретну форму реалізації. Якщо дії об'єктивного процесу і суб'єктивного чинника є односпрямованими, то останній прискорює історичний процес. Якщо ж суб'єктивний чинник протидіє об'єктивній необхідності, то об'єктивна тенденція все одно прокладе собі дорогу, але ціною соціальних потрясінь і жертв.

З точки зору суб'єктивних позицій, зміна діяльності пов'язана з формуванням усебічно розвиненого індивіда та самоздійснення людини. За теорією фізіолога Павлова, задіявання у праці одних і тих самих нервово-мускульних компонентів веде до їх передчасного зношення і завдає шкоди здоров'ю людини у цілому (згадаємо кінофільм за участю Ч. Чапліна в ролі робітника на конвеєрі, коли він уві сні виконує певні дії, щоб закрутити гайку). В сучасних умовах, коли дедалі більшого поширення набуває вимушена часткова зайнятність (часткове безробіття), питання паралельної вторинної зайнятості, нерідко за іншою спеціальністю, придбавають зростаючу актуальність для "носіїв здатності до праці" навіть з точки зору задоволення їхніх матеріальних потреб. Це випадок "катастрофічних" (вимушених) форм зміни праці, які не пов'язані прямо з інтересами всебічного розвитку індивіда, але побічно їм сприяють. Зміна діяльності виступає ефективнішим інструментом встановлення відповідності між структурою суспільної праці і структурою колективних потреб, які дозволяють усунути резервну армію праці у вигляді безробіття. Теорії макроекономіки визнають легітимність цього явища і не в змозі дати ефективні рекомендації щодо його усунення, про що свідчить безробіття, яке зростає в усьому світі, у тому числі у країнах з розвинутою економікою.

Розуміння того, що на зміну епосі поділу праці приходить епоха зміни діяльності, відкриває новий напрям в економічній теорії — дослідження зміни діяльності як чергової фази глобального гіперциклу в розвитку соціоорганізаційних форм людської діяльності. На наш погляд, концентрація зусиль економічної дум-

ки на цьому напрямі дозволить отримати конструктивні наукові та практичні результати, які відповідатимуть вимогам часу.

Висхідна прогресивна тенденція зміни праці, проявляючи себе в різних формах, ще не стала домінуючою. Проте дослідження закономірності і наслідків її розвитку – завдання економічної науки, а створення кращих умов для її реалізації – завдання економічної політики. Таким чином, зміна праці – це така форма поділу праці, за якої немає стійкого закріплення окремих осіб і груп за певними видами діяльності, а також забезпечується всебічний розвиток індивідуума, що дозволяє йому вільно переходити від одного виду діяльності до іншого і займатися ними паралельно й одночасно. Нині в західних країнах, зокрема в Німеччині, існує практика, коли людина 3 дні на тиждень працює на промисловому підприємстві, а 2 – в культурній або соціальній організації, володіючи одночасно декількома професіями [7, с. 76]. Зростаюче у всьому світі безробіття показує, що у виробництві досягнуто значної економії часу, кількість “зайвих” для економіки людей зростає незалежно від того, спостерігається в ній піднесення чи спад виробництва. Це визначає необхідність поліфункціональності сучасного працівника, яка виходить із закону зміни діяльності.

Нині теорія зміни діяльності – це теорія, яка розвивається, а не є завершеною. Перспективи її розвитку пов’язані з осмисленням тих проблем і тенденцій, які проявляються у зв’язку із зростаючими вимогами зміни діяльності в самій економічній дійсності. У сучасних умовах тенденція зміни діяльності дістає своє вираження у процесах флексібілізації ринку праці, тобто забезпечення його “гнучкості”. “Гнучкі” форми зайнятості слугують своєрідним буфером між зайнятістю і безробіттям, відображаючи потребу в скороченні робочого часу, що є чинником становлення і розвитку зміни діяльності. Розвиток “гнучкого” ринку праці в розвинутих країнах супроводжується скороченням сфери стандартних умов наймання. Дедалі більшого поширення набувають такі “гнучкі” форми зайнятості, як робота за тимчасовими контрактами, зайнятість у режимах неповного робочого часу, альтернативного робочого тижня, поділ робочого місця, стислого робочого тижня, дистанційної зайнятості. Ці форми зайнятості створюють передумови для вивільнення робочого часу, пов’язаного з одним видом діяльності, переключення на інші види діяльності або їх чергування чи поєднання.

У зв’язку з цим інтерес становить досвід ряду японських компаній, в яких при прийомі працівника часто залишаються невизначеними характер його майбутньої роботи, функціональні обов’язки і робоче місце. Впродовж його трудової діяльності керівництво компанії на власний розсуд і відповідно до здібностей цього працівника може переміщувати його з одного місця на інше, з одного підрозділу в інший. При цьому характер роботи може змінюватися докорінно: від виробничої до торговельно-збутової, від торговельно-збутової до науково-дослідної. Дедалі більшого поширення набуває так звана система плати за кваліфікацію, коли робиться доплата за опанування працівником додаткових спеціальностей. Необхідність зміни діяльності дістала відображення в концепції освіти протягом усього життя людини. Потреба не лише в підвищенні кваліфікації, а й у перекваліфікації стає невід’ємною рисою трудової діяльності, що вимагає, у свою чергу, підвищення доступності освіти.

Для України корисним є і досвід Франції у працевлаштуванні працівників через державні служби в умовах структурної перебудови. При загрозі звільнення

працівник стає учасником договору про конверсію між державою і підприємством на період до 4–10 місяців. У цей час працівник зможе здобути нову професію і отримувати гарантований дохід, який дорівнює 65% зарплати, з яких виплату 50% бере на себе держава.

В Україні поки що немає статистичних даних, які б дозволили безпосередньо оцінити використання "гнучких" форм зайнятості. Недостатньо розвинутим є і відповідне правове регулювання. Водночас можна зробити деякі непрямі оцінки тенденцій у сфері "гнучких" форм зайнятості, аналізуючи наявну статистику зайнятості. Правові нормативи законодавства про працю, а іноді і їх відсутність, дозволяють певний розвиток в Україні "гнучких" форм зайнятості. Статистика останніх років свідчить, що від 7% до 15% тих, хто перебуває на обліку в службі зайнятості, — це зайняті громадяни, які шукають іншу роботу (з метою зміни роботи або сумісництва). Становить інтерес та обставина, що зростає кількість тих, хто бажає працювати у вільний від основної роботи або навчання час, а також пенсіонерів, які хочуть знову працювати. Збільшується пропозиція праці в межах вторинної зайнятості.

Очевидним є формування на ринку праці України "периферійної хмари" робочої сили, яка оточує "ядро" постійно працюючих за стандартними формами зайнятості. Робота в таких режимах, як неповний робочий день, неповний робочий тиждень, неповний робочий рік, робота за тимчасовими контрактами, сезонна зайнятість, надомна праця, інші нестандартні робочі місця й організаційні форми свідчать про наявність тенденції до формування "гнучкого" ринку праці з властивим йому широким спектром "гнучких" форм зайнятості.

Постановка і виконання на державному рівні завдання з формування регульованого "гнучкого" ринку праці значною мірою сприяли б подоланню кризових явищ в економіці України. Не претендуючи на повноту заходів, пов'язаних з формуванням регульованого "гнучкого" ринку праці в Україні, вважаємо за доцільне включити до їх складу такі:

1. З метою забезпечення повноти інформації про зайнятість населення, зважаючи на розширення використання "гнучких" форм зайнятості, запровадити статистичний облік вторинної зайнятості населення.

2. Вести облік попиту на працю і пропозицій праці в розрізі "гнучких" форм зайнятості, пов'язаних з нестандартними режимами робочого часу, нестандартними робочими місцями й організаційними формами. На підставі цього надавати інформацію, консультації та рекомендації з працевлаштування в умовах "гнучких" форм зайнятості.

3. У стратегічному плані доцільним є покращення умов (фінансових, правових та ін.) для здобуття другої освіти (професійно-технічної, вищої і т. д.).

4. Рекомендувати роботодавцям систему "гнучкого" використання периферійної робочої сили: за сприятливої кон'юнктури — залучати до праці, а за несприятливої — тимчасово звільняти. В період тимчасового звільнення зберігаються контакти з працівником, який у відповідному центрі зайнятості може отримати рекомендації з працевлаштування в межах вторинної зайнятості на період тимчасового звільнення з основного місця роботи.

5. Проаналізувати практику діяльності фірм з оренди робочої сили, які функціонують у ряді західних країн, і розглянути питання про можливість і доцільність створення таких фірм в Україні за посередництва центрів зайнятості.

6. Законодавчо передбачити можливість навчання і перекваліфікації в межах центрів зайнятості не тільки повністю безробітних, але і частково зайнятих громадян з метою забезпечення їхньої вторинної зайнятості.

Ухвалений нещодавно новий Закон України “Про освіту” певною мірою розширює перспективи розвитку зміни діяльності в Україні, оскільки легітимізує можливість паралельного навчання студентів вищих навчальних закладів за двома спеціальностями з видачею дипломів державного зразка.

Для створення умов реалізації зміни діяльності та її прогресивного потенціалу потрібно вдосконалювати відносини власності. У світлі вищезгаданих послань природно припустити, що головним вектором еволюції відносин власності повинна стати їх демократизація. Проте в розумінні суті та механізмів демократизації власності має місце широка різноманітність позицій. “Батькам” ринкових реформ у перехідних економіках приватна власність здається вершиною демократизації, але сучасна криза світової економіки змушує в цьому сумніватися. Представники технологічного детермінізму як одного з напрямів інституціоналізму – Д. Белл, Е. Тоффлер, – прогнозуючи “суперіндустріальну” революцію і постіндустріальне суспільство, висловлювали припущення про відхід традиційної приватної власності на засоби виробництва на другий план, а також пріоритетний розвиток індустрії інформації, теоретичних знань і специфічних форм власності, що відповідають їм. За Е. Тоффлером, власність самознищуватиметься у будь-яких формах прояву, а разом з нею – і поділ суспільства на класи. Піддається перегляду сама цільова спрямованість виробництва. Так, ще Дж. Гелбрейт вказував на необхідність її зміни з максимізації прибутку на підтримку постійного економічного зростання. Ще далі просунувся в цьому напрямі Дж. Кларк, який запропонував розрізняти комерційну і соціальну ефективність, розуміючи під першою показник результативності приватного підприємства у створенні прибутку, а під другою – ефективність економічної системи у створенні “соціальних цінностей”.

На сьогодні найбільш перспективною основою трансформації відносин власності виступає так звана мережева модель економіки. Формування її ідей відбувається одночасно в декількох напрямках: по-перше – у напрямі розвитку інтернет-технологій з позиції створення адекватної технічної бази, по-друге – у напрямі інформаційної відкритості виробництва та управління, а також доступності інформації [8, с. 132]. Цільова орієнтація компаній повинна змінюватися з максимізації внутрішнього прибутку на максимізацію ефективності економічної мережевої структури в цілому. Особливістю “мережевого” світу є те, що “мережеві канали, по яких на неформальній основі перекачуються серйозні обсяги різноманітних ресурсів, від інформаційних до фінансових, ґрунтуються не на вірі в індивідуальну чесність, а на здатності мережевого світу *змусити* індивіда дотримуватись умов взаємодії” [9, с. 53]. Водночас загроза банкрутства підприємства легко зникає, якщо воно перебуває в мережі: партнери просто тимчасово перерозподіляють ресурси на його користь.

Зрушення в цілях виробництва (від максимізації прибутку до, власне, задоволення потреб) і характері зв’язків між виробниками (від опосередкованих до прямих) фактично готують зміну відносин власності на користь найбільших асоціацій національного і міжнародного масштабу (мережа мереж, мегамережі). Саме власність асоціацій з властивою їй системою безпосередньо суспільної

праці є найбільш адекватною механізмом зміни діяльності. Інформаційна прозорість середовища економічної діяльності дозволить ефективно організувати облік суспільних потреб, розподіл і перерозподіл мобільних трудових ресурсів по секторах економіки, порівняти результат діяльності з рівнем винагороди за неї, створити виробництво в інтересах усебічного прогресивного розвитку особистості і суспільства. Ці завдання визначають перспективи подальших досліджень.

Сучасний стан економічної теорії і практики вимагає нових конструктивних ідей, джерелом яких може бути ще майже не вичерпаний конструктивний потенціал економічної теорії зміни діяльності. Варто прислухатися до слів американського соціолога, професора І. Валлерстайна: "...Оскільки ми нині переживаємо ранню стадію процесу переходу до чогось нового і перебіг цього процесу не вирішено остаточно, важливу роль у ньому відіграватимуть наші індивідуальні та колективні зусилля. Іншими словами, ми покликані здійснювати наші утопії, а не тільки мріяти про них. У будь-якому випадку, щось та буде побудовано. І якщо ми не братимемо участі в будівництві майбутнього, за нас це зроблять інші" [10, с. 52].

Список використаної літератури

1. Маркс К., Енгельс Ф. Твори. 2 вид. — К. : Політвидав, 1965.
2. Блинова Т.В. Перемена труда в агропромышленном производстве. — М. : Наука, 1991. — 109 с.
3. Аникин А.В. Юность науки. — М. : Изд. полит. лит-ры, 1985. — 368 с.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Немецкая идеология. — М. : Политиздат, 1988. — 574 с.
5. Богданов А.А. Вопросы социализма: Работы разных лет ; [под ред. Л.И. Абалкина]. — М. : Политиздат, 1990. — 479 с.
6. Моль Г.Х. Меньше разделения труда — больше производительность / Методы снижения издержек производства : сб. ст. ; [пер. с англ., нем., яп.] ; [под ред. Б.И. Майданчика, Г.В. Сергеевой]. — М. : Экономика, 1987. — 150 с.
7. Галкин А.А., Котов В.Н., Красин Ю.А., Меньшиков С.М. Капитализм сегодня: парадоксы развития ; [под ред. В.Н. Котова]. — М. : Мысль, 1989. — 315 с.
8. Олейник А. Модель сетевого капитализма // Вопросы экономики. — 2003. — № 8. — С. 132–149.
9. Барсукова С. Вынужденное доверие сетевого мира // Политические исследования. — 2001. — № 2. — С. 50–62.
10. Валлерстайн И. Межгосударственная структура современной мир-системы // Социальная экономика. — 2001. — № 1. — С. 44–52.

References

1. Marx K., Engels F. *Tvory* [Works]. Kyiv, Polityvdav, 1965 [in Ukrainian].
2. Blinova T.V. *Peremena Truda v Agropromyshlennom Proizvodstve* [Job Rotation in the Agriindustrial Production]. Moscow, Nauka, 1991 [in Russian].
3. Anikin A.V. *Yunost' Nauki* [The Youth of Science]. Moscow, Izd. Polit. Lit., 1985 [in Russian].
4. Marx K., Engels F. *Nemetskaya Ideologiya* [Die Deutsche Ideologie]. Moscow, Politizdat, 1988 [in Russian].

5. Bogdanov A.A. *Voprosy Sotsializma: Raboty Raznykh Let, pod red. L.I. Abalkina* [Questions of Socialism: Works in Various Years], edited by L.I. Abalkin. Moscow, Politizdat, 1990 [in Russian].

6. Moll H.H. *Men'she razdeleniya truda – bol'she proizvoditel'nost', v: Metody Snizheniya Izderzhek Proizvodstva, pod red. B.I. Maidanchika, G.V. Sergevoi* [Mehr Produktivität durch weniger Arbeitsteilung, in: Methods to Decrease the Production Expenses], edited by B.I. Maidanchik, G.V. Sergeeva. Moscow, Ekonomika, 1987 [in Russian].

7. Galkin A.A., Kotov V.N., Krasin Yu.A., Men'shikov S.M. *Kapitalizm Segodnya: Paradoksy Razvitiya, pod red. V.N. Kotova* [Capitalism Now: Paradoxes of Its Development], edited by V.N. Kotov. Moscow, Mysl', 1989 [in Russian].

8. Oleinik A. *Model' setevogo kapitalizma* [A model of network capitalism]. *Voprosy Ekon. – Quest. of Economy*, 2003, No. 8, pp. 132–149 [in Russian].

9. Barsukova S. *Vynuzhdennoe doverie setevogo mira* [The forced trust of a network world]. *Polit. Ussled. – Polit. Studies*, 2001, No. 2, pp. 50–62 [in Russian].

10. Wallerstein I. *Mezhgosudarstvennaya struktura sovremennoi mir-sistemy* [Interstate structure of the modern world-system]. *Sotsial. Ekonom. – Social Econ.*, 2001, No. 1, pp. 44–52 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 25 вересня 2014 р.

ФІНАНСИ. ПОДАТКИ. КРЕДИТ

УДК 336.76:336.71

Л. М. РЯБІНІНА,
доктор економічних наук,
професор кафедри банківської справи
ДВНЗ "Одеський національний економічний університет"

**ГЕНЕЗИС ТА ДОКОРИННІ ВІДМІННОСТІ
ПАРАДИГМИ СУЧАСНИХ
ТРАДИЦІЙНОГО ТА ІСЛАМСЬКОГО БАНКІВ
ЯК ПОСЕРЕДНИКІВ ГРОШОВОГО РИНКУ**

Проаналізовано генезис і специфічні відмінні риси парадигми сучасних традиційного та ісламського банків як посередників грошового ринку. Показано, що парадигма традиційного банку ґрунтується на кредиті та позичковому проценті, а ісламського — на фінансах і забороні позичкового процента. Обґрунтовано, що розгляд сучасного традиційного банку як фінансового посередника суперечить не тільки його парадигмі та ролі на грошовому ринку, але й економічному життю суспільства.

Ключові слова: генезис парадигми банку, посередник грошового ринку, позичковий процент, принцип розподілу прибутків та збитків, норми шаріату.

L. M. RYABININA,
Doctor of Econ.Sci.,
Professor of the Chair of Banking,
Odesa National Economic University

**THE GENESIS AND THE FUNDAMENTAL DIFFERENCES
OF THE PARADIGMS OF MODERN
TRADITIONAL AND ISLAMIC BANKS
AS INTERMEDIARIES ON THE MONEY MARKET**

The genesis and specific distinctive features of the paradigms of modern traditional and Islamic banks as intermediaries on the money market are analyzed. It is shown that the paradigm of a traditional bank is based on a credit and a loan interest, whereas that of an Islamic bank on finances and on the prohibition of a loan interest. It is proved that the consideration of a modern traditional bank as a financial intermediary contradicts not only its paradigm and the role on the money market, but also the economic life of the society.

Keywords: genesis of the paradigm of a bank, intermediary on the money market, loan interest, principle of sharing of profits and losses, norms of sharia.

Історія виникнення банківської справи сягає своїм корінням у релігійні культові установи, такі як монастирі та храми (наприклад, відомі грецькі храми Дельфійський та Ефеський брали на зберігання вклади громадян, які збира-

Рябініна Людмила Миколаївна (Ryabinina Lyudmyla Mykolaivna) – e-mail: rln@ukr.net.

лися здійснити паломництво). Відповідно, найдавнішими вважаються операції з прийняття грошей для зберігання з подальшим їх поверненням. Доцільно зазначити, що аналогічні операції здійснювалися і на Сході. Багато храмів Стародавньої Греції та Римської імперії не тільки брали гроші на зберігання, але й надавали позику. Під процент позичали гроші приватні особи – лихварі. Сталість храмового господарства у християнстві ґрунтувалася на довірі до них з боку як держави, так і громади, що складалася століттями. Люди, що здійснювали операції по зберігання та обміну грошей, розуміли, що зібрані багатства використовуються непродуктивно, не приносять користі. Якби хоча б частину наявних коштів віддавати у тимчасове користування, то можна отримати істотну вигоду. Так, крім вкладних кредитних операцій, виникли ще й позичкові кредитні операції банків, в основу яких покладено передання грошей на строк з обов'язковим їх поверненням і сплатою процента *. Прообразом перших банків (від італійської “banco” – стіл міняйла монет різних країн і міст) були “ділові будинки”, які набули свого розквіту в Нововавилонському царстві ще у VII–IX ст. до н. е. Серед різноманітних операцій, які вони виконували, були й суто банківські кредитні операції: прийняття і видача вкладів, надання позичок, облік векселів та ін. Разом з тим стародавні мислителі, такі як Аристотель, Платон, Катон Молодший, Сенека та ряд інших, засуджували лихварство як найагресивніший спосіб стягнення позичкового процента. Проти використання останнього за віддані у борг гроші виступали і іудаїзм, і християнство, що докладно дослідив Р. Беккін [1]. Зокрема, у Старому Заповіті іудеям вказано: “Якщо позичиш гроші народові Моєму, бідному, що з тобою, то не будь йому, як суворий позичальник, – не покладеш на нього лихви” (2М, 22; 24). У Новому Заповіті знаходимо: “...Позичайте, не ждучи нічого назад, – і ваша за це нагорода великою буде...” (Лк, 6; 35). Таким чином, підтвердження заборони лихварства та стягування позичкового процента ми знаходимо і в християнстві, і в іудаїзмі, хоча в деяких випадках уже в Стародавньому світі нараховувалися проценти на внесені гроші або майно. Не можна не сказати про те, що іслам жорстко критикував іудеїв, які практикували лихварство і, відповідно, позичковий процент (незважаючи на заборону його використання в Старому Заповіті). Відповідно, в одному з останніх (2; 278–279) посланих аятів Корану знаходимо: “О ви, хто вірує! Побійтеся Бога та відмовтеся від того, що належить вам з процента, якщо ви дійсно увірували в Аллаха. Якщо ж ви цього не зробите, то почувете про війну від Аллаха та Його Посланця. А якщо відмовитесь ви (від лихварства. – *Л.М.Р.*), то ваш капітал залишиться у вас. Збитків та образ іншим не причиняйте, тоді і самі ви не постраждаєте від них”.

Таким чином, релігійні вчення іудеїв, християн і мусульман були проти використання позичкового процента та лихварства. Проте в Європі заборону на позичковий процент було знято з XVII ст., саме відтоді і починається формування парадигми традиційного сучасного банку, який використовує позичковий процент і позичковий капітал, що його приносить.

* Возникновение и развитие банков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.grandars.ru/student/finansy/vozniknovenie-bankov.html>; История исламского банковского дела и предпосылки возникновения исламских банков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.banki-delo.ru/2010/12/>.

Щодо мусульманських країн, і насамперед країн Середнього Сходу, то там заборона на лихварство і позичковий процент послабшала і перестала діяти тільки на межі ХІХ—ХХ ст. Поштовхом до створення ісламської парадигми банку, що відмовляється від позичкового процента, стало так зване "ісламське відродження" (тобто посилення прихильності до традиційного ісламу широким верствам населення Близького Сходу, кульмінацією якого була революція імама Хомейні в Ірані у 1979 р.), яке поглинуло весь мусульманський світ. І хоча перші ідеї парадигми ісламських банків виникли вже наприкінці 40-х років ХХ ст., перші кроки у цьому напрямі були зроблені тільки на початку 70-х років, у зв'язку з чим у ряді ісламських країн знову відродилася заборона на позичковий процент [2]. Перший ісламський банк (ошадний) був заснований у 1963 р. в Єгипті, але проіснував він недовго. У 1979 р. у Бахреїні відкрився перший ісламський банк, який відмовився від позичкового процента та позичкового капіталу, що його приносив.

Отже, з урахуванням сказаного, **мета статті** — звернути увагу вчених-економістів на існування у світовій банківській практиці двох різних за своєю економічною суттю парадигм діяльності сучасних банків (традиційного та ісламського); показати генезис і специфічні відмінні риси парадигми сучасного традиційного банку, який функціонує на кредитних (поворотних) відносинах і використовує позичковий процент і позичковий капітал, що його приносить, і генезис парадигми ісламського банку, який функціонує на фінансових (безповоротних) відносинах і забороні позичкового процента і позичкового капіталу, що порізно оцінює їх роль і значення на грошовому ринку і в економічному житті суспільства.

Парадигма ісламського банку, причому ісламського не за походженням і формуванням його підписного капіталу, а, насамперед, за формуванням зовсім іншої концепції, що ґрунтується на ісламському віровченні про лихварство та процент і, як результат, відмовляється від позичкового процента і позичкового капіталу, що його приносить, продовжує розвиватися. При цьому вчені-економісти (не тільки Близького та Середнього Сходу, але й російські та західні, такі як Г. Джемаль, А.Ю. Журавльов, Р.І. Беккін, Л.Р. Полонська, М. Кахф, Б. Маурер, С. Хайс, Н. Шнайдер, Х. Хассан, Х. Рафсанджані, М. Юсуф Адиль, А. Касраві та інші) з урахуванням норм шаріату розробили та обґрунтували теоретичну базу для організації ісламської банківської справи на безпроцентній основі. Відповідно, концепція безпроцентної банківської справи вже не є суто теоретичною категорією, а відображає парадигму діяльності ісламських банків. Таким чином, у даний час у світі існує дві зовсім різні парадигми функціонування банку як посередника грошового ринку — фінансовий і кредитний посередники в особі, відповідно, ісламського та традиційного сучасного банку.

Говорячи про парадигму сучасного традиційного банку, не можна не сказати про те, що сьогодні він практично всю свою діяльність будує на кредиті (як економічних відносинах щодо зворотного руху позиченої вартості) і, відповідно, створює, концентрує та розміщує позичковий капітал як грошовий капітал, який приносить процент, функціонує як кредитний посередник грошового ринку (рис. 1).



Рис. 1. Схема кредитного посередництва сучасного традиційного банку

Сучасний традиційний банк перерозподіляє грошові ресурси між вкладниками та позичальниками на кредитній основі та позичковому проценті, є яскраво вираженим кредитним посередником грошового ринку або посередником фінансового ринку, що одне й те саме, на відміну від фінансового посередника грошового або фінансового ринку.

Сучасні традиційні банки нікого і ніколи не фінансують, тобто не надають коштів безповоротно, тому їх віднесення до фінансових установ суперечить їх сутності. Це зумовлено тим, що всі традиційні банківські операції неісламських банків (позички, вклади та розрахунки) є яскраво вираженими кредитними операціями, тобто операціями, які ґрунтуються на зворотному русі позиченої вартості. Операції з векселями традиційно належать до кредитних операцій. Щодо брокерських і дилерських операцій банків з купівлі-продажу цінних паперів, інвалюти чи дорогоцінних металів (за власний рахунок чи за дорученням клієнта), то, зрештою, за укладеними угодами через рахунки в банках виконуються розрахунки, що мають такий саме яскраво виражений кредитний характер [3, с. 178–179]. Те саме стосується і так званих нетрадиційних банківських операцій (лізинг, факторинг, форфейтинг, надання банківських гарантій, трастові операції), що також є кредитними, оскільки при цьому рух позиченої вартості має зворотний характер.

Проте сьогодні ряд іноземних і вітчизняних економістів [4; 5; 6; 7; 8; 9] розглядають сучасний традиційний банк саме як фінансову установу чи фінансового посередника. Зокрема, П. Роуз вважає, що «...банк – це фінансовий інститут, який пропонує найширший спектр послуг, насамперед, тих, що належать до кредитів, заощаджень і платежів, і виконує різноманітні фінансові функції стосовно будь-якого підприємства в економіці. Така безліч банківських послуг і функцій призвела до того, що банки почали називати “фінансовими універмагами”» [8, с. 3–5]. Оскільки з такого визначення банківської діяльності випливає, що банк надає позички (кредити), зберігає вклади і здійснює безготівкові розрахунки, то це означає, що сучасний традиційний банк надає кредитні (засновані на зворотному русі позиченої вартості), а не фінансові (безповоротні) послуги і, таким чином, є все-таки кредитним і в жодному разі – не фінансовим посередником грошового ринку.

З цього приводу професор В.М. Усоскін пише: “Комерційні банки належать до особливої категорії ділових підприємств, що дістали назву фінансових посередників. Вони залучають капітали, заощадження населення та інші вільні кошти, що звільнюються в процесі господарської діяльності, та надають їх у тимчасове користування іншим економічним агентам, які потребують додаткового капіталу. Фінансові посередники виконують, таким чином, важливу господарчу функцію ... перерозподілу грошового капіталу” [9, с. 11]. Проте не можна не звер-

нути увагу на те, що в характеристиці посередництва банків, наданій В.М. Усоскіним, не підкреслено головну відмітну рису банківського посередництва — його кредитну основу, оскільки залучення та надання (перерозподіл) тимчасових вільних коштів здійснюються на поворотній (кредитній) основі з використанням позичкового процента.

Варто зазначити, що вітчизняні економісти, так само, як і зарубіжні, вважають, що "...у загальному значенні банком прийнято називати фінансову установу, яка спеціалізується на акумулюванні ресурсів і управлінні ними шляхом виконання розрахункових, посередницьких, кредитних та інших фінансових операцій" [4, с. 86], хоча акумулювання ресурсів і управління ними здійснюються банками саме на кредитній основі за допомогою розрахункових, вкладних і позичкових, тобто кредитних, операцій, які ніяк не можна ототожнювати з "фінансовими операціями". Через це не можна не навести слова відомого вітчизняного економіста М.Р. Ковбасюка, який вважав, що є всі підстави розглядати банк як "...суб'єкт підприємництва, сутність якого визначається формами економічних відносин, які складаються щодо акумуляції вільних грошових засобів господарства та надання їх як капіталу суб'єктам підприємництва для задоволення їх потреб у засобах на умовах повернення та оплати, а також при наданні інших послуг: виконання розрахунково-касових операцій і безготівкових розрахунків, операцій з цінними паперами, іноземною валютою та ін." [10, с. 73]. Інакше кажучи, є всі передумови розглядати банк як кредитну установу, формою економічних відносин якої є відносини щодо зворотного руху позиченої вартості, або кредитні відносини.

Викладені точки зору вітчизняних і зарубіжних економістів на сутність і характер діяльності сучасного традиційного банку дозволяють дійти висновку про те, що в них або не підкреслюється кредитна основа його діяльності, як само собою зрозуміле (В.М. Усоскін), або ототожнюється сутність кредитних і фінансових операцій, що зовсім не одне й те саме (П. Роуз, О.Д. Вовчак та ін.). Крім того, застосовувані сьогодні до сучасного традиційного банку назви — "фінансова установа" чи "фінансовий посередник" — перекичують специфічні риси його парадигми та відображають не сутнісний характер його діяльності, а його місце та роль у функціонуванні фінансового (грошового) ринку. Але в цьому випадку, на наш погляд, правильно називати банк посередником фінансового (грошового) ринку, а не фінансовим посередником грошового ринку, що докорінно змінює його парадигму та суперечить сутнісним природним основам його діяльності та місцю не тільки на грошовому (фінансовому) ринку, але й в економічному житті суспільства [11; 12].

Парадигма ісламського банку як моделі структурної одиниці фінансово-банківської системи ісламу — частина системи поглядів мусульман на принципи та механізми організації господарського життя суспільства, що містить у собі поняття "ісламська економіка". Унікальність сформованої фінансово-банківської системи в тому, що вона ґрунтується як на економічних інтересах її суб'єктів, так і на релігійних канонах, які встановлюють певні релігійні, соціальні та етичні цінності й правила, яскравим втіленням чого стала парадигма ісламських банків. Відповідно, остання відображає посилення ролі релігійного ісламського фактора у господарському розвитку мусульманських країн *. Крім того, не можна не

* История исламского банковского дела и предпосылки возникновения исламских банков [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.banki-delo.ru/2010/12/>.

значити, що, незважаючи на період лише у півсторіччя функціонування сучасних ісламських банків (з 1963 р., коли в Єгипті було створено перший ісламський банк), масштаби їх діяльності на світовому грошовому ринку безперервно збільшуються*.

Головним правилом в ісламському банку є справедливість, яка досягається через спільний ризик. Це означає, що обидві сторони ділять між собою і прибутки, і збитки, що не суперечить нормам шаріату та відповідає ісламській моделі банку як фінансової установи. Як зазначають деякі економісти, справедливість – “...в ісламському розумінні це не тільки моральна категорія, але й адекватна економічна категорія. Вона не є тотожною західному егалітаризму, соціальному устрою суспільства, де всі мають рівні умови (level playing field), прийнятому у західній моделі, оскільки в шаріатському контексті має характер всеосяжного морального імперативу” [13, с. 14]. Ключовою ланкою соціально-економічної “ісламської доктрини” є заборона процента (riba). Ця найзначніша з настанов Корану являє собою основу парадигми ісламських банків. При цьому політика ісламських банків спрямована на те, щоб будь-якими шляхами обійти позичковий процент (як джерело несправедливості та експлуатації) і використовувати у своїй діяльності безпроцентні партнерські відносини, в яких ісламські банки перерозподіляють тимчасово вільні кошти у країні, фінансуючи своїх клієнтів у різних галузях економіки (торгівлі, промисловості, сільському господарстві). Зрозуміло, що за таких умов ісламські банки (як партнери економічних суб’єктів) є фінансовими, а не кредитними посередниками, що і визначає головну від-

* Сьогодні у світі діють близько 300 ісламських банків з сукупним капіталом понад 700 млрд. дол. Їх активи безперервно зростають і, за оцінками експертів, до 2015 р. досягнуть 3 трлн. дол. При цьому ісламські банки працюють як в ісламських, так і в неісламських країнах. В ісламських країнах це банки, що функціонують у банківській системі, яка повністю ґрунтується на принципах шаріату (Пакистан), і банки, що функціонують у банківській системі, де працюють і сучасні традиційні банки (Єгипет, Йорданія). У немусульманських країнах ісламські банки можна поділити на банки, за якими законодавчо визнається їх ісламський характер (Данія), і банки, ісламський характер яких законодавчо за ними не визнається (Великобританія, ПАР). У даний час тільки в Пакистані, Ірані та Судані вся банківська система функціонує на принципах шаріату. В останні роки спостерігається стрімке зростання ісламських банків у країнах Перської затоки, Південно-Східної Азії (насамперед, у Малайзії) (Див.: Принципы функционирования банков в исламских странах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://soberview.org/forum/index.php?showtopic=988>), а також у Європі, Америці та Африці. Сьогодні ісламський банкінг впевнено подолав і межі СНД, унаслідок чого ісламські банки, які діяли за принципами шаріату, функціонують в Азербайджані, Казахстані, Киргизстані, Узбекистані, Таджикистані та Туркменістані, звідки вони можуть прийти і в інші країни СНД, у тому числі й в Україну. Тим більше, що Національний банк України спільно з Ісламським банком розвитку розробили новий “єдиний закон”, який регулює весь спектр ісламського фінансування і який планується ухвалити у 2015 р. Крім того, сьогодні багато експертів вважають Україну однією з перспективних країн для ісламських банків, хоча вітчизняні бізнесмени не звикли повністю розкривати свій прибуток, тоді як прозорість бізнесу – одна з найважливіших умов ісламського банкіngu (Див.: Как работают исламские банки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://umma.ua/ru/article/article/Kak_rabotayut_islamskie_baniki/16267). Разом з тим не можна не погодитися з У.Р. Байрамом у тому, що “...розвитку ісламського банкіngu в Україні перешкоджають дві проблеми. Перша і основна – це те, що ісламська економічна модель в Україні сприймається як загроза культурі та релігії домінуючого православного населення. Друга проблема лежить у сфері регуляторної політики в банківській сфері та вимагатиме серйозних змін вітчизняного законодавства. Подолання забобонів і реакція законодавства на нові можливості може надати Україні нові перспективи розвитку та посилення гео економічної ролі країни” [14, с. 209].

мінність парадигми їх діяльності від парадигми універсальних традиційних банків, які керують активами, пакетами акцій, вкладами у нерухомість*.

Якщо, наприклад, парадигма традиційного банку характеризується тим, що гроші спочатку залучаються банком на кредитній (поворотній) основі за плату (процент) у однієї групи економічних суб'єктів (вкладників — як фізичних, так і юридичних осіб), а потім надаються на тій самій основі у позичку третім особам із стягненням з них процента (див. рис. 1), то парадигма ісламського банку, яка забороняє процент, описується терміном PLS — "profit and loss sharing" ("участь у прибутках і збитках", "солідарний розподіл прибутків і збитків"). Її сутність полягає в тому, що банк укладає угоду тільки з власником грошей (або паралельно і з бізнес-компанією, яка потребує в даний момент грошей) про те, що внесені ним кошти інвестуватимуться в конкретний бізнес (підприємство). При цьому вкладник як сторона, що фінансує, не тільки має право вимоги до дебітора, але й, за необхідності, поділяє з ним ризики та пов'язані збитки. Вклад другої сторони (бізнес-компанії) — фізична праця чи управлінська діяльність, завдяки яким підприємство, власне, і реалізується. Банк виступає як фінансовий посередник між власником грошей і фірмою, яка потребує коштів. Крім того, отриманий прибуток розподіляється між сторонами в тій пропорції, яку вони завчасно встановили формальною угодою. Водночас, якщо справа зазнає банкрутства і стає не прибутковою, а збитковою, то фінансові втрати бере на себе лише вкладник, оскільки він не отримає не тільки очікуваного прибутку, але й свого вкладу. Інакше кажучи, імовірні ризики та збитки не зміщуються та залишаються функцією конкретного ресурсу: грошей для фінансиста та людської енергії — для підприємця. У шариаті така форма діяльності (рекомендована мусульманам пророком Мухаммедом) має назву "мудараб", хоча, крім неї, використовується і багато інших форм діяльності, які відображають головну концепцію та парадигму ісламського банку як яскраво вираженого фінансового посередника грошового ринку, що відкидає позичковий процент і функціонує за принципом PLS. Дана парадигма ісламського банку відповідає на запитання про те, як функціонує ісламський банк, що заперечує позичковий процент і позичковий капітал, який його приносить. І хоча ісламські економісти прагнуть з різних точок зору обґрунтувати заборону позичкового процента, підкреслюючи його експлуаторський і несправедливий характер, зрештою, відмова від процента є актом віри, оскільки будь-яку сферу життя мусульманина, у тому числі його фінансові відносини, регламентують Коран і норми шариату**.

* Варто зазначити, що сьогодні разом з розвитком універсальних ісламських банків активно створюються й ісламські інвестиційні банки. Останні діють на ринку лізингових операцій і ризикового капіталу (Див.: Принципи функціонування банків в ісламських странах [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://soberview.org/forum/index.php?showtopic=988>). Відповідно, головним видом діяльності ісламських інвестиційних банків є залучення фінансування за допомогою цінних паперів недержавного типу — сукук (Islamic bond). Основна відмінність сукук від облігації полягає в тому, що облігація — це борг, тоді як сукук — частка у виділених матеріальних активах або у фінансованому проекті. Дохідність сукук (на відміну від облігації) формується за рахунок прибутку від використання виділених активів, послуг чи діяльності фінансованого проекту. Сукук — ідеальний інструмент, з точки зору ісламських інвесторів, оскільки він являє собою частку в реальних активах (забезпечується ними), торгується на вторинному ринку і не є прямим боргом. Емітентами сукук можуть бути Ісламські фінансові інститути, суверенні емітенти та компанії, діяльність яких не суперечить шариату.

** История исламского банковского дела и предпосылки возникновения исламских банков [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.banki-delo.ru/2010/12/>.

Серед переваг діяльності ісламських банків як фінансових посередників, насамперед, слід назвати можливість використання спочатку безплатних пасивів і наявність повного контролю за цільовим використанням наданих банком коштів, а серед недоліків – наявність надлишкової ліквідності та неможливості вкласти у боргові зобов'язання, як це роблять традиційні банки. Відповідно, уникаючи деяких недоліків традиційних банків як кредитних посередників, ісламські банки стикаються у своїй роботі з не меншими труднощами.

Приклад фінансового посередництва ісламських банків в інвестиційних вкладах, які беруть участь у фінансових партнерських відносинах зі своїми клієнтами, що відмовляються від позичкового процента і формують свій дохід на основі принципу розподілу прибутків і збитків, подано на рисунку 2.



Рис. 2. Схема фінансового посередництва ісламського банку у формі мудароби

Як видно на рисунку 2, насамперед між банком, інвестором-вкладником і позичальником (бізнес-компанією) укладаються контракти щодо участі в прибутках і збитках (договір двосторонньої мудароби) (1), після чого вкладник віддає свої кошти банку (2). Слід зазначити, що після набуття контрактом чинності вкладник може перевіряти, як ідуть справи, але він не має права втручатися в них – ані у керування, ані у виробництво, ані у збут, ані в облік. При цьому первісно встановлені пропорція та порядок розподілу прибутку (тільки після закінчення дії контракту) не підлягають зміні, хоча на практиці є можливим дострокове розірвання контракту за ініціативою однієї із сторін. Банк, який є посередником між вкладником і бізнес-компанією як фінансовий агент, передає останній вклад (3) для ефективного його використання у виробничій діяльності. Варто зазначити, що у відносинах банку та бізнес-компанії перший виконує роль вкладника. При цьому одночасно з коштами вкладника банк може внести у справу і власні кошти. У разі отримання прибутку він направляє його бізнес-компанією до банку (4), який, згідно з договором щодо участі у прибутках та збитках, віддає (5) передбачену частку прибутку вкладнику, при цьому останньому повертається і інвестиційний вклад (5'). У разі збитку він розподіляється (4–5') між усіма учасниками згідно з домовленістю, і вкладнику вклад не повертається (він його втрачає). Важливо підкреслити, що вкладник передає кошти для спільного підприємництва не у вигляді вкладу, який передбачає його повернення (як у традиційному банку), у зв'язку з чим таке передання коштів не створює обов'язків банку та бізнес-компанії стосовно втрат, які виникають унаслідок об'єктивних ринкових причин. Разом з тим бізнес-компанія може бути притягнута до відповідальності, якщо буде доведено її пряму провину у виникненні втрат, наприклад, у результаті некомпетентних дій, недбалості, зловмисності тощо [1]. При цьому банк не втручається у повсякденне управління проектом, а його ризик у разі збитків є найменшим порівняно з ризи-

ками вкладника та бізнес-компанії. Слід зазначити, що інвестиційні вклади являють собою мударабу в чистому вигляді*.

Не можна не відзначити, що, реалізуючи стандартну функцію фінансового посередника, ісламські банки користуються в тих чи інших варіантах зазначеною операційною моделлю, розробленою на основі мудараби. При цьому банк, акумулюючи кошти вкладників в інвестиційну діяльність, не гарантує їм отримання прибутку і навіть повернення вкладу (в разі збитків).

Однією з найпоширеніших форм фінансового посередництва ісламських банків у мусульманському світі є дозволені ісламом банківські операції з купівлі-продажу банком товару з його подальшим перепродажем – мурабаха. При мурабасі банк виконує роль посередника між продавцем товару та його покупцем, купуючи товар у продавця та перепродаючи його покупцеві (своєму клієнту) з націнкою (рис. 3).

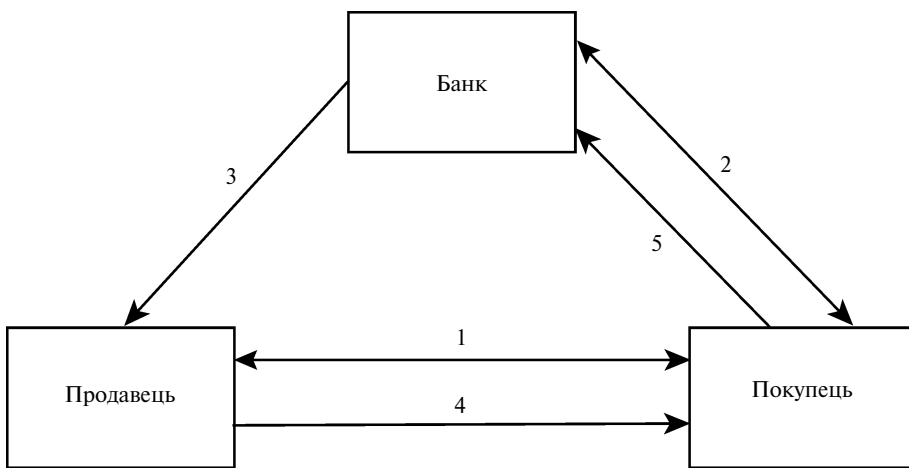


Рис. 3. Схема фінансового посередництва ісламського банку у формі мурабаха

Як видно на рисунку 3, в першу чергу, між продавцем товару та його покупцем (клієнтом банку) укладається договір (1), в якому слід чітко домовитися про тип, опис, якість і кількість товару, що поставляється за спільно погодженою ціною. На другому етапі підписується договір між покупцем і банком про те, що банк проведе оплату товару від імені покупця за раніше погодженою з продавцем ціною і у визначений у майбутньому час (2). Далі банк проводить оплату придбаного покупцем товару та доручає продавцю відправити його покупцеві (3). Продавець за довіреністю банку виконує постачання товару покупцеві (4), який сплачує банку вартість товару з націнкою за раніше узгодженою з продавцем ціною (5).

* Мудараба може бути обмеженою чи необмеженою. При обмеженій мударабі вкладник сам визначає можливість вкладення своїх коштів в один чи декілька конкретних активів банку. Необмежена мудараба таких обмежень не має. Від того, чи є мудараба загальною або спеціальною, залежить, чи будуть гроші вкладника працювати спільно з строковими вкладками інших вкладників або окремо. У разі спеціальної мудараби вкладник має більшу можливість контролювати розрахунок розміру належного прибутку, оскільки при загальній мударабі відсутній зв'язок з динамікою загального прибутку банку, який може виявитися і від'ємним. Крім того, можливе недоотримання прибутку в загальній мударабі через брак коштів, вкладених у спеціальну мударабу, робить останню менш привабливою для банку.

Яскравим прикладом фінансових відносин і фінансового посередництва ісламських банків у ряді випадків є передання ними незаможним громадянам добровільних і обов'язкових пожертвувань заможних громадян, тобто надання фінансової допомоги без очікування не тільки винагороди, але й повернення наданих коштів, що зумовлено необхідністю виконувати закят (так званий податок на розкоші, який заможні громадяни повинні сплачувати згідно із законами шаріату) *. Він є принципом справедливості та милосердя. Податок направляється на потреби бідних або на добрі суспільні заходи (наприклад, будівництво доріг). Закят є одним з п'яти стовпів ісламу. Тому він розглядається як нормативно-обов'язкова милостиня та необхідність благодійності, яку отримують банки та сплачують на користь бідних щороку після закінчення річного строку. Таким чином, закят дозволяє дотримуватися принципу справедливості та поповнювати скарбницю ісламської держави для розвитку її економіки. Серед видів майна, які підлягають закятооподаткуванню, на першому місці стоять грошові накопичення заможних громадян, у тому числі монети та зливки із золота і срібла, грошові білети, фондові цінні папери та кошти на рахунках у банках. Загальна сума, яку сплачує як закят з багатства заможний громадянин, становить 2,5% (за ісламським літочисленням) і 2,575% (за григоріанським календарем) від підсумкової їх суми [2]. З того, що кошти на рахунках у банках оподатковуються закят, випливає, що найбільшим вираженням ідеї закят для ісламських банків є збирання і виплата податку на користь бідних. Відповідно, значна частина роботи ісламських банків полягає у фінансовому перерозподілі отриманих за закят сум, переказі коштів від нього на користь відповідних категорій населення, утриманні установ з надання допомоги тощо.

Варто зазначити, що практика ісламських банків з виконання фінансових посередницьких операцій закят у вигляді переадресування добровільної та обов'язкової частин грошових накопичень олігархів бідним, на нашу думку, заслуговує на увагу як Уряду України, так і НБУ. Це зумовлено тим, що банки, які зберігають грошові накопичення громадян, у тому числі й олігархів, володіють найточнішою інформацією щодо сум їх грошових накопичень і до того ж механізмами, що дозволяють перерозподіляти на неповоротній фінансовій основі певну (визначену законом) частину грошових накопичень олігархів. Якщо врахувати, що сумарні доходи 10 українських олігархів (за даними журналу "Forbes") на початок 2014 р. оцінювалися майже у 257 млрд. грн. **, а заборгованість по заробітній платі в Україні (станом на 1 липня 2014 р.) дорівнювала 1 млрд. грн. ***, або 0,39% від доходів вітчизняних олігархів, то за умови введення податку на багатство у вигляді благодійних обов'язкових пожертвувань (закят ісламських банків) найзаможніших людей України у розмірі 2,5% на рік (або іншої частки відрахувань з багатства олігархів) можна було б повністю ліквідувати, як мінімум, проблему боргів по заробітній платі в країні. До того ж запровадження загального податку на багатство олігархів дозволило б поповнити і казну держави для виконання суспільно важливих завдань.

* Пособие закята [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [islam.ru>content/bankofreplies/5940](http://islam.ru/content/bankofreplies/5940).

** Украина: рабский труд без права на зарплату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://politica-ua.com/ukraina-rabskij-trud-bez-prava-na-zarplatu/>.

*** Задолженность по зарплате установила очередной максимум [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vybor.ua/article/economika/zadolennost-po-zarplate-ustanovila-ocherednoy-maksimum.html>.

Висновки

Сьогодні у світовій практиці реально існує дві моделі банківської діяльності і, відповідно, дві моделі банківського посередництва на грошовому ринку. При цьому банки, які функціонують на принципах кредитування (як відносінах щодо зворотного руху позиченої вартості), на позичковому проценті та позичковому капіталі, що його приносить, є кредитними посередниками фінансового (грошового) ринку, тоді як банки, які функціонують на основі фінансових (неповоротних) відносин, при забороні позичкового процента і, відповідно, позичкового капіталу, є фінансовими посередниками грошового ринку. Отже, якщо сучасний традиційний банк може підвищувати ефективність своєї діяльності за рахунок результативнішого використання позичкового процента, то ефективність ісламського банку спрямована на всебічну заборону позичкового процента. І ці істотні відмінності в парадигмах діяльності сучасних банків (ісламських і традиційних) варто враховувати для підвищення ефективності роботи не тільки окремих банків, але й банківської системи України.

Список використаної літератури

1. *Беккин Р.* Ссудный процент в контексте религиозно-этических хозяйственных систем прошлого и современности [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bekkin.ru/downloads/rb1336673343.pdf>.
2. *Расулов Я.* Запрет ссудного процента [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.al-hakk.com/?p=457>.
3. *Рябинина Л.Н.* Деньги и кредит : учебник. — К. : ЦУЛ, 2014. — 608 с.
4. *Вовчак О.Д., Руцишин Н.М., Андрейків Т.Я.* Кредит і банківська справа : підруч. — К. : Знання, 2008. — 564 с.
5. Гроші та кредит : підруч. ; [за заг. ред. М.І. Савлука]. — К. : КНЕУ, 2006. — 774 с.
6. *Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж.* Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. — М. — Л. : Профико, 1991. — 448 с.
7. *Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д.* Современные деньги и банковское дело. — М. : ИНФРА-М, 2000. — 856 с.
8. *Роуз П.С.* Банковский менеджмент ; [пер. с англ.]. — М. : Дело, 1997. — 768 с.
9. *Уоскин В.М.* Современный коммерческий банк: управление и операции. — М. : Все для Вас, 1993. — 320 с.
10. *Ковбасюк М.Р.* Економічний аналіз діяльності комерційних банків і підприємств : навч. посіб. — К. : Скарби, 2001. — 336 с.
11. *Рябініна Л.М.* Основа функціонування банку як специфічного підприємства та особливості кругообороту його капіталу // Банківська справа. — 2013. — № 1. — С. 78–88.
12. *Рябініна Л.М.* Термінологія та її значення в теорії і практиці економічних відносин // Економіка України. — 2014. — № 2. — С. 16–28.
13. Исламские финансы в современном мире: экономические и правовые аспекты ; [сост. и отв. ред. Р.И. Беккин]. — М. : УММА, 2004. — 283 с.
14. *Байрам У.Р.* Исламские банки: особенности, перспективы развития в Украине // Экономика Крыма. — 2013. — № 2. — С. 206–209.

References

1. Bekkin R. *Ssudnyi protsent v kontekste religiozno-eticheskikh khozyaistvennykh sistem proshlogo i sovremennosti* [Loan interest in the context of religion-ethic economic systems in the past and at the present time], available at: <http://www.bekkin.ru/downloads/rb1336673343.pdf> [in Russian].
2. Rasulov Ya. *Zapret ssudnogo protsenta* [Ban of a loan interest], available at: <http://www.al-hakk.com/?p=457> [in Russian].
3. Ryabinina L.N. *Den'gi i Kredit* [Money and Credit]. Kiev, TsUL, 2014 [in Russian].
4. Vovchak O.D., Rushchyshyn N.M., Andreikiv T.Ya. *Kredyt i Bankivs'ka Sprava* [Credit and Banking]. Kyiv, Znannya, 2008 [in Ukrainian].
5. *Groshi ta Kredyt, za zag. red. M.I. Savluka* [Money and Credit], edited by M.I. Savluk. Kyiv, KNEU, 2006 [in Ukrainian].
6. Dolan E.G., Campbell C.D., Campbell R.G. *Den'gi, Bankovskoe Delo i Denezhno-Kreditnaya Politika* [Money, Banking and Monetary Policy]. Moscow-Leningrad, Profiko, 1991 [in Russian].
7. Miller R.L., Van Hoose D.D. *Sovremennye Den'gi i Bankovskoe Delo* [Modern Money and Banking]. Moscow, INFRA-M, 2000 [in Russian].
8. Rose P.S. *Bankovskii Menedzhment* [Bank Management and Financial Services]. Moscow, Delo, 1997 [in Russian].
9. Usoskin V.M. *Sovremennyyi Kommercheskii Bank: Upravlenie i Operatsii* [Modern Commercial Bank: Management and Operations]. Moscow, Vse dlya Vas, 1993 [in Russian].
10. Kovbasyuk M.R. *Ekonomichniy Analiz Diyal'nosti Komertsiiynykh Bankiv i Pidpryemstv* [Economic Analysis of the Activity of Commercial Banks and Enterprises]. Kyiv, Skarby, 2001 [in Ukrainian].
11. Ryabinina L.M. *Osnova funktsionuvannya banku yak spetsyfichnogo pidpryemstva ta osoblyvosti krugoborotu iogo kapitalu* [The basis of the functioning of a bank as a specific enterprise and peculiarities of the turnover of its capital]. *Bankivs'ka Sprava – Banking*, 2013, No. 1, pp. 78–88 [in Ukrainian].
12. Ryabinina L.M. *Terminologiya ta ii znachennya v teorii i praktytsi ekonomichnykh vidnosyn* [Terminology and its meaning in the theory and the practice of economic relations]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2014, No. 2, pp. 16–28 [in Ukrainian].
13. *Islamskie Finansy v Sovremennom Mire: Ekonomicheskie i Pravovye Aspekty, otv. red. R.I. Bekkin* [Islamic Finances in the Modern World: Economic and Legal Aspects], edited by R.I. Bekkin. Moscow, UMMA, 2004 [in Russian].
14. Bairam U.R. *Islamskie banki: osobennosti, perspektivy razvitiya v Ukraine* [Islamic banks: peculiarities, perspectives of development in Ukraine]. *Ekonomika Kryma – Economy of Crimea*, 2013, No. 2, pp. 206–209 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 2 вересня 2014 р.

УДК 336.532.2

Ю. Д. РАДІОНОВ,
кандидат економічних наук,
начальник відділу адаптації та імплементації міжнародних стандартів,
моніторингу і аналізу у сфері державного фінансового контролю
Рахункової палати України
(Київ)

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Розкрито проблеми, які мають системний характер при реалізації бюджетних інвестицій, не дають можливості здійснювати конкурсний відбір пріоритетних об'єктів і заходів, призводять до розпорощення бюджетних коштів та стримують динаміку соціально-економічного розвитку країни.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, бюджетні кошти, бюджет, видатки бюджету, бюджетні інвестиції.

Yu. D. RADIONOV,
Cand. of Econ. Sci.,
Head of the Department of Adaptation and Implementation of International Standards,
Monitoring, and Analysis in the Sphere of State's Financial Control,
Accounting Chamber of Ukraine
(Kyiv)

PROBLEMS OF A REALIZATION OF BUDGETARY INVESTMENTS

The author has clarified the problems, which have a system character at a realization of budgetary investments, do not allow one to perform a competitive selection of priority objects and measures, lead to the the dissipation of budget assets, and constrain the dynamics of country's socio-economic development.

Keywords: investment activity, budget assets, budget, expenditures of a budget, budgetary investments.

Загальновідомо, що процеси економічного зростання визначаються розмірами і структурою інвестицій, темпами їх освоєння. Інвестиційна діяльність є одним з ключових факторів суспільного розвитку, оскільки забезпечує відтворення робочої сили, оновлення основних фондів виробничої та невиробничої сфер і весь відтворювальний процес в економіці. Інтенсивність та ефективність інвестиційної діяльності — запорука сталого економічного розвитку.

Інвестиційна діяльність, як зазначає О.М. Кисельова, — це динамічний процес, який триває у часі, охоплює стадії визначення інвестиційного потенціалу, стратегічного планування щодо зміни існуючих координат в економіці, формування інвестиційного ресурсу в економічних реаліях та управління ним, а також

Радіонов Юрій Денисович (Radionov Yuriy Denysovych) — e-mail: radud@ukr.net.

інвестування в такі об'єкти, в результаті чого створюється капітал, що задовольняє суспільні потреби [1, с. 17].

Законодавчу базу, що регулює інвестиційну діяльність в Україні, формують більш як 100 законів та інших нормативних актів. Так, відповідно до норм Закону України “Про інвестиційну діяльність”, інвестиційна діяльність – сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Слід зазначити, що єдиної думки серед учених щодо визначення терміна “інвестиційна діяльність” немає. За джерелами інвестування, суб'єктами та формами власності інвестиційну діяльність поділяють на приватну, державну, комунальну, іноземну та спільну.

Деякі вважають, що інвестиційна діяльність передбачає відповідне управління цим процесом і є свідомим впливом держави за допомогою економічних та регулюючих методів на об'єкти та інвестиційні процеси, а також на учасників даних процесів, здійснюваним з метою надання інвестиційній діяльності певної спрямованості та отримання бажаних результатів [2, с. 39].

Більшість учених переконані, що інвестиційна діяльність є локомотивом економічного розвитку. Ключова роль в активізації інвестиційної діяльності та забезпеченні економічного зростання відводиться бюджетній політиці, оскільки виділена державою або органами місцевого самоврядування з державного або місцевих бюджетів значна частка асигнувань направляється на реалізацію різноманітних програм науково-технічного, галузевого, регіонального та соціально-економічного розвитку тощо.

На думку Л.Л. Гриценко, вирішальна роль в організації інвестиційної діяльності належить державі, яка має обґрунтовано формувати державну інвестиційну політику з урахуванням усіх особливостей національної економіки [3, с. 47]. Інвестиційна діяльність держави – це, передусім, виконання державного замовлення на будівництво, реконструкцію, капітальний ремонт загальнодержавних, суспільних програм (проектів), об'єктів та створення сприятливих умов інвесторам, які реалізують інвестиційну діяльність у найбільш важливих для задоволення суспільних потреб напрямках.

Державне інвестування (наприклад, науки, освіти) забезпечує виробництво інноваційними продуктами, технологіями, машинами, механізмами, що здатні сформувати якісно нові конкурентні переваги національної економіки на світових ринках товарів, робіт і послуг. Витрачені на розширене відтворення інвестиційні ресурси через певний період часу ведуть до створення нових робочих місць, зростання ВВП, що за допомогою каналів розподілу сприятиме підвищенню життєвого рівня [4, с. 10].

Розбудова інфраструктурних об'єктів у рамках реалізації інвестиційних програм (проектів) у соціальній сфері або в галузевому зрізі – енергетика, зв'язок, транспорт, водопостачання тощо – має ключове значення для розвитку села, селища, міста, території, галузі економіки та країни в цілому. За своїм значенням інфраструктурні об'єкти поділяються на державні та регіональні, або місцеві (рис.). Вони справляють певний позитивний вплив на окремі галузі економіки, які забезпечують надання населенню якісних послуг та сприяють розширенню мережі бізнес-контактів. Сучасні комфортні умови життя, розвинута інфраструктура (як соціальна, так і виробнича) є лакмусовим папірцем

для припливу інвестицій, які, у свою чергу, ведуть до поживавлення економічної активності.



Вплив розбудови інфраструктурних об'єктів на приплив інвестицій

Саме держава, направляючи бюджетні інвестиції на інвестиційні програми і проекти, бере активну участь у розбудові інфраструктурних об'єктів та соціально-економічному розвитку країни. Завдання держави – не тільки інвестувати, а й визначати ті цілі, які відповідатимуть суспільним інтересам.

Аналіз літературних публікацій та останніх досліджень свідчить, що питання бюджетних інвестицій постійно перебувають у полі зору українських учених. Серед науковців, які досліджували теорію та практику бюджетних інвестицій, варто назвати В.М. Гейця, Л.Л. Гриценко, Т.Г. Затонацьку, В.В. Зимовця, О.П. Кириленко, О.М. Кисельову, В.П. Кудряшова та інших. Проте ряд існуючих проблем – таких, як неоптимальний розподіл бюджетних видатків на поточні та інвестиційні, ненаповнення бюджету розвитку органів місцевого самоврядування, відсутність ефективного механізму оцінки виконання інвестиційних програм (проектів), вказують на необхідність подальших наукових пошуків.

Отже, **метою статті** є встановлення системних порушень і недоліків, які мають місце при реалізації бюджетних інвестицій, та пошук шляхів вирішення даної проблеми.

Слід зазначити, що в Україні до кінця минулого століття термін “інвестиції” практично не вживався, його заміняв термін “державні централізовані капітальні вкладення”. Так, у 2001–2003 рр. обсяги інвестицій, наприклад, в основний капітал становили понад 120 млрд. грн., у тому числі з державного бюджету – близько 18 млрд. грн. (2,6 % ВВП), з них державні централізовані капіталовкладення – більш як 1 млрд. грн. Проте з 2004 р. у державному бюджеті України відбулися суттєві зміни в структурі інвестицій, які полягали в заміні державних централізованих капітальних вкладень різного роду субвенціями з державного бюджету місце-

вим бюджетам. Тобто був зроблений поступовий перехід від державних централізованих капітальних вкладень за окремими об'єктами до реалізації інвестиційної політики за допомогою механізму фінансування конкретних інвестиційних програм і проектів.

Проведений з 2001 р. і дотепер аналіз інвестиційної діяльності показав, що в Україні не існує механізму ефективної інвестиційної діяльності. Наприклад, конкурсний відбір нових інвестиційних проектів проводився не завжди, а бюджетні кошти часто виділялися безсистемно. Оскільки в бюджетному законодавстві України відсутнє поняття “бюджетні інвестиції”, то, відповідно, немає механізму і їх реалізації, і оцінки ефективності використання коштів на інвестиційні програми і проекти.

Щороку значні обсяги бюджетних коштів направляються на будівництво нових споруд, але водночас не закінчено будівництво об'єктів, які у попередні роки фінансувалися за рахунок субвенцій з державного бюджету або державних централізованих капітальних вкладень, що призводить до зростання обсягів незавершеного будівництва.

Аналізуючи практику інвестиційної діяльності та всього інвестиційного процесу, ми дійшли висновку, що йдеться не про поодинокі випадки, а про системні явища, коли вчасно не виконуються доручення уряду щодо подання узгоджених пропозицій з визначення конкретних напрямів та переліку об'єктів для витрачання з державного бюджету субвенцій на виконання інвестиційних програм (проектів) та розрахунки до них. До того ж, подані пропозиції не відповідають вимогам доручень Кабінету Міністрів України про пооб'єктний розподіл з визначенням їх обсягів. Крім того, ті пропозиції місцевих органів влади, які надходять до міністерств для узагальнення, часто не стосуються суті доручення уряду і не відповідають поняттю “бюджетні інвестиції”.

Наприклад, аудитом ефективності використання коштів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах встановлено, що місцевими органами влади у 2011 р. не забезпечено повною мірою ефективного управління і використання коштів субвенції. Головними причинами цього були невиконання місцевими органами влади встановленого урядом порядку щодо будівництва і реконструкції вулиць та доріг комунальної власності, відсутність належної взаємодії між “Укравтодором” та місцевими органами влади при виборі об'єктів інвестування*.

На стадії планування направлення бюджетних інвестицій допускається свідоме розпорощення коштів за іншими, не інвестиційними об'єктами. Розподіл обсягів фінансування здійснюється без урахування необхідності завершення раніше розпочатих робіт на об'єктах у нормативні та проектні строки.

Формування і розподіл обсягів субвенцій на виконання інвестиційних проектів здійснювалися в умовах невизначення формалізованих параметрів, які базуються на показниках економічного та соціального розвитку відповідної території, що не відповідає положенням ст. 105 Бюджетного кодексу України. Кількість таких субвенцій у 2011 р. проти 2010 р. збільшилась у 3 рази (до 30 видів). Деякі з них

* Звіт Рахункової палати України за 2012 рік. — К., 2013. — С. 102 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://portal.rp.int/doccatalog/document/16742074/Zvit_2012.pdf.

мали однакову направленість і дублювалися різними головними розпорядниками, що знижувало їх ефективність*.

Часті зміни, які вносяться до постанов уряду щодо обсягів фінансування, та включення нових або виключення раніше затверджених об'єктів свідчать про безсистемне планування видатків на інвестиційні програми (проекти). Крім того, Кабінет Міністрів України теж припускається численних порушень, що негативно позначається на інвестиційній складовій використання бюджетних коштів. Так, Порядок та умови надання у 2011 р. субвенцій** неповною мірою враховував засади надання субвенцій інвестиційного характеру, визначені ч. II ст. 105 Бюджетного кодексу України і відповідним Порядком*** у частині співфінансування з місцевих бюджетів та наявності проектно-кошторисної документації****.

Зволікання з термінами визначення напрямлення субвенцій призводить до того, що фактичне фінансування розпочинається у травні або червні, що ускладнює процес освоєння отриманих бюджетних коштів, заважає своєчасному виконанню будівельно-монтажних робіт та спричиняє постійні залишки неосвоєних коштів на рахунках замовників. При визначенні напрямлення коштів субвенцій на виконання інвестиційних програм (проектів) не завжди конкретизовано за кожним об'єктом, куди саме мають іти кошти: на виготовлення проектно-кошторисної документації чи на виконання будівельно-монтажних робіт, тобто не існує чіткого цільового розподілу субвенцій за призначенням.

Концепцією***** передбачено, що перевага надається завершенню раніше розпочатих будівництв, технічному переоснащенню і реконструкції діючих. Проте даний принцип часто ігнорується і не завжди застосовується. Іноді в діях органів влади на місцях можна побачити відсутність послідовного, системного підходу до комплексного вирішення питань. Візьмемо як приклад завершення будівництва об'єктів системи газопостачання в сільській місцевості. Виникає запитання: Як пояснити виділення з державного бюджету коштів і фінансування за рахунок субвенцій на інвестиційні проекти об'єктів газифікації населених пунктів, якщо Генеральна схема будівництва магістральних газопроводів, газопроводів — відводів високого тиску та розподільчих мереж відсутня або застаріла і не відповідає сучасним вимогам, потребує уточнення та коригування? Куди в такому випадку йдуть бюджетні інвестиції?

* Там же, с. 102.

** Про затвердження Порядку та умов надання у 2011 році субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток регіонів : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.01.2011 № 42-2011-п [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/norm_akt/source-%D0%9A%D0%9C%D0%A3/type-%D0%9F%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0/42-2011-%D0%BF-19.01.2011.htm.

*** Про затвердження Порядку та умов надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів) України : Постанова Кабінету Міністрів України від 18.05.2011 № 520 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://document.ua/pro-zatver-dzhennja-porjadku-ta-umov-nadannja-subvencij-z-der-doc56101.html>.

**** Звіт Рахункової палати України за 2012 рік. — К., 2013. — С. 107 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://portal.rp.int/doccatalog/document/16742074/Zvit_2012.pdf.

***** Про Концепцію регулювання інвестиційної діяльності в умовах ринкової трансформації економіки : Постанова Кабінету Міністрів України від 01.06.1995 р. № 384 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1056.317.0>.

Наші дослідження доводять, що інвестиційному процесу бракує системності та плановості. Наприклад, роботи щодо реконструкції мереж тепло- та водопостачання житлового фонду у відповідному населеному пункті заздалегідь не планувалися, органу місцевого самоврядування вдається якимось чином добитися виділення з державного бюджету коштів, а підтвердження обґрунтованості робіт щодо заміни тепло- чи водопровідних мереж у населеному пункті відсутнє. Разом з тим, згідно з Положенням *, комплекс будівельних робіт та організаційно-технічних засобів щодо усунення морального і фізичного зносу, не пов'язаних зі зміною основних техніко-економічних показників, у тому числі заміна існуючих мереж, відноситься до ремонту жилого будинку. Реконструкція жилих будинків включає комплекс будівельних робіт та організаційно-технічних засобів, пов'язаних із зміною основних техніко-економічних показників (кількості та площі квартир, будівельного обсягу і загальної площі будівлі) та здійснюваних з метою поліпшення умов проживання, якості обслуговування. Таким чином, кошти субвенції направляються на тепло- і водопостачання житлового фонду населеного пункту без техніко-економічного обґрунтування та їх віднесення, наприклад, до реконструкції.

Стан справ з направленням субвенцій з державного бюджету на інвестиційні програми (проекти) свідчить про відсутність критеріїв та пріоритетів при розподілі бюджетних коштів, про його безсистемність і розпорошеність.

Розпорядники коштів (наприклад, субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів)) нижчого рівня не завжди підпорядковуються головному розпоряднику, тому не координують свою діяльність через нього, що є порушенням п. 7, 8 Постанови Кабінету Міністрів України **. Наприклад, розпорядник коштів по відповідному напрямку або об'єкту не є бюджетною установою, тому не може бути розпорядником, а тільки отримувачем бюджетних коштів у разі уповноваження його органами виконавчої влади на виконання загальнодержавної програми. Розпорядники коштів нижчого рівня, які не підпорядковуються головному розпоряднику і не координують з ним свою діяльність, є не підконтрольними йому через відсутність у нього відповідних повноважень. Це іноді стає однією з основних причин допущених порушень при використанні коштів субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів).

Розподіл об'єктів, фінансування яких передбачено за рахунок субвенцій на виконання інвестиційних проектів, між розпорядниками коштів нижчого рівня часто здійснюється без урахування галузевої належності та віднесення їх до відповідної сфери управління, тобто безсистемно. У результаті створюється ситуація

* Про затвердження Положення про систему технічного обслуговування, ремонту та реконструкції жилих будівель в містах і селищах України : наказ Держжитлокомунгоспу України від 31.12.1991 № 135 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/norm_akt/source-%D0%94%D0%B5%D1%80%D0%B6%D0%B6%D0%B8%D1%82%D0%BB%D0%BE%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D1%83%D0%BD%D0%B3%D0%BE%D1%81%D0%BF/type-%D0%9D%D0%B0%D0%BA%D0%B0%D0%B7/76-17.05.2005.htm.

** Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.02.2002 № 228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ua-tenders.com/legislation/decisions/p228/>.

безконтрольності, відсутня чітко визначена юридична особа, відповідальна за виконання конкретної бюджетної програми. Наприклад, для одного об'єкта затверджуються різні бюджетні установи, які є розпорядниками та замовниками певних видів робіт. Ця хаотичність ускладнює проведення ефективної інвестиційної політики для всього комплексу робіт щодо проектування, фінансування, будівництва нових і реконструкції діючих об'єктів.

Встановлено випадки, коли кошти субвенцій на виконання інвестиційних проектів надходили на особовий рахунок головного розпорядника через 8 балансових рахунків. Проте органи Державної казначейської служби не реагували на факти тривалих затримок субвенцій на рахунках розпорядників коштів різних рівнів і не інформували про це місцеві органи влади, які зобов'язані вживати термінові заходи щодо зменшення залишків коштів на рахунках. Це свідчить про недосконалість схеми проходження коштів субвенцій в органах Державної казначейської служби, а затримка їх надходження до безпосередніх одержувачів у кінцевому рахунку негативно впливала на стан виконання будівельно-монтажних робіт.

Аналіз руху коштів субвенцій в органах Державної казначейської служби показав порушення строків перерахування коштів субвенцій, визначених п. 22 Порядку*, згідно з яким одержані відповідними місцевими бюджетами суми субвенцій перераховуються протягом 1 операційного дня на рахунки головних розпорядників бюджетних коштів, відкриті в органах Державної казначейської служби. Фактично на рахунку розпорядників коштів гроші знаходилися протягом 30–60 і більше днів. Також встановлено систематичне накопичення значних залишків на рахунках розпорядників коштів і одержувачів, які протягом тривалого періоду не використовувалися та неодноразово поверталися на рахунок головного розпорядника коштів. Постійні залишки на рахунках розпорядників коштів в органах Державної казначейської служби, низькі темпи освоєння отриманих коштів в умовах обмеженого бюджетного фінансування свідчать про відсутність оперативності в управлінні фінансовими ресурсами, безконтрольність з боку Міністерства фінансів України та головних розпорядників коштів і незабезпечення розпорядниками коштів своєчасного та ефективного використання субвенцій.

Встановлені випадки, коли органи Державної казначейської служби здійснювали фінансування видатків без наявності погоджених та затверджених у встановленому порядку відповідних документів (титулів на виконання проектно-розшукових робіт, титулів перехідної будови, дозволів на будівництво, затвердженої проектно-кошторисної документації тощо), не призупиняли процес фінансування та не інформували про такий стан справ місцеві органи влади. Це свідчить про безвідповідальність органів Державної казначейської служби та відсутність належного контролю з її боку за цільовим і ефективним використанням коштів.

* Про затвердження Порядку перерахування дотації вирівнювання, додаткової дотації на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів та субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам, коштів, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів, а також міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.04.2002 р. № 490 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.uapravo.net/akty/ministry-resolution/akt9pkdn7y.htm>.

Досить часто щодо інвестиційних об'єктів відсутня передпроектна документація (техніко-економічні обґрунтування і техніко-економічні розрахунки інвестицій, робочі ескізи). Наприклад, титул затверджено тільки на вартість проектних робіт згідно з договором, але за формою, передбаченою для нового будівництва; титул на виконання проектно-розшукових робіт і прогнозна кошторисна вартість будівництва взагалі відсутні. Проте бюджетні кошти виділяються, тобто такі об'єкти фінансуються.

Деякі об'єкти інвестиційних програм взагалі не включено ні до державної, ні до регіональних Програм соціально-економічного розвитку. Як результат, питання щодо їх фінансування залишаються невирішеними, отже, немає гарантій, що проекти будуть реалізовані.

Неналежне фінансування, затягування строків виконання робіт призводять до збільшення кількості об'єктів незавершеного будівництва. Крім того, застосування переважно динамічної договірної ціни спричиняє зростання вартості будівництва та необхідність залучення додаткових бюджетних ресурсів у майбутньому. Водночас направлення протягом декількох років коштів (у незначних обсягах) на проведення робіт щодо одних і тих самих об'єктів призводить до їх розпорошення і невирішення питання в цілому.

Хронічною проблемою залишається використання коштів субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів) з численними порушеннями державних будівельних норм. Через неналежне виконання функцій технічного нагляду обсяги використаних будівельних матеріалів, зазначені в актах виконаних робіт, не відповідають даним дефектних актів щодо демонтованих, зданих на склад та фактично отриманих для монтажу матеріалів, а ціни на окремі будматеріали перевищують середньорегіональні у 2–6 разів. У всіх випадках відсутні обґрунтування щодо визначення динамічної, а не твердої чи періодичної договірної ціни, що призводить до зростання тендерної ціни.

При визначенні вартості виконаних робіт, наприклад, щодо перекладання водопровідних мереж та обґрунтування списання будівельних матеріалів, встановлюється, що за всіма об'єктами обсяги фактично виконаних робіт, записаних в актах та локальних кошторисах, не відповідають переліку і обсягу, які вказано в дефектному акті. Це свідчить, що контроль за визначенням вартості будівництва на стадії її формування відповідно до проектно-кошторисної документації не здійснюється.

Так, деякі об'єкти газопостачання, збудовані за рахунок державного та місцевих бюджетів, передавалися на баланс комерційним експлуатуючим організаціям безплатно, без договору оренди. Водночас неврегульованість питання власності об'єктів, які споруджуються за рахунок коштів державного бюджету, є однією з причин, що перешкоджає ефективному вирішенню проблеми незавершеного будівництва та формуванню сучасної розвинутої інфраструктури.

Численні порушення учасниками інвестиційного процесу норм законодавства та нормативно-правових актів позначаються на ефективності використання бюджетних інвестицій і отриманому результаті. Так, у 2011 р. Кабінет Міністрів України затвердив напрями використання субвенцій, які не відносяться до ви-

конання інвестиційних програм, оскільки вони не пов'язані із завданнями інноваційного розвитку економіки. У результаті має створюватися прибуток (дохід) або досягатися соціальний ефект.

Досить часто затверджені напрями використання субвенцій не підпадають під критерії, передбачені для субвенцій на виконання інвестиційних програм, згідно з якими кошти повинні йти виключно на створення, приріст або оновлення основних фондів комунальної власності, передбачених п. 2 Порядку та умов надання субвенцій *.

При виділенні субвенцій не завжди враховуються ступінь готовності об'єктів, їх співфінансування за рахунок місцевих бюджетів. Наприклад, у 2011 р. всупереч вимогам пп. 4 п. 3 Порядку ** передбачалося співфінансування для інвестиційних програм (проектів), які виконувалися за рахунок коштів міських (міст районного значення), обласних, районних, селищних і сільських бюджетів, у розмірі 5% загальної кошторисної вартості проекту. Проте фактично в деяких регіонах було проведено стопроцентне фінансування за рахунок субвенції з державного бюджету. Таким чином, видатки щодо інвестиційних об'єктів, які мали бути здійснені за рахунок місцевих бюджетів, повністю лягли на державний бюджет.

При виділенні коштів субвенцій необхідно виконувати певні умови, а саме:

1) направлення субвенції на створення, приріст або оновлення основних фондів комунальної форми власності, насамперед, на виконання робіт із завершення будівництва та реконструкції об'єктів із ступенем будівельної готовності понад 70%;

2) наявність затверджених проектів будівництва та результатів проведення їх державної експертизи відповідно до Порядку ***;

3) виконання інших умов, визначених пп. 1, 3 і 4 п. 3 Порядку та умов надання субвенцій ****.

Проведений аналіз свідчить, що учасники інвестиційного процесу не дотримуються цих умов.

Порушуються також умови надання з державного бюджету місцевим бюджетам субвенцій на виконання інвестиційних програм (проектів) ***** , зокрема:

— відповідність інвестиційних програм (проектів) програмним і прогнозним документам економічного і соціального розвитку держави, певного регіону державним цільовим програмам, а також пріоритетним напрямам розвитку регіонів

* Про затвердження Порядку та умов надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів) України : Постанова Кабінету Міністрів України від 18.05.2011 № 520 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-porjadku-ta-umov-nadannja-subvencii-z-der-doc56101.html>.

** Там же.

*** Про затвердження Порядку затвердження проектів будівництва і проведення їх експертизи та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов КМУ : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.05.2011 № 560 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://accept.org.ua/index.php/ua/normatyvni-akty/kmu/639-postanova-kmu-n560-vid-11-05-11-pro-zatverdzhennia-poriadku-zatverdzhennia-proektiv-budivnytstva-i-provedennia-ikh-ekspertyzy-ta-vyznannia-takymy-shcho-vtratyly-chynnist-deiakykh-postanov-kmu>.

**** Про затвердження Порядку та умов надання субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на виконання інвестиційних програм (проектів) України : Постанова Кабінету Міністрів України від 18.05.2011 № 520 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://document.ua/pro-zatverdzhennja-porjadku-ta-umov-nadannja-subvencii-z-der-doc56101.html>.

***** Там же.

на період до 2015 р., визначеним у додатку 1 до Державної стратегії регіонального розвитку *;

– фінансова забезпеченість інвестиційних програм (проектів), строк впровадження яких довший, ніж бюджетний період, необхідними фінансовими ресурсами місцевих бюджетів, кредитами (позиками), залученими під державні та (або) місцеві гарантії, та субвенцією на їх виконання протягом усього строку впровадження;

– наявність проектно-кошторисної документації інвестиційних програм (проектів), оформленої відповідно до Порядку **;

– співфінансування інвестиційних програм (проектів) з місцевих бюджетів у визначених розмірах.

Затягування строків будівництва призводить до зростання його вартості внаслідок затвердженій проектно-кошторисній документації та необхідності виділення в майбутньому додаткових фінансових ресурсів з державного бюджету для його завершення. Водночас тривале невиконання будівельно-монтажних робіт призводить до руйнівних процесів, унаслідок чого об'єкти незавершеного будівництва знецінюються. Через їх продаж за ціною, нижчою від фактичних затрат будівництва, гроші, профінансовані у спорудження відчужених об'єктів, не повертаються, і держава зазнає значних збитків.

Встановлено, що в більшості випадків рішення щодо бюджетних інвестицій приймалися без техніко-економічних обґрунтувань, які визначають доцільність цих інвестицій, і без урахування рівня будівельної готовності. Часто застосовувалася практика надання коштів держбюджету на безповоротній основі підприємствам-замовникам недержавної форми власності.

Система управління бюджетними інвестиціями як на державному, так і на регіональному рівнях в окремих позиціях потребує вдосконалення, зокрема, оптимізації, чіткого розподілу повноважень між учасниками інвестиційного процесу – центральними та місцевими органами виконавчої влади з метою досягнення конкретного результату, на що виділялися бюджетні кошти. Органи виконавчої влади в регіонах не завжди володіють повною та вичерпною інформацією про стан освоєння бюджетних інвестицій, хід будівництва об'єктів, на які залучено кошти державного бюджету, та стан незавершеного будівництва.

Аналіз стану справ з визначенням напрямів бюджетного інвестування свідчить, що бюджетні видатки розподіляються без урахування пріоритетів. Фінансування деяких інвестиційних програм (проектів) здійснювалося несвоєчасно і не в повному обсягу, непропорційно, без дотримання принципу справедливості та неупередженості, що зумовлювало ряд негативних наслідків:

– недофінансування ставало основною причиною зростання бюджетної заборгованості перед підрядними організаціями, затягування строків виконання робіт і в кінцевому підсумку застосування переважно динамічної договірної ціни,

* Про затвердження державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://municipal.gov.ua/articles/show/module/default/article/106>.

** Про Порядок затвердження інвестиційних програм і проектів будівництва та проведення їх державної експертизи : Постанова Кабінету Міністрів України від 31.10.2007 № 1269 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uapravo.net/akty/prawo-resolution/akt3dkac9l.htm>.

збільшення вартості будівництва та необхідності залучення додаткових фінансових ресурсів;

— недостатність фінансування, поряд із безсистемним плануванням, призводило до того, що об'єкти незавершеного будівництва, які не будувалися по декілька років, так звані "довгобуди", руйнуються під впливом атмосферних явищ та з плином часу розкрадаються, потребують додаткових коштів для їх консервації та охорони, а також повторних капіталовкладень для коригування кошторисної документації та відновлення вже розпочатих робіт.

Як показали результати проведеної Рахунковою палатою перевірки, досі невирішеною залишається проблема "довгобудів". Так, спорудження нової концесійної автомобільної дороги Львів — Краковець (84,4 км) триває вже 15 років, а її готовність становить лише 2,1%. Ще один проблемний об'єкт — міст через Дніпро у Запоріжжі, який за 10 років будівництва готовий лише на 48%, і це тоді, коли місто з населенням майже 1 млн. жителів постійно задихається від транспортних заторів. Роботи на згаданих об'єктах "заморожено", а вже витрачені кошти державного бюджету використано неефективно. Також припинено будівництво другої черги об'їзного шляху навколо Дніпропетровська. Це призводить до руйнування вже збудованої частини автодороги. Отже, виділені на ці роботи кошти з державного бюджету також використано неефективно *. За нашими підрахунками, з усіх встановлених Рахунковою палатою фактів неефективного використання коштів (у 2011 р. — на суму 13,7 млрд. грн., у 2012 р. — 8,1 млрд. грн.) більше половини — це кошти бюджетних інвестицій. Також встановлено, що замовники будівництва формально ставляться до принципів прозорості процедур державних закупівель.

Аналіз практичної реалізації бюджетних інвестицій та здійснення інвестиційної політики в Україні взагалі свідчить про значні перекоси. Наприклад, відповідно до норм Закону України **, щороку Державну програму економічного і соціального розвитку України має затверджувати Верховна Рада України, проте іноді це робив Кабінет Міністрів України, чим порушував норми ст. 15 зазначеного Закону. З цього приводу Л.М. Борщ підкреслює, що в Україні суворість законодавства компенсується загальновизнаною не обов'язковістю його дотримання, насамперед — з боку самої державної влади [5, с. 69].

Проведене дослідження дає підстави для висновку, що діючий механізм державного фінансування інвестиційної діяльності є вкрай незадовільним. Він не відповідає сучасним вимогам, гальмує соціально-економічний розвиток, оскільки не сприяє якісному відбору пріоритетних інвестиційних проектів, не зосереджує обмежені бюджетні ресурси, виділені на інвестиційні програми (проекти), на пріоритетних цілях проведення модернізації економіки та досягнення стратегічних завдань суспільного розвитку.

Для виправлення ситуації необхідно докорінно змінити підходи у сфері управління державною інвестиційною діяльністю. Інвестиційні програми (проекти)

* Реалізація інфраструктурних проектів у сфері транспорту потребує вдосконалення. — К. : Рахункова палата України, 2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://portal.rp.int/control/main/uk/publish/article/16743991>.

** Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України : Закон України від 23.03.2000 № 1602-III [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.

мають бути тісно пов'язані з інноваційним розвитком вітчизняної економіки, забезпечувати створення, приріст або оновлення основних фондів, досягнення соціального та екологічного ефекту, зростання прибутку (доходу) тощо.

Реалізувати цю мету можливо за умов:

- врегулювання на законодавчому рівні поняття “бюджетні інвестиції”, що дасть можливість чітко структурувати та ідентифікувати бюджетні видатки;
- дотримання прозорого конкурсного відбору інвестиційних програм (проектів);
- усунення бюджетних порушень і неухильного виконання всіма учасниками бюджетного процесу законодавчих та нормативно-правових норм, які регулюють питання інвестиційної діяльності;
- направлення бюджетних інвестицій тільки у пріоритетні сектори економіки;
- фінансування переважно об'єктів з високим ступенем будівельної готовності;
- посилення відповідальності розпорядників коштів за ефективність використання бюджетних інвестицій.

Бюджетні кошти мають направлятися виключно у найбільш ефективні, соціально значимі сфери, зокрема, для створення нових робочих місць, забезпечення працівників роботою і заробітною платою, наповнення споживчого ринку товарами і послугами.

Для оновлення виробничих потужностей необхідно залучати нові технології, як вітчизняні, так і зарубіжні, формувати сприятливий інвестиційний клімат для надходження інвестицій з усіх можливих джерел. Бюджетні інвестиції мають не розпорозуватись, а навпаки, концентруватися на стратегічних напрямках, передусім, забезпечувати реструктуризацію економіки для підвищення рівня її конкурентоспроможності, що спричинить у майбутньому економічне зростання, зміцнення вітчизняної економіки на внутрішньому ринку та вихід на зовнішні ринки.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС висуває нові вимоги до внутрішньої, в тому числі бюджетної, політики. Зокрема, йдеться про утвердження проєвропейської моделі економічних і соціальних перетворень, стандартів науково-технічного прогресу, рівня та якості життя, розвитку основ демократії та громадянського суспільства. Це є сигналом для інвесторів і стимулом для держави запроваджувати системні економічні реформи з метою досягнення значного соціально-економічного прориву, і Україна не повинна втратити такий історичний шанс.

Список використаної літератури

1. Кисельова О.М. Основи державного управління інвестиційною діяльністю. – К. : Видавничий дім “Корпорація”, 2008. – 311с.
2. Загвойська Л.Д., Маселко Т.Є., Якуба М.М. Економічний аналіз інвестиційних проєктів : навч. посіб. – Львів : Афіша, 2006. – 320 с.
3. Гриценко Л.Л. Взаємодія держави і бізнесу в контексті реалізації державної інвестиційної політики : моногр. – Суми : Університетська книга, 2013. – 327 с.
4. Жернова Е.В. Регіональні ринки інвестиційних ресурсів: проблеми та перспективи : моногр. – Сімферополь : Кримполіграфбумага, 2013. – 140 с.

5. Борщ Л.М. Інвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи. — К. : Т-во "Знання", КОО, 2002. — 318 с.

References

1. Kysel'ova O.M. *Osnovy Derzhavnogo Upravlinnya Investytsiinoyu Diyal'nistyuu* [Foundations of the Public Administration of Investment Activity]. Kyiv, Korporatsiya, 2008 [in Ukrainian].

2. Zagvois'ka L.D., Maselko T.E., Yakuba M.M. *Ekonomichniy Analiz Investytsiinykh Proektiv* [Economic Analysis of Investment Projects]. Lviv, Afisha, 2006 [in Ukrainian].

3. Grytsenko L.L. *Vzaemodiya Derzhavy i Biznesu v Konteksti Realizatsii Derzhavnoi Investytsiinoi Polityky* [Interaction of the State and Business in the Context of a Realization of State's Investment Policy]. Sumy, Universytets'ka Knyga, 2013 [in Ukrainian].

4. Zhernova E.V. *Regional'ni Rynky Investytsiinykh Resursiv: Problemy ta Perspektyvy* [Regional Markets of Investment Resources: Problems and Perspectives]. Simferopol', Krympoligrafbumaga, 2013 [in Ukrainian].

5. Borshch L.M. *Investytsii v Ukraini: Stan, Problemy i Perspektyvy* [Investments in Ukraine: State, Problems and Perspectives]. Kyiv, Znannya, 2002 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 11 липня 2014 р.

ПИТАННЯ РОЗВИТКУ АПК

УДК 330.332:338.432

С. І. ДЕМ'ЯНЕНКО,
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки агропромислових формувань
ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана",
В. М. КОВАЛЬ,
кандидат економічних наук,
директор департаменту фінансово-економічного планування
ПІАТ КБ "АКТИВ-БАНК" (Київ)

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено суть і структуру інструментів інвестиційної діяльності аграрних підприємств. Проаналізовано відмінності понять "інвестиційні інструменти" і "фінансові інструменти". Показано роль управління як інструменту інвестиційної діяльності та його вплив на ефективність господарювання аграрних підприємств.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, інвестиційні інструменти, фінансові інструменти, нефінансові інструменти інвестиційної діяльності, аграрні підприємства.

S. I. DEM'YANENKO,
Doctor of Econ. Sci.,
Professor of the Chair of Economy of Agriindustrial Formations,
V. Het'man Kyiv National Economic University,
V. M. KOVAL',
Cand. of Econ. Sci.,
Head of the Department of Financial-Economic Planning,
PJSC CB "AKTIV-BANK"
(Kyiv)

PRINCIPLES OF THE FORMATION OF TOOLS FOR THE INVESTMENT ACTIVITY OF AGRARIAN ENTERPRISES

The essence and the structure of tools of the investment activity of agrarian enterprises are studied. Differences in the notions "investment tools" and "financial tools" are analyzed. The role of the administration as a tool of the investment activity and its influence on the efficiency of the economic management of agrarian enterprises are shown.

Keywords: investment activity, investment tools, financial tools, nonfinancial tools of investment activity, agrarian enterprises.

У теорії та практиці інвестиційної діяльності підприємств питання інструментів цієї діяльності є малодослідженими. Особливо це стосується практики

Дем'яненко Сергій Іванович (Dem'yanenko Sergii Ivanovych) – e-mail: sidemyan@ukr.net;
Коваль Василь Михайлович (Koval' Vasyi' Mykhailovych) – e-mail: keapf@kneu.edu.ua.

інвестиційної діяльності аграрних підприємств в умовах гострої необхідності її активізації. Дослідженням питань інвестиційної діяльності займалися Т.В. Майорова, О.Л. Мусієнко, Л.М. Петренко, А.А. Пересада, О.Б. Трояновська, В.Г. Федоренко та інші. Проблеми залучення і використання інвестицій в аграрній сфері економіки України, а також подолання її кризового стану вивчають багато економістів-аграрників, зокрема — М.Я. Дем'яненко, О.Є. Гудзь, П.А. Стецюк, І.Ю. Дишко, О.Ю. Єрмаков, О.О. Клокар, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, Н.В. Левченко, Б.Й. Пасхавер, Л.В. Молдаван, О.В. Шубравська, Г.М. Підлісецький, Ю.М. Хвесик та інші. Окремі інвестиційні інструменти підприємств розглядають М.Я. Дем'яненко, О.Є. Гудзь, П.А. Стецюк, С.В. Волосович, І.Ю. Іванович, М.С. Микова, І.М. Кобушко та інші. Проте можна стверджувати, що до останнього часу відсутнє чітке визначення поняття "інвестиційні інструменти". У науковій літературі трактування суті цього поняття не є однозначним, нерідко воно переплітається з поняттям "фінансові інструменти", а іноді і прирівнюється до нього [1; 2; 3; 4]. Отже, можемо констатувати, що суть поняття "інвестиційні інструменти" не розкрита ні в теоретичній, ні у практичній площинах, а тому потребує дослідження й чіткого формулювання.

Мета статті — дати визначення поняттю "інвестиційні інструменти", розкрити їх суть і структуру. До завдань статті можна також віднести аналіз поняття "фінансові інструменти" та його відмінностей від поняття "інвестиційні інструменти"; розкриття особливостей інвестиційних інструментів аграрних підприємств та використання цих інструментів в управлінні їх інвестиційною діяльністю.

Згідно із Законом України *, поняття "фінансові інструменти" трактується як цінні папери; строкові контракти (ф'ючерси); процентні строкові контракти (форварди); строкові контракти на обмін (на певну дату в майбутньому) у разі залежності ціни від процентної ставки, валютного курсу або фондового індексу (процентні, курсові або індексні свопи); опціони, що дають право на купівлю або продаж будь-якого із зазначених фінансових інструментів (у тому числі тих, які передбачають грошову форму оплати) (курсіві та процентні опціони). Як бачимо, таке визначення даного поняття обмежується фінансовим ринком і не зачіпає інвестиційної діяльності як такої. Відповідно до існуючих в Україні стандартів бухгалтерського обліку **, під фінансовими інструментами розуміють контракти, які одночасно спричиняють виникнення (збільшення) фінансового активу одного підприємства та фінансового зобов'язання або інструменту власного капіталу іншого. Основою фінансових інструментів є цінні папери — документи встановленої форми з відповідними реквізитами, що засвідчують грошові або інші майнові права, визначають взаємовідносини особи, яка їх розмістила (видала), та власника і передбачають виконання зобов'язань згідно з умовами їх розміщення, а також можливість передання прав, які підтверджуються цими документами, іншим особам. Усі цінні папери можуть бути використані для здійснення розрахунків, а також як застава для забезпечення платежів і кредитів.

* Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.

** Фінансові інструменти : Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG6241.html.

З огляду на сказане, можемо стверджувати, що ототожнення або взаємозаміна понять “інвестиційні інструменти” та “фінансові інструменти” є хибними і не відповідають суті даних понять. Під “фінансовими інструментами” треба розуміти лише певну частину поняття “інвестиційні інструменти”. На нашу думку, як інвестиційні інструменти доцільно сприймати не тільки інструменти фінансового ринку, але й кредити банків та інших фінансових організацій під розвиток операційної діяльності підприємства, лізинг і страхування. Крім фінансових, існують ще й нефінансові інвестиційні інструменти (зокрема, не менш важливим у практиці залучення інвестиційних ресурсів є управлінський фактор, тобто вміння менеджерів підприємств залучити потенціальні джерела інвестицій та ефективно їх використовувати). Насамперед, це стосується кваліфікованого, грамотного подання інвестиційної пропозиції на основі проекту, який має заінтересувати та привернути увагу власників (управлінців) інвестиційних ресурсів. Написання надалі бізнес-плану реалізації інвестиційного проекту передбачає необхідність використання широкого спектра інструментів фінансово-економічного і ринкового аналізу, а також кількісного та якісного аналізу ризиків.

Таким чином, на нашу думку, інструмент інвестиційної діяльності слід розглядати у двох площинах – як інвестиційний ресурс і як елемент управління діяльністю підприємства. Інакше кажучи, інвестиційний інструмент – це засіб залучення і використання інвестиційних ресурсів суб’єктами економіки, який формується фінансовими та нефінансовими факторами з метою збільшення активів і підвищення ефективності господарської діяльності. При цьому різниця між інвестиційним джерелом та інвестиційним інструментом полягає у функціональному підході. Так, кредитування або лізинг можуть виступати і джерелами, і інструментами інвестиційної діяльності – залежно від того, з яких функціональних позицій їх розглядати. Кредит банку є джерелом інвестиційної діяльності аграрного підприємства. Проте використання цього кредиту підприємством у формі товарно-матеріальних цінностей є інструментом його інвестиційної діяльності. Це саме стосується й лізингу. Договір з лізинговою компанією на лізинг сільськогосподарської техніки чи обладнання – це джерело інвестиційної діяльності, а використання цієї техніки чи обладнання підприємством у виробничому процесі – це вже інструмент інвестиційної діяльності. Принципова відмінність між джерелом та інструментом інвестування полягає в тому, що джерело інвестування концентрується на можливості залучення інвестиційних ресурсів, а інструмент інвестування характеризує напрям, за допомогою якого відбуваються акумуляція цих ресурсів та управління ними.

Підсумовуючи сказане, спробуємо сформулювати суть поняття “інвестиційні інструменти” як систему фінансових, організаційних, технологічних та управлінських заходів, які використовуються для залучення усіх можливих фінансово-економічних ресурсів, створених ринком, з метою розвитку операційної діяльності підприємства, спрямованої на реалізацію його інвестиційної стратегії. Тому інструменти інвестиційної діяльності підприємства є комплексними. Можна виокремити дві групи таких комплексних інструментів інвестиційної діяльності підприємства: фінансові та нефінансові. У свою чергу, фінансові інструменти поділяються на банківське кредитування, лізинг, власні кошти підприємства і

кошти інвесторів, а нефінансові – на технологічні, організаційні та управлінські. Структурно інструменти інвестиційної діяльності аграрного підприємства можна подати у такому вигляді (рис. 1 і 2).

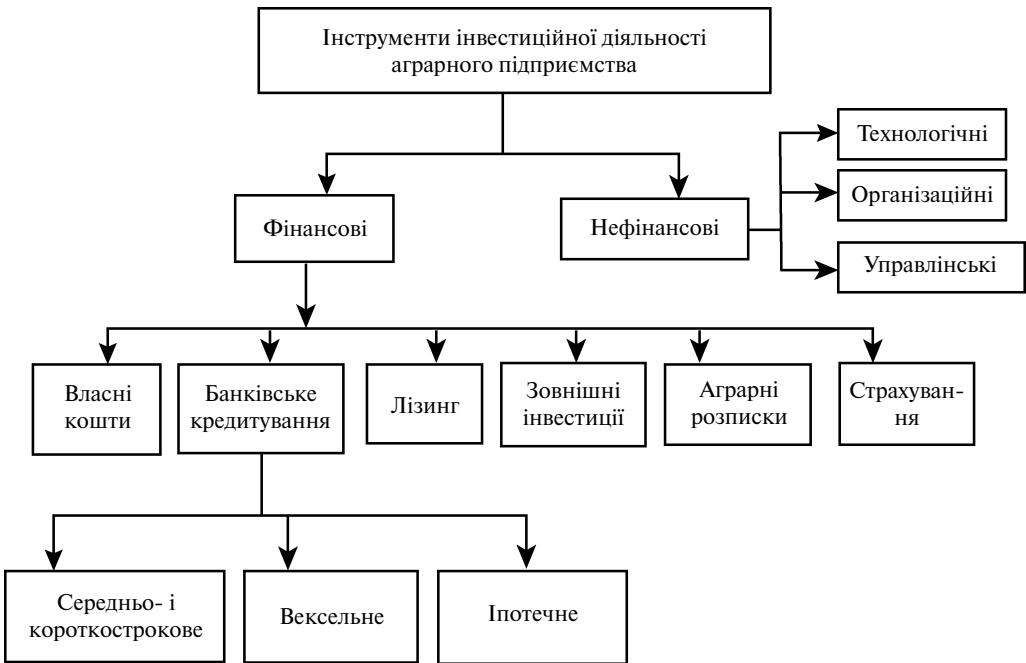


Рис. 1. Інструменти інвестиційної діяльності аграрного підприємства

Власне дослідження авторів.

Деталізуючи кожен з груп за допомогою видового прояву, можна сформува-ти відповідні структурні та функціональні категорії за кожною групою інструментів. Так, банківське кредитування можна подати середньо- і короткостроковим, вексельним та іпотечним кредитуванням. Власні кошти підприємства поділяються на гроші, цінні папери та нематеріальні активи. До інвестиційних інструментів, на нашу думку, слід віднести і кредитне страхування як елемент комплексного інструменту “Гроші”.

Нефінансові інвестиційні інструменти ми пропонуємо згрупувати за трьома напрямками – технологічним, організаційним та управлінським. До технологічної групи можна віднести нові ресурсозберігаючі технології виробництва продукції, а також нові сорти та гібриди рослин і породи тварин. До організаційної групи входять маркетингові дослідження ринку інвестицій та розробка бізнес-плану інвестиційного проекту. До управлінських інструментів інвестиційної діяльності належать кваліфікований загальний менеджмент підприємства та методи вдосконалення управління підприємством – такі, як метод збалансованої системи показників, метод управління виробництвом на основі бухгалтерської комп’ютерної програми “1С”, процесно-орієнтований метод управління підприємством.

Високий ризик кредитування аграрних підприємств пов’язаний з низькою ефективністю їх роботи, нестабільністю виробництва (коливання обсягів за роками удвічі й більше), відсутністю необхідної ліквідної застави, низьким рівнем менеджменту в цих підприємствах, відсутністю позитивної кредитної історії.

Разом з тим необхідність придбання техніки фермери та інші сільськогосподарські виробники називають головною метою отримання кредитів. Хоча насправді більша частка кредитів використовується на закупівлю пального і масил, а також на засоби захисту рослин і посівний матеріал.



Рис. 2. Нефінансові інструменти інвестиційної діяльності аграрного підприємства

Власне дослідження авторів.

Слід зазначити, що основним комплексним інструментом інвестиційної діяльності аграрних підприємств виступає банківське кредитування. Сільськогосподарське виробництво є кредитомістким, і без кредитних ресурсів його нормальне функціонування у сучасних умовах не можливе. На сьогодні комерційні банки надають аграрним підприємствам, здебільшого, короткострокові кредити, що використовуються для поточного операційного забезпечення господарської діяльності. Але і такі кредити можуть отримати далеко не всі аграрні підприємства. Недостатня доступність короткострокових кредитів протягом усього виробничого циклу (особливо позик, які надаються без забезпечення, або позик на придбання оборотних засобів) перешкоджає належному ресурсному забезпеченню багатьох товаровиробників, що є причиною низької ефективності діяльності вітчизняних аграрних підприємств (низьких врожайності сільськогосподарських культур і продуктивності сільськогосподарської худоби, якості продукції та доходів).

У країнах ЄС і у США проблема кредитного забезпечення фермерів вирішується через фермерські кооперативні банки, через спеціальні державні фонди і структури з підтримки аграрного виробництва, а також через програми страхування продукції, основних фондів і доходів фермерів. Завдяки зазначеним факторам і можливості отримати довгострокові іпотечні кредити під заставу сільськогосподарської землі у цих країнах існує можливість нормального кредитного забезпечення сільськогосподарської діяльності.

За оцінками експертів, дефіцит поточного агрофінансування в Україні оцінюється у сумі близько 9 млрд. дол. Незважаючи на перспективність потенціалу аграрного сектору, на даний момент банківська система зосередила свою фінансову увагу на великих агроформуваннях і не проявляє намірів щодо інвестиційного нарощування в сегменті малих і середніх аграрних підприємств. Більшість аграрних підприємств з площею до 2000 га через низькі платоспроможність і рівень рентабельності виробництва, а також некваліфікований менеджмент не можуть забезпечити стабільну кредитоспроможність і — як наслідок — дістати доступ до кредитних ресурсів. Тому одним з напрямів кредитного забезпечення малих і середніх аграрних підприємств може стати створення місцевих кооперативних банків і кредитних спілок у межах чинного законодавства України.

Процес удосконалення управління інструментами інвестиційної діяльності аграрного підприємства слід здійснювати за такими основними напрямками: формування інвестиційної стратегії, яке теж передбачає оцінку наявних ресурсів і вибір інвестиційних інструментів; визначення напрямку інвестування й розміру інвестиційних ресурсів; вибір технологічного, організаційного та управлінського забезпечення процесу інвестування; оцінка ланцюга вартості інвестиційного процесу та його результатів.

Процес формування інвестиційної стратегії аграрного підприємства є тією основою, на якій будується вся інвестиційна діяльність. Інвестиційна стратегія — це комплекс заходів, дій і рішень, спрямованих на розробку стратегії розвитку господарства для досягнення поставлених цілей. Вона передбачає організаційну стратегію, адаптацію до зовнішнього економічного середовища, розподіл виробничих ресурсів, координацію внутрішньогосподарської виробничої структури.

Зв'язок формування інвестиційної стратегії з ефективністю господарювання здійснюється через прибуток (дохід), оскільки однією з основних цілей інвестиційної діяльності є забезпечення максимуму прибутку в довгостроковому періоді. Процес управління інвестиційними інструментами забезпечується завдяки чітко розробленій системі управління; чітко визначеним конкретним цілям господарювання у кожний певний період; визначенню проблем і розробці заходів щодо їх розв'язання; організації самокредитування на кооперативній основі для малих і середніх аграрних підприємств; організації використання землі, трудових ресурсів, обладнання, будівель, машин та інших засобів виробництва з якнайвищою ефективністю; розробці системи оцінок роботи працівників; розробці системи реагування на можливі зміни в умовах виробництва.

Серед причин низької ефективності господарювання особливо слід виділити низький рівень менеджменту і кваліфікації управлінців аграрних підприємств. Досить часто можна спостерігати ситуацію, коли два господарства, що знаходяться поруч, мають однакові зовнішні умови, але абсолютно різні результати господарювання. Практика показує, що за відсутності адекватної освіти (адже понад 80% фермерів і керівників інших аграрних підприємств здобули освіту в колишньому Радянському Союзі, яка не відповідає вимогам ринкової економіки) основою успішного менеджменту є природні

здібності та досвід роботи. Так, середній вік успішних менеджерів становить близько 50 років, з яких понад 30 років вони пропрацювали у сільському господарстві.

Прикладом інноваційного менеджменту може слугувати адекватне застосування концепції ощадного виробництва в аграрних підприємствах, суть якої полягає у функціонуванні системи бізнес-процесів, що вимагає нижчих затрат праці, витрат на капітальні інвестиції, площі земель в обробітку та менших затрат інших ресурсів і часу на всіх стадіях створення споживної вартості [5]. Інший приклад – це органічне сільське господарство: цілісна система управління виробництвом, яка покращує стан агроєкосистеми (зокрема, біологічну варіативність, біологічні цикли і біологічну активність ґрунту). Це можливо при використанні культурних, біологічних і механічних методів на противагу використанню синтетичних матеріалів – з тим, щоб виконати певну функцію в межах системи [6]. До складових систем ощадного та органічного виробництва належить також безплужний обробіток ґрунту (БО), так званий “No–Till”. Сьогодні багато вчених і практиків сходяться в думці, що традиційна система землеробства завдає шкоди навколишньому природному середовищу. Це відбувається через руйнування структури ґрунту та значну секвестрацію вуглецю у повітрі. БО – це технологія вирощування сільськогосподарських культур, яка вилучає з виробничого циклу такі механічні прийоми впливу на ґрунт, як оранка, дискування, культивування. При цьому посів проводиться на рівномірно розподілених поживних рештках культури-попередника. Практика показує значно вищу ефективність систем ощадного та органічного виробництва в контексті їх позитивного впливу на відтворення родючості ґрунту та екологію (зокрема, зменшення впливу сільськогосподарської діяльності на зміну клімату) [7].

Наведені приклади ілюструють, що головною проблемою, з якою стикаються керівники аграрних підприємств України, є пристосування їхніх стандартів виробництва та управління до нових умов. Якщо керівники підприємств не розуміють необхідності застосування сучасних методів управління і технологій, то підвищувати ефективність господарювання їм буде досить складно.

Висновки

Дослідження теоретичних і практичних аспектів інвестиційної діяльності аграрних підприємств засвідчили відсутність чіткого визначення терміна “інвестиційні інструменти”. У науковій літературі трактування суті цього терміна майже відсутнє, воно нерідко переплітається з терміном “фінансові інструменти”, а іноді і прирівнюється до нього. Доведено, що під інвестиційними інструментами доцільно розуміти не тільки інструменти фінансового ринку, але й кредити банків та інших фінансових організацій під розвиток операційної діяльності підприємства, лізинг і страхування. Крім фінансових, виокремлюються нефінансові інвестиційні інструменти: зокрема, не менш важливим у практиці залучення інвестиційних ресурсів є управлінський фактор, тобто вміння менеджерів підприємств залучити потенціальні джерела інвестицій та ефективно їх використовувати. Тому інструменти інвестиційної діяльності слід розглядати у двох площинах – як інвестиційний ресурс і як елемент управління діяльністю аграрного підприємства. Інакше кажучи, інвестиційний інструмент – це засіб залучення та використання інвестиційних ресурсів суб’єктами

економіки, який формується фінансовими і нефінансовими факторами з метою збільшення активів і підвищення ефективності господарської діяльності. Різниця між інвестиційним джерелом та інвестиційним інструментом полягає у функціональному підході.

Основним інструментом інвестиційної діяльності вітчизняних аграрних підприємств є банківське кредитування. Але на перешкоді їх кредитних взаємовідносин з банками постають такі проблеми, як незадовільний фінансовий стан багатьох з цих підприємств; недостатність фінансового забезпечення кредитних угод, якого вимагають банки; недоступність фінансових послуг для малих і середніх підприємств; висока вартість кредитів; відсутність належної кредитної історії аграрних підприємств. Крім того, відсутні такі важливі інструменти довгострокового кредитування, як іпотека, а також кооперативне самокредитування малих і середніх підприємств на селі, що теж не сприяє розвитку кредитного забезпечення підприємств аграрного сектору економіки України.

Список використаної літератури

1. Кобушко І.М. Моделювання попиту на інвестиційному ринку на основі застосування економетричних методів // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 7. — С. 217–229.

2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : навч. посіб. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 376 с.

3. Калюжна Ю.П. Маркетингові дослідження в інвестиційній діяльності аграрних підприємств // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства : Економічні науки. — 2011. — Вип. 113. — С. 69–74.

4. Коваль В.М. Інструменти інвестиційної діяльності аграрних підприємств // Економіка АПК. — 2013. — № 8. — С. 104–109.

5. Коваль П.В. Особливості управління аграрними підприємствами за концепцією ощадного виробництва // Економіка АПК. — 2012. — № 5. — С. 91–98.

6. Eyhorn F. Organic Farming for Sustainable Livelihoods in Developing Countries: The Case of Cotton in India. PhD diss. Department of Philosophy and Science, University of Bonn [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.zb.unibe.ch/download/eldiss/06eyhorn_f.pdf. 2009.

7. Дем'яненко С., Бутко В. Стратегія адаптації аграрних підприємств України до глобальних змін клімату // Економіка України. — 2012. — № 6. — С. 66–72.

References

1. Kobushko I.M. *Modelyuvannya popytu na investytsiinomu rynku na osnovi zastosuvannya ekonometrychnykh metodiv* [Modeling of the demand on the investment market on the basis of the use of econometric methods]. *Aktual. Probl. Ekon. — Act. Probl. Econ.*, 2012, No. 7, pp. 217–229 [in Ukrainian].

2. Maiorova T.V. *Investytsiina Diyal'nist'* [Investment Activity]. Kyiv, Center of Educ. Liter., 2004 [in Ukrainian].

3. Kalyuzhna Yu.P. *Marketynгови doslidzhennya v investytsiinii diyal'nosti agrarnykh pidpryemstv* [Marketing studies in the investment activity of agrarian enterprises]. *Visn. Khark. Nats. Tekh. Univ. Sil's'k. Gosp., Ekon. Nauky — Bull. Khark. Nat. Techn. Univ. Agr., Econ. Sci.*, 2011, Issue 113, pp. 69–74 [in Ukrainian].

4. Koval' V.M. *Instrumenty investytsiinoi diyal'nosti agrarnykh pidpryemstv* [Tools of the investment activity of agrarian enterprises]. *Ekonomika APK – Economy of AIC*, 2013, No. 8, pp. 104–109 [in Ukrainian].

5. Koval' P.V. *Osoblyvosti upravlinnya agrarnymy pidpryemstvamy za kontseptsieyu oshchadnogo vyrobnytstva* [Peculiarities of the economic management of agrarian enterprises by the conception of saving production]. *Ekonomika APK – Economy of AIC*, 2012, No. 5, pp. 91–98 [in Ukrainian].

6. Eyhorn F. Organic farming for sustainable livelihoods in developing countries: The case of cotton in India. PhD dissertation. Dept. of Phil. and Sci., Univ. of Bonn, available at: http://www.zb.unibe.ch/download/eldiss/06eyhorn_f.pdf. 2009.

7. Dem'yanenko S., Butko V. *Strategiya adaptatsii agrarnykh pidpryemstv Ukrainy do global'nykh zmin klimatu* [A strategy of the adaptation of Ukraine's agrarian enterprises to global variations of the climate]. *Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine*, 2012, No. 6, pp. 66–72 [in Ukrainian].

Стаття надійшла до редакції 3 листопада 2014 р.

ПРОБЛЕМИ ВИЩОЇ ШКОЛИ

УДК 330.3:378.1

І. С. КАЛЕНЮК,
*професор, доктор економічних наук,
головний науковий співробітник відділу соціальної інфраструктури
Інституту демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи НАН України (Київ),*
О. В. КУКЛІН,
*професор, доктор економічних наук,
директор Черкаського державного бізнес-коледжу,*
В. А. ЯМКОВИЙ,
*завсектором Інституту інноваційних технологій і змісту освіти
Міністерства освіти і науки України,
Заслужений працівник освіти (Київ)*

СУЧАСНІ РИЗИКИ РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Узагальнено сучасні наукові підходи до розуміння сутності та проявів ризиків у сфері вищої освіти. Систематизовано і виокремлено групи зовнішніх і внутрішніх ризиків освітньої діяльності. Всебічно розкрито систему зовнішніх ризиків і запропоновано можливі механізми реагування на них. Здійснено кластерний регіональний аналіз українських ВНЗ.

Ключові слова: освітні ризики, глобалізація, університети, рейтинги, освітньо-наукові кластери, освітній ризик-менеджмент.

I. S. KALENYUK,
*Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Principal Sci. Researcher, Department of Social Infrastructure,
M. V. Prukha Institute of Demography and Social Studies
of the NAS of Ukraine (Kyiv),*
O. V. KUKLIN,
*Professor, Doctor of Econ. Sci.,
Director of Cherkasy State Business-College,*
V. A. YAMKOVYI,
*Head of a Sector at the Institute of Innovative Technologies and Education Contents,
Ministry of Education and Science of Ukraine,
Honored Worker of Education (Kyiv)*

MODERN RISKS OF THE DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATION IN UKRAINE

The contemporary scientific approaches to the comprehension of the essence and manifestations of risks in the higher education sphere are generalized. The groups of external and internal risks of the educational activity are systematized and separated. The system of external risks is thoroughly clarified, and some possible mechanisms of reaction to them are proposed. The cluster regional analysis of Ukraine's higher scientific schools is executed.

Keywords: educational risks, globalization, universities, ratings, educational-scientific clusters, educational risk-management.

Каленюк Ірина Сергіївна (Kalenyuk Iryna Sergiivna) — e-mail: kalenyuk@ukr.net;
Куклін Олег Володимирович (Kuklin Oleg Volodymyrovych) — e-mail: kuklin_oleg@ukr.net;
Ямковий В'ячеслав Андрійович (Yamkovyi V'yacheslav Andriiovych) — e-mail: v_jamkovo@mon.gov.ua.

Головними рисами сьогодення виступає посилення тенденцій до невизначеності під впливом дії нових зовнішніх викликів: глобалізації, поширення ІКТ і змін, пов'язаних з їх поширенням на всі сфери життєдіяльності. Система вищої освіти як важлива сфера національної економіки зокрема та суспільства в цілому теж зазнає такого впливу, а її основні інститути – ВНЗ – ведуть свою діяльність в умовах зростання кількості внутрішніх і зовнішніх ризиків. Зрозуміло, що адекватна реакція на сучасні виклики повинна будуватися на розумінні та ґрунтовному осмисленні всіх можливих ризиків. Особливістю освітніх ризиків можна назвати те, що вони можуть не означати прямих фінансових втрат, а більше проявляються як загрози таких втрат у довгостроковому періоді. Тим часом актуальним є формування напряму освітнього ризик-менеджменту, мета якого полягає у налагодженні процесу прийняття управлінських рішень на різних рівнях (навчального закладу, регіону, підгалузі, галузі освіти в цілому), спрямованих на зниження ймовірності несприятливих процесів і на мінімізацію можливих втрат.

Мета статті – дослідження сутності та структури основних ризиків, з якими стикається система вищої освіти в умовах складного і швидко змінюваного середовища. З огляду на визначену мету, завданнями статті є систематизація ризиків у сфері вищої освіти; розкриття сутності та характеру основних зовнішніх ризиків для розвитку вітчизняної системи вищої освіти; регіональний аналіз ВНЗ.

В економічній теорії та практиці поширеним є сприйняття ризиків у контексті можливих втрат при веденні підприємницької діяльності – прибутку, інвестицій, капіталу тощо. Основи для такого розуміння було закладено ще представниками класичної (Дж. Мілль, Н. Сеніор) і неокласичної (А. Маршалл, А. Пігу) шкіл. Дж. М. Кейнсом було запроваджено поняття “схильність до ризику”. Фундаментом сучасної теорії ризиків стали праці Дж. Неймана та О. Моргенштерна, в яких обґрунтована ними функція корисності визначає такі поведінкові характеристики, як схильність, несхильність і нейтральність до ризиків. Сучасна економічна наука істотно просунулась як щодо оцінки ризиків та управління ними (В. Альгін, І. Балабанов, В. Буянов, В. Вітлінський, Г. Марковіц, О. Устенко та інші), так і в напрямі дослідження специфіки управління ризиками в певній сфері: аграрному секторі (В. Чепурко), інноваціях (Т. Васильєва, П. Микитюк, С. Онишко), корпоративному секторі (Р. Брейлі, В. Євтушевський, Ф. Модільяні, В. Юрчишин), логістиці (Г. Бродецький, Н. Короленко), туризмі (М. Гузь, С. Рекунова), фінансовому секторі (Г. Панова, О. Шапкін) і т. д. [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8].

Зростання невизначеності сучасного середовища актуалізує потребу в дослідженні ризиків і в такій сфері діяльності, як освіта. Усвідомлення феномену освіти як суспільного блага змішаного типу розширює поняття “освітні ризики” за межі їх традиційного сприйняття тільки як втрати підприємницького доходу. Втрати в освіті можуть бути більш глобальними внаслідок її стратегічного значення для прогресу суспільства – це низька якість підготовки кваліфікованих кадрів; слабкість формування особистісних і ціннісних рис людських ресурсів; недостатність забезпечення інноваційного розвитку країни; програшні позиції в міжнародній конкуренції тощо.

Виклики, що стоять сьогодні перед вітчизняною вищою освітою, є серйозними і визначаються як загальносвітовими тенденціями, так і специфічними умовами нашого життя. Освітні ризики — це виклики або загрози для функціонування і розвитку системи освіти такого ступеня, що вони можуть спричинити значні втрати. Економічними втратами в освіті можуть стати вивільнення істотної частини висококваліфікованого персоналу; закриття навчальних закладів; втрата контингенту; скорочення або втрата фінансових ресурсів. Серйозними можуть бути також соціальні втрати (посилення процесів соціальної селекції та послаблення функції соціальної мобільності, значні диспропорції на ринку праці — безробіття серед висококваліфікованих працівників і низький рівень оплати праці), педагогічні втрати (неефективність навчальних технологій, недостатній рівень загальної освіченості або компетентності випускників), політичні втрати (відсутність престижу національної системи освіти через її неефективність або корумпованість, низькі показники цієї системи в рейтингах, її непривабливість для іноземних студентів) тощо.

Спробуємо проаналізувати і систематизувати основні ризики, що стоять перед сучасною українською вищою освітою. Традиційно вся сукупність ризиків поділяється на дві великі групи: зовнішні та внутрішні (табл. 1). На наш погляд, перші з них можуть бути систематизовані у такий спосіб: глобалізація, технологічні виклики, політичні, правові, економічні та демографічні ризики.

Таблиця 1

Класифікація ризиків у системі вищої освіти

Зовнішні ризики	Внутрішні ризики
Глобалізація	Кваліфікація персоналу
Технологічні виклики	Недостатність коштів для розвитку
Політичні	Рівень підготовки абітурієнтів
Правові	Система управління: стиль керівництва; орієнтація на новаторство; система комунікацій та відносин
Економічні: фінансові; фіскальні; майнові	Слабкість і застарілість матеріально-технічної та навчально-лабораторної бази
Демографічні	Слабкість маркетингової політики

Глобалізація як провідна тенденція сучасного розвитку докорінно змінює зовнішнє середовище діяльності освітніх закладів, для якого властивими стають висока невизначеність, загальна взаємозв'язаність і гостра конкуренція. Жодний ВНЗ, де б він не знаходився (у столиці чи на периферії) не може не враховувати у своєму розвитку дію зазначених факторів. Думати, що глобалізація — це десь там і нас не стосується, є вкрай короткозорою позицією. Щоденне життя ставить безліч дрібних поточних запитань, які забирають усю енергію, увагу і залишають мало місця для турбот з приводу проблем глобалізації. Тим часом ми

вже стикаємося з такими проявами глобалізації, як зняття бар'єрів для руху потенціальних споживачів на міжнародному ринку освітніх послуг і загострення конкуренції у різних його сферах.

У першу чергу, конкуренція загострюється за потенціальних студентів. В основі цього лежать демографічні проблеми розвинутих країн, пов'язані з падінням народжуваності та відповідним скороченням населення віком 18–23 роки. Ці обставини змушують країни, де створено потужну базу для вищої освіти та потужні університетські комплекси з розвинутою інфраструктурою, не просто шукати молодь з інших країн, а активно залучати її до себе.

Яскравим прикладом щодо цього слугує той факт, що сьогодні вітчизняна вища освіта відчуває на собі вплив надзвичайно активної зовнішньої стратегії дружньої до нас Польщі. Потужна інформаційна і рекламна кампанія є вершиною айсберга цілеспрямованої освітньої політики цієї держави щодо створення якнайсприятливіших умов для залучення українських студентів. Ці умови стосуються оплати (порівнянної з вітчизняною), мови (можливості навчання російською та українською, прискореного вивчення польської), проживання, працевлаштування. Результатом такої політики стало безпрецедентне зростання чисельності українських студентів, залучених до Польщі, більш як у 5 разів за декілька років, що в цілому вже перевищує 10 тис. осіб і складає понад третину всього іноземного студентського контингенту Польщі *. ВНЗ Західної України вже відчувають на собі цю політику, яка проявляється у впливі молоді за кордон і, поряд із загальною негативною динамікою демографічних тенденцій у нашій державі, формує серйозні ризики для вітчизняної системи вищої освіти.

Слід зауважити, що активізація експортної політики зумовлена також іншими причинами, а саме – намаганням залучити найталановитішу молодь. Отже, у даному випадку йдеться вже про конкуренцію за найкращі, за найкращі людські ресурси. В офіційній статистиці відсутні узагальнені дані про виїзд наших випускників за кордон на тимчасове або постійне працевлаштування. Але їх відсутність не повинна заспокоювати, адже загальновідомим є той факт, що дуже багато фахівців численних перспективних напрямів (технічних, хімічних, біологічних та ін.) на різних умовах працюють у передових країнах. На нашу думку, Україні слід дуже добре усвідомлювати не тільки масштаби цих процесів, але й їх довгострокові наслідки для свого розвитку.

Загострення та урізноманітнення форм сучасної конкуренції відбуваються не тільки за студентів – ці процеси охоплюють усі важливі напрями діяльності в системі освіти (науковий, міжнародний, підприємницький тощо). Уособленням цього феномену стають різноманітні рейтинги університетів, які, здійснюючи процес ранжирування, спрямовують ВНЗ на певні цілі при досягненні вищих щаблів. Характерно, що саме сфера діяльності з реалізації таких цілей стає бізнесом, продукуючи нові фінансові потоки та отримання надприбутків. Власне такою сферою слід вважати появу так званих “наукометричних баз даних”. Достатньо спірним є ототожнення реальних наукових здобутків із зро-

* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.net/world/846760-polsha-viewportyie-operedila-germaniyu-po-kolichestvu-studentov-iz-ukrainyi.html>.

станням публікацій у так званих "цитованих виданнях", що, до речі, визнається і у світових дослідженнях. Ці нечисленні заяви не здатні чинити опір сучасному мейнстріму — наполегливому прагненню до потрапляння до цих баз окремих видань, до збільшення публікацій у цитованих виданнях. Причому до цих наполегливих прагнень включаються як окремі науковці, так і університети, наукові установи та цілі країни. Зрозуміло, що власники відповідних товарних марок стають отримувачами монопольної ренти — надвисоких доходів від реалізації своїх прав на ці видання, на бази даних тощо. Але розуміння сутності цих процесів не залишає вибору, адже утриматись і займати гідні позиції в сучасному висококонкурентному середовищі можливо тільки за умови здійснення колосальних витрат на рівні окремих науковців, закладів, регіонів і країни в цілому.

Не менш серйозні ризики несуть для системи вищої освіти новітні технології. Виклики, пов'язані з поширенням ІКТ, зумовлюють не тільки необхідність бути на рівні таких технологій. Національна система вищої освіти, якщо вона хоче мати реальні конкурентні переваги в сучасному глобальному середовищі, повинна будуватися на адекватному використанні новітніх технологій і бути готовою реагувати на ті зміни, які ці технології несуть у навчальний процес. Вища освіта змогла справитися з появою дистанційного навчання, адаптувавшись до його вимог. Адже нові технології якісно змінюють навчальний процес, який здійснюється без особистого спілкування викладача і студента. І саме на ІКТ покладається функція передачі знань і контролю за їх засвоєнням.

Поширення MOOC (massive open on-line courses — масових відкритих онлайн курсів) є новим етапом в експансії ІКТ і нових викликів, які стали справжнім випробуванням для традиційних форм навчання. Ідея MOOC почала реалізовуватися ще у 90-х роках минулого століття, але новий імпульс дістала восени 2011 р., коли провідні американські університети (Стенфордський університет та Массачусетський технологічний інститут) в абсолютно відкритому доступі подали відеокурси навчальних дисциплін, які викладаються найдосвідченішими професорами. MOOC стали стрімко поширюватись у різних країнах світу, і на червень 2014 р. їх уже налічувалося понад 2600 у всьому світі*.

Технологічні особливості реалізації MOOC включають необхідність створення спеціальних платформ, які повинні забезпечувати не тільки відкритий доступ до певних курсів, але й можливості інтерактивного спілкування, обговорення всіх питань на форумі та зарахування здобутих знань. Якщо спочатку ці курси мали просто пізнавальний характер, то тепер обговорюються не тільки технології вільного ознайомлення із змістом навчальних дисциплін, але й можливість зарахування їх засвоєння.

Приємно зазначити, що наша країна теж активно долучається до реалізації цієї новації. Зокрема, створено громадський проект "Prometheus", а 15 жовтня 2014 р. відкрито реєстрацію на перші чотири масових онлайн-курси цього проекту, підготовлені викладачами КНУ імені Тараса Шевченка, КПІ та Києво-

* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.openculture.com/freeonlinecourses>; <http://www.educause.edu/ero/article/beyond-mooc-model-changing-educational-paradigms>.

Могілянської академії. Цей проект забезпечує для всіх вільний і абсолютно безплатний доступ до найкращих навчальних курсів університетського рівня, надає безплатну можливість університетам, провідним викладачам і компаніям публікувати й розповсюджувати курси на цій платформі. Кожний курс проекту “Prometheus” складатиметься з відеолекцій провідних викладачів найкращих українських ВНЗ, інтерактивних завдань і форуму, на якому студенти матимуть можливість поставити запитання викладачеві та спілкуватись один з одним*.

Зрозуміло, що такі нові явища докорінно змінюють освітні процеси – навчання, передачу знань та їх контроль, методика викладання, друкування підручників і методичних матеріалів. Сучасним студентам більше до вподоби працювати у віртуальному просторі, а не з друкованими матеріалами. Напевно, можемо говорити про зниження шансів для розвитку індустрії друкування навчальних матеріалів. Натомість розширюється сфера їх віртуального простору, що актуалізує питання захисту інтелектуальної власності та адаптації усієї освітньої сфери до цих процесів.

Група політичних ризиків істотно розширилась у контексті подій 2014 р. Крім класичних ризиків, які пов’язані з нестабільністю політичної ситуації у країні та у світі, непослідовністю державного курсу в зовнішньому векторі та у внутрішній політиці, корупцією тощо, додалися загрози, породжені відкритою зовнішньою агресією та анексією територій. Для всіх освітян стала жахливою ситуація, коли гинуть люди, руйнується довгими роками нагромаджена матеріально-технічна база, коли внаслідок чийось хворобливих амбіцій тисячі людей раптово втрачають своє особисте майно і змушені поневірятися світом. Миролобний менталітет українців не відразу зміг зреагувати на величезну підступність з боку росіян, на зраду деяких своїх громадян. Але події 2014 р. змінили наш світ, зробили незворотними процеси демократизації в Україні, її відходу від союзу з авторитарно-кдбешною системою сусідньої держави та визначення вектора її розвитку на загальнолюдські цінності – повагу до інших, ненапад і невтручання, демократичні свободи та механізми державотворення.

Реальним наслідком останніх подій стали надзвичайно стресові умови функціонування для більшості ВНЗ Донбасу, що втратили приміщення, лабораторну базу і змушені шукати нові місця розташування. Це величезний комплекс проблем: переїзд, пошук житла, налагодження навчального процесу і для викладацького складу, і для студентів, і для всіх співробітників. Необхідність їх розв’язання означає, що важливі стратегічні цілі та завдання відкладаються, тоді як у першу чергу потрібні швидкі та ефективні дії з урегулювання численних проблем налагодження діяльності ВНЗ в умовах окупації та евакуації. В такій ситуації, як ніколи, потрібна активна відкрита позиція МОН України та всього уряду щодо вирішення соціально-побутових питань їх персоналу і студентів.

Не менш серйозними для майбутнього розвитку вітчизняної системи вищої освіти є корупційні ризики. У новому законі, начебто, вже передбачено кроки для подолання корупції, зокрема – створення нового органу з контролю за якістю освіти, не залежного від МОН України. Водночас очевидно, що протидіяти корупції шляхом створення нових органів – не найбільш ефективний

* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prometheus.org.ua>.

спосіб, адже це може сприяти підвищенню "ціни питання". Реальними механізмами подолання корупції можуть стати лише відкритість, "прозорість" і чіткість усіх процесів: управлінських (прийняття рішень, вибори), фінансових (виділення коштів для ВНЗ, напрями їх витрачання), кадрових (рух, стимулювання) та ін.

Правові ризики пов'язані, головним чином, з недосконалістю та непослідовністю нормативно-правової бази освітньої діяльності. Довгоочікуваний Закон України * став проривним і дуже важливим для розвитку вищої освіти в Україні. До його основних новацій слід віднести нові умови організації вступу до ВНЗ: абітурієнти подаватимуть заяву не до ВНЗ, а до установи, що проводить зовнішнє незалежне оцінювання; залежно від кількості заяв вступників визначатиметься кількість місць державного замовлення. Випускники бакалаврату можуть вступати до магістратури на іншу спеціальність ("перехресний вступ"), що розширить міграцію студентів з регіональних ВНЗ до столичних або європейських університетів і є звичайною європейською практикою.

Нарешті ВНЗ України здобули академічну, організаційну та фінансову автономію. Новий закон визначає як норму оприлюднення фінансових документів і громадський контроль за грошовими рухами кожного навчального закладу. Демократичні процеси посилюються у виборах ректора — відтепер у них беруть участь усі викладачі та наукові працівники, а також значна кількість студентів. Уперше в українському освітньому законодавстві стільки уваги приділено контролю за якістю освіти. Створюється окрема структура — Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти — колегіальний орган, до складу якого входять 25 виборних членів.

Суспільний пласт, який змінюється у зв'язку з прийняттям такого документа, є настільки глибоким, що чимало його положень відтермінується у дії, адже на реалізацію їх у повному обсягу потрібні не тільки значні фінансові ресурси, але й зміна численних нормативних документів. Найголовніше — новим законом створюється справжнє конкурентне середовище, адже тепер усі вітчизняні ВНЗ повинні забезпечувати високу якість освіти, чим довести власну унікальність і важливість для українського суспільства або поступово припинити свою діяльність.

На жаль, політичні реалії 2014 і початку 2015 рр. внесли кардинальні корективи до поточних умов функціонування освіти, адже навіть чинні норми вимушено змінюються через необхідність урізання витрат. Так, у проекті Закону України "Про Державний бюджет України на 2015 рік" було передбачено певні моменти, які в разі їх введення далеко відкинули б вітчизняну освіту. Навіть в умовах війни освіта і наука покликані виконувати важливі виховні, навчальні та дослідницькі функції, адже це — фундаментальні основи існування й розвитку суспільства. Якщо не уникнути урізання витрат, то воно, принаймні, має бути таким, щоб не порушувати концептуальних засад функціонування системи освіти.

Досить багато питань організації освітньої діяльності ще залишають великий простір для доопрацювання: не всі освітні стандарти розроблено і прийня-

* Про вищу освіту : Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.

то, необхідно вдосконалювати організацію навчального процесу і облік робочого часу викладачів. Останнє положення щодо організації навчального процесу у ВНЗ було прийнято понад 20 років тому *, а в листопаді 2014 р. його було просто скасовано **. Отже, на даний момент діє лише наказ про затвердження норм часу для планування та обліку навчальної роботи (методичної, наукової та організаційної) викладачів ВНЗ, затверджений у 2002 р. ***.

За цей час змінилося життя, змінилися форми і технології навчального процесу, з'явилися Інтернет і дистанційне навчання, наша вища освіта стала ступеневою (введено рівні бакалавра, спеціаліста і магістра). ВНЗ у своїй діяльності повинні керуватися тими самими документами, де далеко не все враховано, не кажучи вже про необхідність реагувати на виклики європейської інтеграції. З метою активізації мобільності викладачів і студентів мають бути розроблені механізми, які б на основі кредитно-модульної системи забезпечували можливість переміщення студентів між ВНЗ.

Тісно пов'язана з правовими і велика група економічних ризиків, які є досить різними за структурою (фінансові, майнові, фіскальні тощо). Найбільші труднощі виникають у зв'язку з обсягами і структурою фінансування. Недостатність фінансових ресурсів є серйозним ризиком для забезпечення не тільки інноваційного розвитку, але й нормального функціонування системи вищої освіти. Разом з тим недостатність фінансових ресурсів відчувають усі країни світу – і передові, і ті, що розвиваються. Очевидною стає недостатність державних ресурсів для повноцінного забезпечення діяльності вищої освіти, і тим більше – з огляду на її зростаючу роль в інноваційному розвитку суспільства. Світова практика на ці виклики вже знайшла відповіді, які лежать саме у площині диверсифікації джерел. У багатьох країнах активізуються процеси залучення інших суб'єктів (крім держави) до фінансування освіти за допомогою різних механізмів. Для нашої країни перспективною є адаптація досвіду застосування стимулюючих механізмів з метою активізації участі бізнесу у фінансуванні освітньої та дослідницької діяльності університетів, а також механізмів полегшення фінансового тягаря для приватних споживачів освітніх послуг.

Популярна ідея – оптимізація мережі навчальних закладів. Але її ефективна реалізація вимагає чіткого розуміння того, що мається на увазі під оптимізацією, та які цілі вона повинна переслідувати. Якщо головна мета полягає у скороченні витрат на утримання освітньої системи, то повинні бути чіткі плани щодо того, за рахунок чого буде досягнуто цю економію. Якщо метою є просто скорочення кількості ВНЗ, то це не слугує аргументом для підвищення

* Про затвердження Положення про організацію навчального процесу у вищих навчальних закладах : Наказ Міністерства освіти України від 2 червня 1993 року № 161 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG173.html.

** Про визнання таким, що втратив чинність, наказу Міністерства освіти України від 02 червня 1993 року № 161 : Наказ Міністерства освіти і науки України від 13.11.2014 р. № 1310 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE26262.html.

*** Про затвердження норм часу для планування обліку навчальної роботи та переліків основних видів методичної, наукової й організаційної роботи педагогічних і науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів : Наказ Міністерства освіти і науки України від 07.08.2002 р. № 450 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0698-02>.

ефективності функціонування системи. Якщо ж на першому місці — створення потужних регіональних центрів вищої освіти, то важливо не тільки здійснити, так би мовити, зовнішню її оптимізацію (об'єднання декількох ВНЗ в один), але й забезпечити внутрішню ефективну організацію новоствореного великого ВНЗ.

Зрозуміло, що будь-яка організаційна перебудова є стресом для закладу, оскільки означає зіткнення різних корпоративних культур, а взагалі — зміну загальної внутрішньої культури та системи комунікацій. У такій великій структурі, з одного боку, зростає загроза істотного посилення бюрократизації всіх процесів, а з іншого — створюється потенціал для синергетичного потужного розвитку. І тому найважливішим завданням стає вирішення саме завдань розкриття цього потенціалу, що, у свою чергу, вимагає сучасних інноваційних підходів до управління ВНЗ, урахування теоретичного і практичного доробків передового менеджменту, накопичених світовою практикою.

Не можна обійти увагою і ризики, пов'язані з демографічними проблемами. Висока динаміка розширення масштабів вищої освіти в Україні у 90-х — на початку 2000-х років мала своєю основою зростання народжуваності дітей у 80-х роках. Після 2007 р. починає спостерігатися поступове скорочення населення віком 18–23 роки, зумовлене кризовими процесами різкого скорочення (майже удвічі) народжуваності з початку 90-х років. Зменшення студентського контингенту почалося з 2008 р., а з 2011 р. уже майже всі українські ВНЗ відчули його різке скорочення.

Серйозність цих ризиків пояснюється ще й тим, що у попередні роки було істотно нарощено кадровий та інституційний потенціали системи вищої освіти: зросла чисельність кандидатів і докторів наук, поступово поліпшується технічне та методичне забезпечення навчального процесу у ВНЗ, формуються традиції викладання та наукової роботи. Критична залежність фінансово-економічної стабільності у функціонуванні системи вищої освіти від чисельності студентів ставить під загрозу можливість її подальшого розвитку. Напевно, така залежність має бути обов'язковою з точки зору необхідності конкуренції між ВНЗ і стимулювання їх до вдосконалення своєї діяльності. Тим часом в умовах передбачуваних демографічних змін і непростой ситуації на ринку праці дуже важливо, щоб впроваджувалися механізми послаблення цієї залежності — з тим, щоб система змогла адаптуватися до них і не втратити свої найкращі надбання. Згідно з новим законом, зменшується навантаження викладачів, що, безумовно, пом'якшить ситуацію з надлишком висококваліфікованого персоналу ВНЗ.

Перелік зовнішніх ризиків можна продовжувати і аналізувати далі, адже ми розглянули лише основне їх коло. Ці ризики не вичерпують усіх викликів і труднощів у розвитку системи вищої освіти, які зумовлюються також великою групою внутрішніх ризиків. У таблиці 1 окреслено основні внутрішні ризики, що залежать від внутрішніх ресурсних та управлінських факторів: це, з одного боку, недостатність внутрішніх ресурсів (студентів, висококваліфікованого персоналу, фінансів, комп'ютерної техніки, інфраструктури тощо), а з іншого — неефективне управління використанням цих ресурсів у сучасних складних зовнішніх умовах. Більш детальний аналіз внутрішніх ризиків може стати предметом для

подальших досліджень і наукових дискусій, тоді як вважаємо за доцільне зупинитися на питанні визначення ступеня ризиків.

Нормативними постановами Кабінету Міністрів України визначено і затверджено критерії, за якими оцінюється ступінь ризику окремого навчального закладу в системі загальної середньої, професійно-технічної* та вищої** освіти. До критеріїв оцінки ступеня ризику у сфері вищої освіти віднесено строк провадження господарської діяльності з надання освітніх послуг у системі вищої освіти; наявність фактів порушення вимог законодавства до провадження господарської діяльності з надання освітніх послуг у системі вищої освіти (відсутність правових підстав для провадження освітньої діяльності за окремими напрямками та спеціальностями, порушення вимог до формування структури ВНЗ і контингенту студентів, кадрового забезпечення навчального процесу, невиконання навчальних планів і програм); результати акредитації освітніх програм (за рівнем акредитації та (або) спеціальністю (напрямом)); виконання планових показників діяльності, що містяться у щорічних планах суб'єкта господарювання (державне замовлення та фінансова стабільність).

Як правило, окреслені критерії аналізуються при перевірці ВНЗ, на основі чого робиться загальний висновок про ступінь його ризику (незначний – Н, середній – С, високий – В). З точки зору наукового аналізу, з цього переліку критично важливими слід назвати тільки виконання державного замовлення та фінансову стабільність. При цьому слід наголосити і на необхідності більш комплексної оцінки та розширення кола показників (таких, як співвідношення фактичного контингенту та ліцензованих обсягів, рівень безробіття випускників і в цілому в регіоні тощо). Доцільною є також оцінка ступеня ризиків на різних рівнях: закладу, регіону, підгалузі (ВНЗ певного профілю чи типу) та галузі в цілому.

Крім того, аналітиками МОН України розроблено кластерний підхід, який дозволяє визначити регіональні групи ВНЗ відповідно до ступеня загострення їх внутрішніх проблем. Першим етапом моніторингу виступає розрахунок 9 індексів на основі груп показників: індекс потенціалу мережі, індекс диверсифікації джерел фінансування, індекс диверсифікації форм навчання, індекс державної підтримки окремих категорій студентів, індекс диверсифікації за джерелами фінансування, індекс доступу за рівнями освіти, індекс якості науково-педагогічного потенціалу, індекс результативності та індекс ресурсного забезпечення (табл. 2).

У результаті розрахунку наведених індексів виокремлено чотири кластери регіональних систем вищої освіти (табл. 3): успішні (*кластер А*), достатньо успішні (*кластер В*), частково успішні (*кластер С*), проблемні (*кластер D*).

* Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності з надання освітніх послуг у системі загальної середньої і професійно-технічної освіти та визначається періодичність здійснення заходів державного нагляду (контролю) : Постанова Кабінету Міністрів України від 30 березня 2011 р. № 311 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/311-2011-%D0%BF>.

** Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності з надання освітніх послуг у системі вищої освіти та визначається періодичність здійснення заходів державного нагляду (контролю) : Постанова Кабінету Міністрів України від 02 березня 2010 р. № 238 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/238-2010-%D0%BF>.

Підсумки досліджень показали, що за окремими індексами та інтегральним моніторинговим індексом (ІМІ) регіональні системи вищої освіти мають певне розшарування. Так, індекси M_2 , M_3 і M_7 мають помірну варіацію, а M_5 і M_8 – середню. Групу з великою варіацією репрезентують регіони у структурі індексів M_1 , M_4 , M_6 і M_9 . Серед 27 регіональних систем 11 (або 41%) позиціюються у кластері *A*, 15 (або 55%) – у кластері *B* і 1 (або 4%) – у кластері *C*, що засвідчує наявність значної варіації серед регіональних систем вищої освіти. І хоча в цілому переважна більшість цих систем знаходиться у кластерах *A* і *B*, все ж проведений аналіз підтверджує наявність таких вузьких місць: ресурсне і матеріально-технічне забезпечення; рівний доступ до освіти; державна підтримка студентів.

Таблиця 2

Моніторинг показників регіональних систем вищої освіти України

Індекси	Показники
M_1 Індекс потенціалу мережі	Чисельність студентів на 10 тис. населення; чисельність науково-педагогічних кадрів на 10 тис. населення; середній контингент студентів регіону на 1 ВНЗ; середній контингент студентів регіону на 1 ВНЗ державної та комунальної форм власності; середній контингент студентів регіону на 1 ВНЗ приватної форми власності
M_2 Індекс диверсифікації джерел фінансування	Частка і темпи зростання контингенту студентів, які навчаються за кошти державного та місцевих бюджетів; частка і темпи зростання контингенту студентів, які навчаються за кошти юридичних і фізичних осіб; чисельність і темпи зростання контингенту студентів регіону на 1 ВНЗ за кошти державного та місцевих бюджетів; чисельність і темпи зростання контингенту студентів регіону на 1 ВНЗ за кошти юридичних і фізичних осіб
M_3 Індекс диверсифікації форм навчання	Частка і темпи зростання контингенту студентів денної форми навчання; частка і темпи зростання контингенту студентів вечірньої та заочної форм навчання; середній контингент студентів денної форми навчання на 1 ВНЗ; середній контингент студентів вечірньої та заочної форм навчання на 1 ВНЗ
M_4 Індекс державної підтримки окремих категорій студентів	Середній контингент і темпи зростання чисельності студентів з обмеженими можливостями на 1 ВНЗ; середній контингент і темпи зростання чисельності студентів – дітей-сиріт на 1 ВНЗ; середній контингент і темпи зростання чисельності студентів – дітей-сиріт на повному державному утриманні на 1 ВНЗ; середній контингент студентів – іноземних громадян на 1 ВНЗ
M_5 Індекс диверсифікації за джерелами фінансування	Частка прийому до державних і комунальних ВНЗ; частка прийому до приватних ВНЗ; частка обсягу та темпи зростання прийому на навчання за кошти державного та місцевих бюджетів; частка обсягу та темпи зростання прийому на навчання за кошти юридичних і фізичних осіб; середній обсяг прийому на 1 ВНЗ за кошти державного та місцевих бюджетів; середній обсяг прийому на 1 ВНЗ за кошти юридичних і фізичних осіб

Закінчення таблиці

<i>M</i> ₆ Індекс доступу за рівнями освіти	Частка і темпи зростання випускників поточного року старшої школи; частка випускників поточного року ПТНЗ; частка випускників поточного року ВНЗ I–II рівнів акредитації; частка випускників поточного року ВНЗ III–IV рівнів акредитації; частка і темпи зростання чисельності сільської молоді, зарахованої на навчання до ВНЗ III–IV рівнів акредитації; частка сільської молоді, зарахованої на навчання до ВНЗ III–IV рівнів акредитації за направленням
<i>M</i> ₇ Індекс якості науково-педагогічного потенціалу	Чисельність і темпи зростання докторів наук на 100 студентів денної форми навчання; чисельність і темпи зростання кандидатів наук на 100 студентів денної форми навчання; чисельність і темпи зростання професорів на 100 студентів денної форми навчання; чисельність і темпи зростання доцентів на 100 студентів денної форми навчання
<i>M</i> ₈ Індекс результативності	Частка і темпи зростання випуску фахівців ВНЗ державної та комунальної форм власності; частка і темпи зростання випуску фахівців ВНЗ приватної форми власності; частка і темпи зростання чисельності випускників денної форми навчання; частка і темпи зростання чисельності випускників вечірньої та заочної форм навчання
<i>M</i> ₉ Індекс ресурсного забезпечення	Власна площа навчально-лабораторних будівель ВНЗ регіону на 1 студента денної форми навчання; загальний книжковий фонд на 1 бібліотеку; середня чисельність читачів на 1 бібліотеку; середній книжковий фонд на 1 читача; власна площа гуртожитків ВНЗ регіону на 1 проживаючого; рівень забезпечення студентів гуртожитками; кількість місць у підприємствах громадського харчування при ВНЗ регіону на 100 студентів денної форми навчання; кількість місць у підприємствах громадського харчування при гуртожитках на 100 проживаючих

Таблиця 3

Матриця індексів регіональних систем вищої освіти України

Кластери	<i>M</i> ₁	<i>M</i> ₂	<i>M</i> ₃	<i>M</i> ₄	<i>M</i> ₅	<i>M</i> ₆	<i>M</i> ₇	<i>M</i> ₈	<i>M</i> ₉	ІМІ
<i>A</i>	7	14	12	14	8	14	9	9	10	11
<i>B</i>	14	12	14	8	18	11	18	17	16	15
<i>C</i>	6	1	1	4	1	2	0	1	1	1
<i>D</i>	–	–	–	1	0	0	0	0	0	0
Коефіцієнти варіації (%).....	27,04	8,81	9,89	27,12	11,91	24,27	9,58	13,77	31,05	9,88

У цілому оптимістичний характер отриманих результатів аналізу регіональних систем вищої освіти не залишає сумнівів щодо необхідності вдосконалення моніторингу їх здатності та готовності протистояти викликам і змінам у зовнішньому середовищі. Актуальною є необхідність продовжити аналіз вітчизняної системи вищої освіти у контексті її готовності до сучасних викликів розвитку, що є можливим у напрямках розширення вихідної бази критеріїв і показників, а також нових підходів до кластеризації (виокремлення у системі вищої освіти не тільки освітніх, але й освітньо-наукових кластерів). Крім того, можемо конста-

тувати неадекватність упереджувальної реакції на виклики й ризики зовнішнього і внутрішнього середовища на інституційному, регіональному та національному рівнях.

Висновки

Забезпечення розвитку системи вищої освіти в умовах складного, невизначеного, швидко змінюваного зовнішнього середовища вимагає всебічного аналізу всіх можливих ризиків. Перед українською вищою освітою стоять величезні глобальні, політичні та економічні виклики, що визначаються як загальносвіттовими тенденціями, так і специфічними умовами нашого сьогодення. Своєчасний ґрунтовний аналіз усіх викликів і ризиків повинен стати основою для вироблення продуманих, ґрунтовних рішень і реалізації їх у державній освітній політиці. Проведений аналіз засвідчив, що у вітчизняної вищої освіти накопичено великий запас міцності, який дуже важливо не втратити і не знищити. Потреба сучасного етапу полягає у формуванні професіонального ризик-менеджменту в системі вищої освіти, адже справжній інноваційний, проривний розвиток українських університетів зокрема та всієї освітньої системи в цілому можливо забезпечити лише тоді, коли ми діятимемо на упередження, а не в режимі швидкого реагування на раптові події.

Список використаної літератури

1. Балабанов *И.Т.* Риск-менеджмент. — М. : Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
2. Буянов *В.П.* Рискология (управление рисками) : учеб. пособ. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Экзамен, 2003. — 384 с.
3. Витлинский *В.В.* Кредитный риск коммерческого банка. — К. : Знання, 2000. — 102 с.
4. Вітлінський *В.В.*, Наконечний *С.І.* Ризик у менеджменті. — К. : Борисфен-М, 1996. — 336 с.
5. Маршалл *А.* Основы экономической науки. — М. : Эксмо-Пресс, 2007. — 832 с.
6. Найт *Ф.Х.* Риск, неопределенность и прибыль ; [пер. с англ. М.Я.Каждана]. — М. : Дело. — 2003. — 360 с.
7. Панова *Г.С.* Банковский риск-менеджмент: мировой опыт и практика / Проблемы управления банковскими и корпоративными рисками. — М. : Финансы и статистика. — 2005. — С. 222–237.
8. Нейман *Дж.*, Моргенштерн *О.* Теория игр и экономическое поведение ; [пер. с англ. под ред. и с доб. Н.Н. Воробьева]. — М. : Наука, 1970. — 703 с.

References

1. Balabanov *I.T.* *Risk-Menedzhment* [Risk-Management]. Moscow, Finansy i Statistika, 1996 [in Russian].
2. Buyanov *V.P.* *Riskologiya (Upravlenie Riskami)* [Riskology (Control over Risks)]. Moscow, Ekzamen, 2003 [in Russian].
3. Vitlinskii *V.V.* *Kreditnyi Risk Kommercheskogo Banka* [Credit Risk of a Commercial Bank]. Kiev, Znannya, 2000 [in Russian].
4. Vitlins'kyi *V.V.*, Nakonechnyi *S.I.* *Ryzuk u Menedzhmenti* [Risk in Management]. Kyiv, Borysfen-M, 1996 [in Ukrainian].

5. Marshall A. *Osnovy Ekonomicheskoi Nauki* [Principles of Economics]. Moscow, Eksmo-Press, 2007 [in Russian].

6. Knight F.H. *Risk, Neopredelennost' i Pribyl'* [Risk, Uncertainty and Profit]. Moscow, Delo, 2003 [in Russian].

7. Panova G.S. *Bankovskii risk-menedzhment: mirovoi opyt i praktika, v: Problemy Upravleniya Bankovskimi i Korporativnymi Riskami* [Bank risk-management: the world experience and practice, in: Problems of Control over Bank and Corporative Risks]. Moscow, Finansy i Statistika, 2005, pp. 222–237 [in Russian].

8. von Neumann J., Morgenstern O. *Teoriya Igr i Ekonomicheskoe Povedenie* [Theory of Games and Economic Behavior]. Moscow, Nauka, 1970 [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 10 листопада 2014 р.

СВІТОГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ: ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

УДК 346.1(6):332.055.3:338.512(045)

З. С. СОКОЛОВА,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин та бізнесу
Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету
(Київ)

АНАЛІЗ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА З КРАЇНАМИ — ЧЛЕНАМИ ОХАДА

Розглянуто сутність ідеї створення Організації з гармонізації господарського права в Африці (ОХАДА), її основоположні документи з регулювання господарської діяльності. Проаналізовано відмінності умов ведення господарської діяльності її держав-членів, здатні впливати на трансакційні витрати. Визначено членів ОХАДА, які можуть виступати як "точки входження" на ринок ОХАДА.

Ключові слова: Західна Африка, Центральна Африка, регіональна інтеграція, ОХАДА, трансакційні витрати, міжнародне співробітництво, умови ведення господарської діяльності.

Z. S. SOKOLOVA,
Cand. of Econ. Sci.,
Assoc. Professor, Chair of International Relations and Business,
Institute of International Relations of the National Aviation University
(Kyiv)

ANALYSIS OF THE TRANSACTION COSTS FOR REGIONAL ECONOMIC COOPERATION WITH MEMBER-STATES OF OHADA

The essence of the idea of the formation of OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires) is considered, and its main documents concerning the business activity are reviewed. The differences of business conditions of its members, which can influence the transaction costs, are analyzed. OHADA members, which can be defined as "entry points" to the market of OHADA are indicated.

Keywords: West Africa, Central Africa, regional integration, OHADA, transaction costs, international cooperation, business condition.

Створення різних типів союзів і блоків є тенденцією сучасної системи глобалізованої економіки. Це є об'єктивною необхідністю для зміцнення позицій у боротьбі з економічними конкурентами. Після скасування бар'єрів для руху товарів та послуг, капіталу і робочої сили подальша інтеграція відбувається на рівні гармонізації та уніфікації монетарної і фіскальної політики, а також через регулювання господарської діяльності. Прикладом останнього є ОХАДА (від фр. —

Соколова Зоя Сергіївна (Sokolova Zoya Sergiivna) — e-mail: zoya_sokolova@yahoo.fr.

Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires – OHADA). Це спеціалізована організація з уніфікації правил ведення господарської діяльності для її держав-членів. Вона складається з двох інтеграційних об'єднань: Західної Африки (ЗА) – Західноафриканський економічний і монетарний союз (УЕМОА) (від фр. – L'Union économique et monétaire ouest-africaine – УЕМОА) та Центральної Африки (ЦА) – Центральноафриканське економічне і монетарне співтовариство (СЕМАК) (від фр. – La Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale – СЕМАК). Для них створення ОХАДА було черговим кроком у поглибленні регіональної інтеграції. У вітчизняних дослідженнях тему інтеграції та створення різного типу об'єднань у Субсахарській Африці, і зокрема ОХАДА, висвітлено недостатньо. З огляду на активізацію обмінів будь-якого типу з країнами Субсахарської Африки, ми вважаємо за необхідне розглянути ОХАДА.

Мета статті – вивчення особливостей ОХАДА крізь призму аналізу умов ведення господарської діяльності в її державах-членах для розвитку економічних відносин України з ними на регіональному рівні.

ОХАДА була створена у жовтні 1993 р. При перегляді у жовтні 2008 р. у договорі про її створення були уточнені процедурні питання. До її складу входять 17 країн:

- всі члени УЕМОА (8): з них 7 франкомовних – Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Малі, Нігер, Сенегал, Того і 1 португаломовна – Гвінея-Бісау;
- всі члени СЕМАК (6): з них 5 франкомовних – Камерун, Республіка Конго, Габон, Центральноафриканська Республіка (ЦАР), Чад і 1 іспаномовна – Екваторіальна Гвінея;
- Гвінея, Коморські Острови і Демократична Республіка Конго (ДРК).

ОХАДА відкрита для всіх держав – членів Африканського Союзу (АС), тобто згоди держав – членів ОХАДА не потрібно. Приєднання держав – не членів АС є можливим за умови згоди всіх країн – учасниць ОХАДА.

УЕМОА та СЕМАК були сформовані, відповідно, у січні та березні 1994 р. Це стало результатом інтеграційних процесів, які розпочалися між країнами – членами цих об'єднань після здобуття незалежності наприкінці 1950-х – на початку 1960-х років [1]. Угода про УЕМОА набрала чинності у серпні того ж 1994 р., про СЕМАК – у червні 1999 р.

Найголовнішою спільною особливістю УЕМОА та СЕМАК є використання єдиної валюти в межах своїх об'єднань – франка CFA, навколо якої вони виникли. Абревіатура CFA означає “Franc de la Communauté financière africaine” (франк африканського фінансового співтовариства) в УЕМОА та “Franc de la coopération financière en Afrique Centrale” (франк фінансового співробітництва у ЦА) – у СЕМАК. Франк CFA існує у двох варіантах валютних кодів: XOF для УЕМОА і XAF для СЕМАК (відповідно до норм ISO 4217). Валюти XOF та XAF не є взаємозамінними. Франк CFA прив'язаний до валюти Франції. Після введення євро був встановлений фіксований курс: 1 євро = 655,957 франків CFA.

Інтеграція в УЕМОА та СЕМАК проявилась у їхній монетарній, торговельній, фінансовій та податковій політиці. У результаті в їх межах існує єдина валюта; скасовано мито для руху товарів між державами-членами і встановлено спільне зовнішнє мито для товарів з третіх країн; діють регіональні фондові біржі; у них гармонізовано податки (особливо непряме оподаткування), підписано конвенції про уникнення подвійного оподаткування; також гармонізовано інші аспекти господарської діяльності, зокрема щодо телекомунікацій, транспорту, боротьби з нечесною конкуренцією тощо [1].

Вказані проекти втілювалися в УЕМОА та СЕМАК незалежно один від одного і мали значні відмінності, а гармонізація господарського права УЕМОА та СЕМАК здійснювалася через об'єднання їх членів в єдину ОХАДА. Виникнення ОХАДА було зумовлено потребою подолання юридичної та судової незабезпеченості, а також процесом інтеграції її держав-членів [1, с. 72–73]. Головна мета її створення – уніфікація господарського права із забезпеченням юридичної та судової безпеки господарської діяльності. ОХАДА спирається на модернізовану правову модель Франції як колишньої метрополії майже всіх її членів, крім Гвінеї-Бісау (колишня колонія Португалії), Екваторіальної Гвінеї (колишня колонія Іспанії) та ДРК (колишня колонія Бельгії). Робочі мови ОХАДА – французька, англійська, іспанська та португальська.

Головним документом ОХАДА є Договір про гармонізацію господарського права в Африці, на основі якого було створено ОХАДА (17 жовтня 1993 р.) та Договір про його перегляд (17 жовтня 2008 р.). Основними документами з регламенту є Постанови про арбітраж та про процедуру Загального суду правосуддя та арбітражу від 1996 р. Загальні норми держав – членів ОХАДА виходять з уніфікованих актів, які приймаються Радою Міністрів організації. Вони є обов'язковими до виконання у країнах – учасниках ОХАДА, навіть при виникненні протиріч з їх національним правом.

Сьогодні в ОХАДА прийнято 9 уніфікованих актів, які охоплюють достатньо широкий спектр напрямів господарської діяльності:

1. Про загальне торгове право – визначає правила для діяльності комерсантів (фізичних та юридичних осіб).

2. Про права комерційних товариств та Груп економічних інтересів (ГЕІ) – крім правил функціонування, визначає різні форми товариств для ведення господарської діяльності особами будь-якої національності на території країн ОХАДА: з необмеженою відповідальністю (повне товариство), з обмеженою відповідальністю, просте командитне, акціонерне, відкрите акціонерне, засноване на спільній діяльності, фактичне (тобто без належного оформлення) та ГЕІ.

3. Про гарантійне право – визначає типи гарантій кредитору для забезпечення виконання обов'язків дебітора перед ним.

4. Про організацію спрощеної процедури стягнення боргів та засоби їх забезпечення.

5. Про організацію колективних процедур вивіряння рахунків для ліквідації заборгованості.

6. Про арбітражне право.

7. Про організацію та гармонізацію бухгалтерського обліку на підприємствах.

8. Про контракти на транспортування товарів сухопутним шляхом – стосується контрактів на транспортування вантажів, якщо місця навантаження або розвантаження знаходяться на території однієї з держав – членів ОХАДА. Розписано права, обов'язки та відповідальність сторін.

9. Про право кооперативних товариств. Цей акт доповнив Уніфікований акт про права комерційних товариств та ГЕІ, визначає статус кооперативних товариств, умови їх функціонування, здійснення контролю за їх діяльністю, правила ведення бухгалтерії тощо.

На доповнення до вказаних актів у проектах ОХАДА було прийнято уніфіковані акти щодо контрактів, про трудове право та про права споживачів*.

* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ohada.org/historique-de-lohada.html>.

Для виконання своїх завдань в ОХАДА побудовано відповідну інституціональну структуру: Рада міністрів фінансів та юстиції приймає уніфіковані акти; Регіональна вища суддівська школа здійснює підготовку суддів і їх допоміжного складу; Постійний секретаріат реєструє документи; Загальний суд правосуддя та арбітражу забезпечує єдине і послідовне тлумачення законів державами-учасницями, виступає як касаційна інстанція у разі необхідності перевірки законності та обґрунтованості рішень національних судів держав-членів щодо уніфікованого права, контролює належне виконання арбітражного ведення як форми регулювання спорів. Інституціональна структура ОХАДА показує, що в цій організації передбачено всі основні органи, необхідні для забезпечення її функціонування: вищий, який приймає рішення (Рада міністрів), для підготовки фахівців (суддівська школа), реєстровий (постійний секретаріат), консультативний при прийнятті рішень і контролюючий їх виконання (загальний суд).

Ринок ОХАДА є достатньо великим: загальна чисельність населення його країн-членів становить 236 млн. осіб (дані ЮНКТАД за 2014 р.), а площа – 9 млн. км². Ураховуючи уніфікованість правил ведення господарської діяльності в її межах, її іноземним партнерам доцільно розвивати економічну співпрацю у схожих галузях одночасно з різними членами ОХАДА, що зробить таке співробітництво масштабним. Воно повинне орієнтуватися на забезпечення країн ОХАДА товарами, на які у них існує попит: продукти харчування, товари обробної промисловості, хімічні товари, машини і транспортне обладнання. Обсяги імпорту цих товарів до країн ОХАДА мають тенденцію до зростання. З 2002 по 2013 р. вони збільшилися приблизно у 3,5 раза, і у 2013 р. імпорт продуктів харчування склав 10,7 млрд. дол., товарів обробної промисловості – 15,9 млрд. дол., хімічних товарів – 7,6 млрд. дол., машин і транспортного обладнання – 19,4 млрд. дол. *. Усе це говорить про доцільність виходу українських підприємств на ринок ОХАДА, що можна реалізувати двома шляхами: через поставки або через налагодження виробництва зазначених товарів на території країн ОХАДА. Міжнародні угоди і контракти для співробітництва у таких галузях з різними членами ОХАДА можуть бути уніфіковані, оскільки вони мають укладатися на основі уніфікованих актів ОХАДА. У цьому полягає її значущість для іноземних партнерів.

Масштабність ОХАДА може сприяти збільшенню обсягів діяльності фірм її іноземних партнерів, а збільшення розмірів фірми шляхом включення до її складу спільних виробництв веде до зниження її трансакційних витрат. Разом з тим збільшення розмірів фірми і ускладнення її структури можуть призвести до зростання витрат на її управління, тому треба контролювати, щоб додаткові витрати на її управління не перевищували фінансові ресурси, зекономлені завдяки скороченню трансакційних витрат. Тільки тоді, згідно з теорією трансакційних витрат, буде забезпечено оптимальний розмір фірми.

Трансакційні витрати виникають у зв'язку з укладанням контрактів і включають:

- 1) витрати на збирання та опрацювання інформації про ціни та якість товарів;
- 2) витрати, пов'язані з веденням переговорів, оформленням контрактів і укладанням угод;
- 3) витрати на контроль за виконанням укладених угод;
- 4) витрати на юридичний захист виконання контрактів у разі їх порушення.

Перший крок для виходу на зарубіжний ринок – збирання та опрацювання необхідної інформації про ціни та якість товарів, що передбачає відповідні витрати.

* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>.

У країнах ОХАДА працюють різні організації, які надають подібну інформацію, наприклад, у ЗА — "Мережа систем інформації ринків Західної Африки" (фр. Réseau des Systèmes d'information des Marchés en Afrique de l'Ouest) *. Крім цього, в кожній з країн — членів ОХАДА створено Центри просування інвестицій, які сприяють поширенню інформації про ринок у цьому регіоні. Доступ до таких інститутів можливий через телефонний зв'язок, через Інтернет з відстеженням інформації на їх веб-сайтах, а також з використанням електронної пошти.

Витрати, пов'язані з веденням переговорів, оформленням контрактів та укладанням угод, у першу чергу, пов'язані з мовою. У цьому контексті перевагою ОХАДА є те, що у більшості її членів (у 15 з 17) одна офіційна мова — французька, що спрощує мовний контакт і, відповідно, витрати на його обслуговування (переговори з 15 членами можна вести однією мовою). Крім цього, укладання міжнародних контрактів і угод на основі уніфікованих актів ОХАДА забезпечить їх іноземним партнерам однотипність або істотну схожість цих контрактів і угод у схожих галузях з різними членами ОХАДА. Також у розвитку відносин з країнами УЕМОА та СЕМАК позитивними чинниками є: наявність у них єдиної валюти, прив'язаної до євро; їх статус митних союзів, що передбачає відсутність внутрішніх кордонів; гармонізація податків і правил щодо телекомунікації та транспорту.

Переговори іноземних партнерів з підприємцями країн ОХАДА, подібно до збирання та опрацювання інформації, можуть проводитись у телефонному режимі або через листування електронною поштою. У разі успішного розвитку партнерських відносин підприємці (як іноземні, так і з країн ОХАДА) намагатимуться просувати ці контакти не тільки через засоби телекомунікацій, але й шляхом візитів один до одного, витрати на які будуть обопільними. Таким чином, витрати на збирання інформації про ціни та якість товарів на даному ринку, витрати на ведення переговорів, укладання контрактів та угод стануть достатньо доступними, не обтяжливими і передбачуваними.

Витрати на контроль за виконанням укладених угод та витрати на юридичний захист виконання контрактів у разі їх порушення безпосередньо пов'язані з бізнес-середовищем країни, де здійснюється господарська діяльність. Їх розмір складно передбачити; цілком імовірно, що ці витрати будуть обтяжливими і можуть мати різні ризики для реалізації зовнішньоекономічного співробітництва. Згідно з теоремою Р. Коуза, визначальним чинником для трансакційних витрат є бізнес-середовище [2; 3]. Звідси випливає, що для масштабної діяльності іноземним партнерам необхідно враховувати, наскільки є ефективними інституціональні органи країн ОХАДА. Саме від них залежатимуть витрати на управління, тобто ефективність трансакцій і функціонування фірм, а отже — й оптимальний розмір фірм. Тому для масштабного співробітництва з членами ОХАДА необхідно розвивати економічні зв'язки з тими з них, у яких функціонування інститутів управління несе найменші ризики, а ті з них, де умови ведення господарської діяльності є найбільш сприятливими, повинні бути обрані як "точки входження" на ринок ОХАДА. Звідси випливає доцільність аналізу бізнес-середовища країн — членів ОХАДА.

Оскільки ОХАДА має велику географічну протяжність, для рівномірного доступу до її різних ділянок необхідно обрати країни для входження окремо у ЗА та у ЦА. Нагадаємо, що до ЗА належать члени УЕМОА, а також Гвінея, до ЦА — члени СЕМАК, а також ДРК. Коморські Острови розташовано на схід від Африкан-

* Мережа систем інформації ринків Західної Африки [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.resimao.org.

ського континенту, в Індійському океані. Географічно вони значно віддалені від усіх членів ОХАДА, через що не можуть бути визначені як “точка входження” на цей ринок. Зв'язок із цією країною найбільш раціонально підтримувати через ЦА.

У ЗА найбільш сприятливе бізнес-середовище, за всіма показниками Світового банку (СБ) щодо діяльності урядів, має Сенегал. За окремими показниками сприятливі умови є у Беніні, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуарі, Малі, Нігері, Того (рис. 1). Щодо Кот-д'Івуару необхідно додати, що у 2012–2013 рр. СБ назвав цю країну серед 10 найкращих реформаторів світу *, тому цілком імовірно, що показник ефективності діяльності івуарійського уряду підвищиться.

У ЦА найбільш сприятливе бізнес-середовище за всіма показниками спостерігається у Габоні. За окремими показниками виділяється Камерун (див. рис. 1).

На Коморських Островах ми бачимо порівняно високі показники щодо політичної стабільності, боротьби з корупцією, права голосу та підзвітності (див. рис. 1), що говорить про доцільність економічного співробітництва з цією країною.

Для аналізу ефективності інститутів членів ОХАДА використаємо агреговані індекси легкості ведення бізнесу (англ. Ease of doing business) та ефективності логістики (англ. Logistics Performance Index – LPI). Індекс легкості ведення бізнесу готується СБ у співробітництві із Світовою фінансовою корпорацією по 189 країнах світу **. Складові цього індексу оцінюються за методикою СБ за трьома параметрами – час, кількість процедур і вартість, які вимірюються протягом одного року. Індекс ефективності логістики також розраховується СБ по 160 країнах і включає 6 показників щодо ефективності: 1) митниці; 2) інфраструктури; 3) міжнародних перевезень; 4) логістичних послуг; 5) послуг відстеження вантажу; 6) своєчасності перевезення вантажу ***.

Для міжнародного співробітництва мають значення умови ведення міжнародної торгівлі (тобто ефективність митних органів), рівень виконання контрактних зобов'язань, рівень організації логістики і показник отримання кредиту. Останній є важливим для диверсифікації експорту і слугує основою економічного зростання. У таблиці 1 ці показники відображено, відповідно, у стовпчиках 8, 9, 5, а також у “Індексі ефективності логістики”. Для міжнародного співробітництва на вищому рівні спільного виробництва, як і на рівні міжнародної торгівлі, мають значення виконуваних контрактних зобов'язань та доступ до кредитів, а також умови започаткування бізнесу, отримання дозволів на будівництво та електрифікацію, реєстрації власності, захисту прав інвесторів, сплати податків, легкість розв'язання питань, пов'язаних з банкрутством. У таблиці 1 це, відповідно, стовпчики 1, 2, 3, 4, 6, 7, 10.

Для аналізу ефективності інститутів членів ОХАДА доцільно було б використати також індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ), який розраховується по 148 країнах світу. Проте до цього рейтингу включено лише половину країн ОХАДА: Бенін, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Малі, Сенегал, Гвінея, Габон, Камерун, Чад ****, тому ці дані можна використовувати частково.

* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/reforms>.

** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/rankings>.

*** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lpiurvey.worldbank.org/international/global/2014>.

**** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

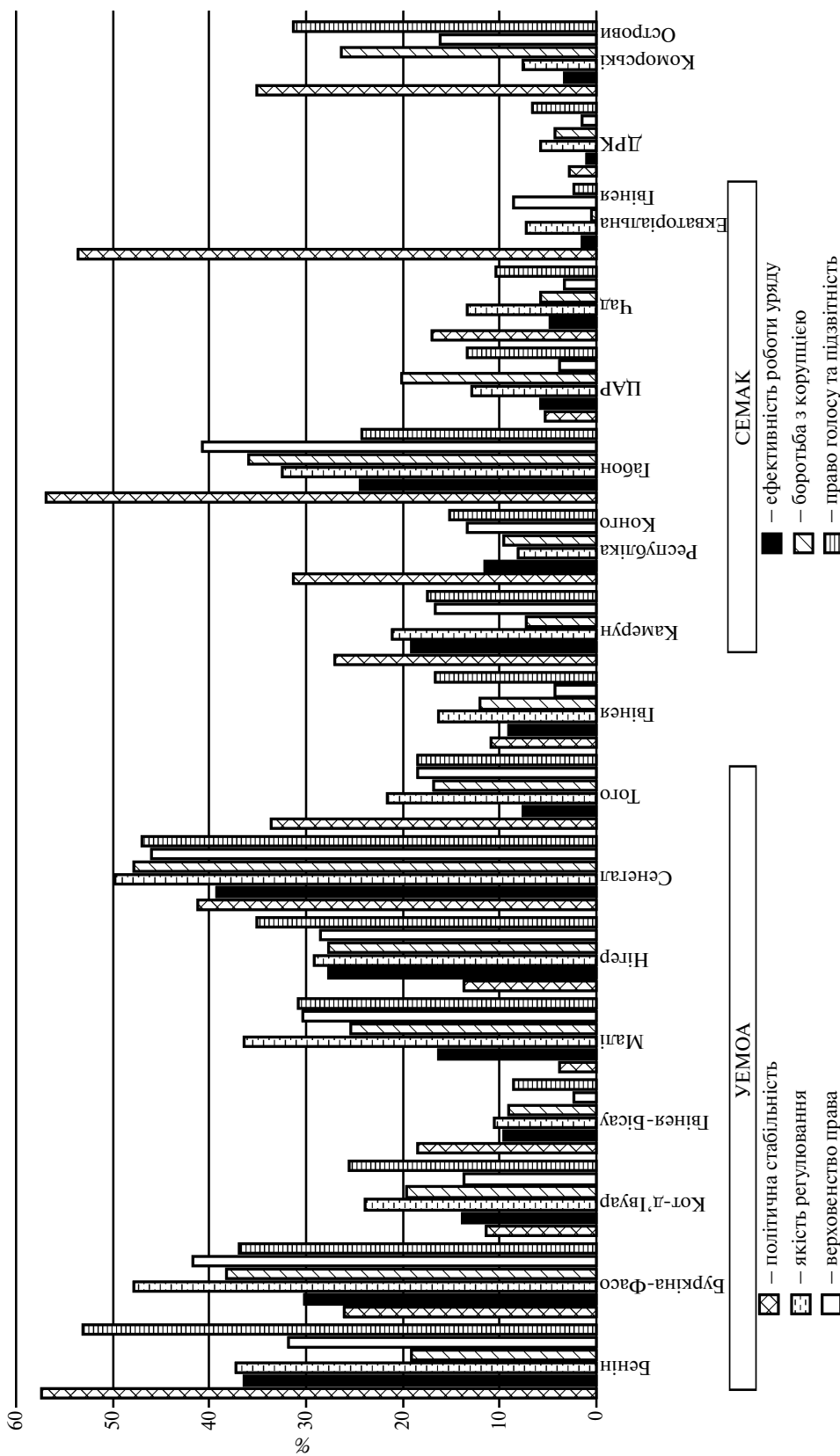


Рис. 1. Рейтинг перцентилів показників ефективності державного управління членів ОХАДА у 2012 р.

Складено за [4].

Крім показників ефективності відповідних інститутів необхідно враховувати географічне розташування членів ОХАДА, особливо для розвитку міжнародної торгівлі. Пріоритет має бути відданий тим з них, у яких є вихід до моря. Це важливо для забезпечення поставок товарів морським шляхом, що значно дешевше, ніж авіап перевезення. Серед країн ОХАДА виходу до моря не мають 3 держави у ЗА (Буркіна-Фасо, Малі, Нігер) та 2 у ЦА (ЦАР і Чад).

Для розвитку міжнародної торгівлі у ЗА як “точки входження” на ринок ОХАДА виділимо Сенегал та Кот-д’Івуар. У цьому регіоні Сенегал істотно домінує за показником ефективності митниці (80-те місце), має достатньо міцну позицію за індексом ефективності логістики (101-ше місце), а також виділяється за показниками щодо функціонування уряду та політичної стабільності (див. рис. 1). Кот-д’Івуар домінує за рівнем виконання контрактів та ефективності логістики (відповідно, 88-ме та 79-те місця).

Для розвитку міжнародної торгівлі у ЦА як “точку входження” на ринок ОХАДА виділимо Габон. Останній домінує за показником ефективності митниці (135-те місце). За показником виконуваності контрактів вище від інших стоїть Екваторіальна Гвінея (50-те місце), за індексом ефективності логістики – Чад (113-те місце) (табл. 1). З цих трьох країн у ЦА за показниками функціонування уряду та політичної стабільності істотно переважає Габон (див. рис. 1).

Для розвитку спільного виробництва у ЗА як “точки входження” на ринок ОХАДА, як і на першому етапі, виділимо Кот-д’Івуар і Сенегал, а також Буркіна-Фасо, Бенін, Нігер і Того. Ці країни домінують як за агрегованим індексом, так і за окремими показниками ведення бізнесу (див. табл. 1), а також за показниками функціонування уряду та політичної стабільності (див. рис. 1). Сенегал, Кот-д’Івуар та Буркіна-Фасо крім індексу легкості ведення бізнесу також включені до індексу глобальної конкурентоспроможності ВЕФ і займають, відповідно, 112-те, 115-те і 135-те місця за 2014 р. *. Малі за індексом легкості ведення бізнесу не відстає від лідера в цьому регіоні – Буркіна-Фасо, а за індексом глобальної конкурентоспроможності навіть випереджає (128-ме місце). Проте визначити Малі як “точку входження” на ринок ОХАДА неможливо через дуже нестабільну політичну ситуацію (див. рис. 1). З початку 2012 р. у цій країні триває громадянська війна, яка виникла після військового перевороту внаслідок військового конфлікту між сепаратистами-туарегами, які борються за незалежність Азаваду на півночі Малі, та армією Малі. У 2013 р. ситуація певною мірою стабілізувалась, але остаточно конфлікт не вдалося вирішити, навіть за участі зовнішньої підтримки з боку Франції, Німеччини, АС, миротворчих сил ООН та ЕКОВАС. Тому територія півночі Малі поки що залишається джерелом нестабільності для країни в цілому.

Для розвитку спільного виробництва у ЦА як “точки входження” на ринок ОХАДА, як і на етапі міжнародної торгівлі, виділимо Габон і Камерун. Вони домінують як за агрегованим індексом, так і за окремими показниками ведення бізнесу (див. табл. 1), а також за показниками функціонування уряду та політичної стабільності (див. рис. 1). При цьому Габон і Камерун в ОХАДА перебувають серед лідерів за індексом глобальної конкурентоспроможності ВЕФ, займаючи, відповідно, 112-ту та 115-ту позиції **.

* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

** *Те саме.*

Рейтинг індексу легкості ведення бізнесу в країнах ОХАДА серед 189 держав (у 2013 р.)
та індексу ефективності логістики серед 160 держав (у 2014 р.),
а також України (для порівняння) *

Країни	Індекс легкості ведення бізнесу											Індекс ефективності логістики	
		1**	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
ЗА													
УЕМОА	Бенін	174	139	95	160	137	130	157	179	119	181	140	109
	Буркіна-Фасо	154	125	60	141	123	130	147	160	174	108	117	98
	Кот-д'Івуар	167	115	162	153	127	130	157	173	165	88	95	79
	Гвінея-Бісау	180	159	119	188	170	130	138	153	125	148	189	127
	Малі	155	136	113	118	99	130	147	157	160	140	131	119
	Нігер	176	159	164	123	80	130	157	162	178	143	154	130
	Сенегал	178	110	165	182	174	130	170	182	80	167	122	101
	Того	157	168	114	96	159	130	147	172	110	153	111	139
	Гвінея	175	146	155	91	140	159	178	186	136	134	145	122
ЦА													
СЕМАК	Камерун	168	132	127	62	159	109	128	180	159	175	151	142
	Республіка Конго	185	182	142	175	164	109	157	183	180	164	142	157
	Габон	163	153	71	138	166	109	157	152	135	157	153	150
	ЦАР	188	177	156	177	141	109	138	188	185	180	189	Дані відсутні
	Екваторіальна Гвінея	166	185	125	99	109	109	147	177	137	50	189	136
	Чад	189	183	139	149	146	130	157	189	183	171	189	113
	ДРК	183	185	90	142	133	159	147	176	171	177	167	159
	Коморські Острови	158	163	44	109	79	159	138	123	146	159	189	128
	Україна	112	47	41	172	97	13	128	164	148	45	162	61

* Складено на основі даних СБ "Doing business", підготовлених у співробітництві із Світовою фінансовою корпорацією та "Logistics performance index": Ранжування країн за індексом ефективності логістики СБ за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lpsurvey.worldbank.org/international/global/2014>.

** 1 – Започаткування бізнесу (Starting a Business), 2 – Отримання дозволу на будівництво (Dealing with Construction Permits), 3 – Отримання електроенергії (Getting Electricity), 4 – Реєстрація власності (Registering Property), 5 – Отримання кредиту (Getting Credit), 6 – Захист інвесторів (Protecting Investors), 7 – Сплата податків (Paying Taxes), 8 – Митні процедури для міжнародної торгівлі (Trading Across Borders), 9 – Виконуваність контрактних зобов'язань (Enforcing Contracts), 10 – Рішення про банкрутство (Resolving Insolvency).

Примітка: напівжирним шрифтом виділено кращий рейтинг за кожним показником усередині об'єднань УЕМОА, СЕМАК і серед решти трьох членів ОХАДА.

Для уточнення аналізу країн ОХАДА для вибору "точок входження" на цей ринок крім показників умов ведення господарської діяльності варто порівняти макроекономічні показники, які свідчатимуть про рівень розвитку країни. У першу чергу це ВВП на душу населення. Також необхідно враховувати особливості економік цих країн, а саме те, що їх експорт складається, головним чином, із сировинних товарів, тобто прибуток від доданої вартості у країн – членів ОХАДА є мінімальним. Для виправлення такого становища їм важливо розвивати обробну промисловість, тому для аналізу вказаних країн Субсахарської Африки необхідно розглянути рівень розвитку обробної промисловості, який характеризує її частка у ВВП.

У ЗА Кот-д'Івуар і Сенегал мають найвищий ВВП на душу населення – відповідно, 1230 та 1017 дол. У них – найбільша частка обробної промисловості у ВВП – приблизно по 15% (рис. 2). І це підтверджує правильність визначення цих країн як “точок входження” на ринок ОХАДА у ЗА.

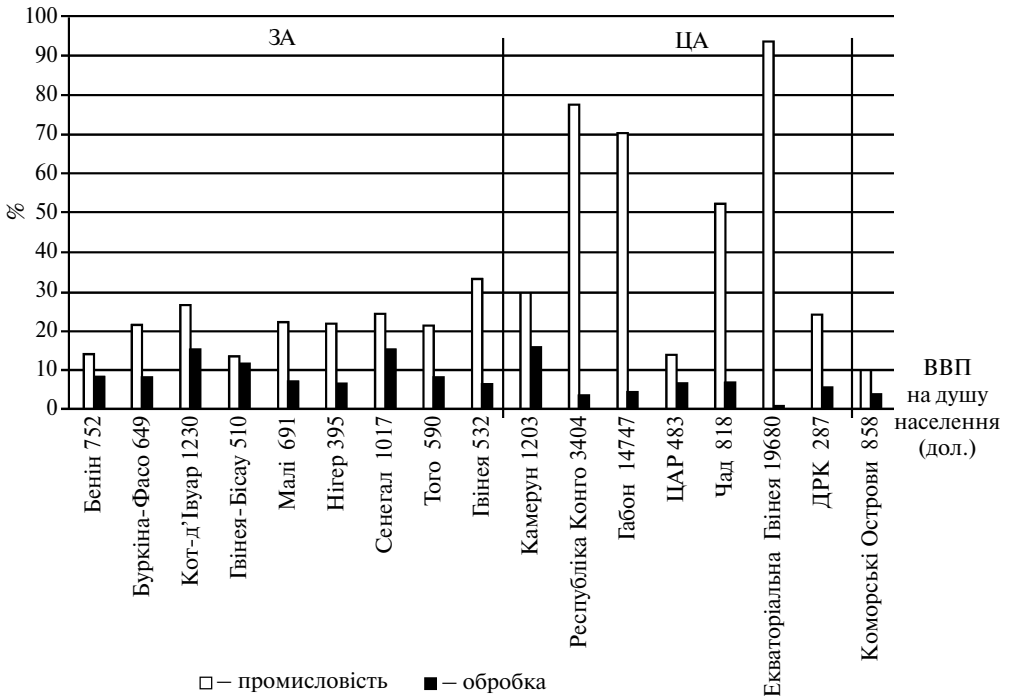


Рис. 2. ВВП на душу населення, частка промисловості в цілому та обробної промисловості у ВВП країн ОХАДА у 2012 р. *

* Складено за: Статистичні дані UNCTAD за серпень 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>.

Примітка: у статистичних даних ЮНКТАД до категорії “промисловість” включено: 1) видобуток корисних копалин (Mining and quarrying); 2) обробку промисловість (Manufacturing); 3) постачання електроенергії, газу та води (Electricity, gas and water supply); 4) будівництво (Construction).

У ЦА найбільш значна частка обробної промисловості у ВВП у Камеруні – приблизно 16% та Габоні – 4%. У цих країн досить високий ВВП на душу населення, який у декілька разів є більшим, ніж у інших членів ОХАДА, – відповідно, 1203 та 14747 дол. [3] (див. рис. 2). Ці показники підтверджують доцільність визначення Камеруну та Габону як “точок входження” на ринок ОХАДА у ЦА. Мала частка обробної промисловості у ВВП Габону зумовлює надання йому пріоритету на етапі міжнародної торгівлі, а висока її частка у ВВП Камеруну – на етапі спільного виробництва.

Серед країн – членів ОХАДА найменші ризики для зниження трансакційних витрат, пов'язаних безпосередньо з бізнес-середовищем (витрати на контроль за виконанням укладених угод і витрати на юридичний захист виконання контрактів у разі їх порушення), у ЗА спостерігаються у Сенегалі та Кот-д'Івуарі, у ЦА – в Габоні та Камеруні.

Як було зазначено, для розвитку економічного співробітництва з країнами – членами ОХАДА на регіональному рівні роль договору ОХАДА полягає в можливості уніфікації контрактів співробітництва з різними її членами у схожих галузях. Для розвитку міжнародної торгівлі для ЗА позитивний фактор домінування Сене-

галу та Кот-д'Івуару за показниками легкості ведення бізнесу полягає в тому, що ці країни мають порти, до того ж, вони розташовані в різних частинах ЗА. Таким чином, вони можуть сприяти рівномірному забезпеченню країн ЗА іноземними товарами. У ЦА для розвитку міжнародної торгівлі подібну роль відіграє Габон.

Уніфікація правил ведення господарської діяльності, згідно з договором ОХАДА, набуває особливого значення на рівні спільного виробництва. Ефективність ОХАДА проявляється у забезпеченні ефективності трансакцій, які здійснюються в її межах, а трансакції є ефективними, якщо обрана форма договору передбачає найменші виробничі і трансакційні витрати. Це може бути досягнуто, якщо розвивати спільне виробництво в регіональних масштабах. Для цього потрібно розглянути продукцію, яка виробляється в країнах, визначених нами як "точки входження" на ринок ОХАДА (окремо в ЗА та ЦА). Це можна побачити по домінуючих статтях їх експорту. За певними видами товарів, за умови їх подібності у країнах — членах ОХАДА, визначених як "точки входження", у подальшому доцільно налагоджувати спільне регіональне виробництво.

У ЗА для розвитку спільного виробництва як "точки входження" на ринок ОХАДА були визначені Кот-д'Івуар та Сенегал, а також Буркіна-Фасо, Бенін, Нігер і Того. Продукти харчування домінують або становлять вагому частину в експорті Беніну, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуару, Сенегалу, Того; сільськогосподарські сировинні товари — в експорті Беніну, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуару; руди та метали — в експорті Нігеру, Сенегалу, Того; паливо — в експорті Беніну, Кот-д'Івуару, Нігеру, Сенегалу, Того; хімічні товари — в експорті Нігеру та Сенегалу; товари обробної промисловості — в експорті Кот-д'Івуару, Сенегалу, Того. Відповідно до цих пріоритетів має розвиватися спільне регіональне виробництво (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяг експорту і частка в загальному експорті основних груп товарів країн ЗА у 2013 р., визначених як "точки входження" на ринок ОХАДА *

Експортні товари	Бенін		Буркіна-Фасо		Кот-д'Івуар		Нігер		Сенегал		Того	
	обсяг	%	обсяг	%	обсяг	%	обсяг	%	обсяг	%	обсяг	%
Продукти харчування.....	427	29	330	15	4868	40	122	8	926	35	231	17
Сільськогосподарські сировинні товари.....	347	24	704	33	1229	10	14	1	45	2	88	7
Руди та метали.....	120	8	45	2	39	0,3	275	18	167	10	197	15
Паливо.....	251	16	194	9	3539	29	580	37	409	16	143	11
Хімічні товари.....	22	1,5	13	0,6	533	4,4	482	31	303	12	73	5
Товари обробної промисловості.....	81	5,4	74	3,4	795	6,5	31	2	385	15	362	27

* Розраховано за: Статистичні дані UNCTAD за серпень 2014 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>.

Примітка: напівжирним шрифтом виділено обсяги експорту груп товарів країн, з якими необхідно розвивати регіональне співробітництво саме по цих галузях.

Обсяг експорту вказаний у млн. дол., % — частка даної групи товарів у загальному експорті.

Якщо враховувати рівнозначність (приблизно) обсягів експорту різних груп товарів указаних країн, то можна припустити, що спільне регіональне виробництво продуктів харчування і сільськогосподарських товарів доцільно створювати у всіх зазначених країнах, крім Нігеру; товарів обробної промисловості — у Кот-д'Івуарі, Сенегалі, Того; руд, металів та хімічних товарів — у Нігері та Сенегалі; палива — у Кот-д'Івуарі, Нігері, Сенегалі.

У ЦА для розвитку спільного виробництва як “точки входження” на ринок ОХАДА були визначені Габон і Камерун. У них головною статтею експорту є паливо, вагому частку в їх експорті становлять сільськогосподарські сировинні товари, а у Камеруні, крім цього, і продукти харчування (табл. 3)

Таблиця 3

Обсяг експорту та частка у загальному експорті основних груп товарів країн ЦА у 2013 р., визначених як “точки входження” на ринок ОХАДА *

Експортні товари	Габон		Камерун	
	обсяг	%	обсяг	%
Продукти харчування.....	57	0,6	790	19
Сільськогосподарські сировинні товари.....	938	10	612	15
Руди та метали.....	612	6,4	88	2
Паливо.....	7503	79	2135	51
Хімічні товари.....	17	0,2	71	2
Товари обробної промисловості.....	178	2	301	7

* Розраховано за: Статистичні дані UNCTAD за серпень 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>.

Примітка: напівжирним шрифтом виділено обсяги експорту груп товарів країн, з якими необхідно розвивати регіональне співробітництво саме по цих галузях.

Обсяг експорту вказаний у млн. дол., % – частка даної групи товарів у загальному експорті.

З наведених показників випливає, що в цих країнах потрібно налагоджувати спільне виробництво, у першу чергу, палива, а також сільськогосподарських товарів. Виробництво продуктів харчування має бути зосереджено у Камеруні.

Висновки

ОХАДА – це спеціалізована організація з уніфікації правил ведення господарської діяльності для її 17 держав-членів. Масштабність ОХАДА може сприяти збільшенню обсягів діяльності фірм її іноземних партнерів, що веде до зниження трансакційних витрат.

З урахуванням розвитку телекомунікацій в умовах глобалізації було висловлено припущення, що витрати на збирання інформації про ціни та якість товарів на ринку ОХАДА, ведення переговорів, укладання контрактів і угод з партнерами з країн ОХАДА є доступними і передбачуваними.

Витрати на контроль за виконанням укладених угод та витрати на юридичний захист виконання контрактів у разі їх порушення безпосередньо пов'язані з бізнес-середовищем країни, де здійснюється господарська діяльність. Було встановлено, що серед країн – членів ОХАДА найменші ризики для зниження трансакційних витрат, пов'язаних безпосередньо з бізнес-середовищем, спостерігаються в її західній частині – в Сенегалі та Кот-д'Івуарі, а в центральній – у Габоні та Камеруні. Ці країни рекомендується визначити як “точки входження” на ринок ОХАДА для міжнародної торгівлі. Для створення спільного виробництва у ЗА до цих країн також необхідно додати Бенін, Буркіна-Фасо, Нігер і Того.

ОХАДА надає можливість уніфікації контрактів співробітництва з різними її членами у схожих галузях, що особливо важливо для розвитку спільного виробництва. На основі статистичних даних було висловлено припущення, що у ЗА з країн, визначених як “точки входження” на ринок ОХАДА, спільне регіональне виробництво продуктів харчування та сільськогосподарських товарів доцільно створювати у Беніні, Буркіна-Фасо, Того, Сенегалі та Кот-д'Івуарі; товарів обробної промисловості – у Кот-д'Івуарі, Сенегалі, Того; руд, металів та хімічних товарів – у Нігері та Сенегалі; палива – у Кот-д'Івуарі, Нігері, Сенегалі. У Габоні

та Камеруні, визначених серед країн ЦА як "точки входження" на ринок ОХАДА, потрібно налагоджувати спільне регіональне виробництво палива та сільськогосподарських товарів, а в Камеруні — виробництво продуктів харчування.

Ураховуючи спеціалізацію України, цілком очевидно, що розвиток економічного співробітництва українських підприємців з країнами — членами ОХАДА на рівні як міжнародної торгівлі, так і спільного виробництва дозволить їм розширити ринок збуту, особливо продуктів харчування, і для обробки сільськогосподарських товарів. У зв'язку з втратою російського ринку збуту, що було зумовлено подіями 2014 р., це є суттєвим фактором для розвитку української економіки.

Список використаної літератури

1. *Соколова З.С.* Успіхи та проблеми регіональної інтеграції зони франка СФА в Західній і Центральній Африці // *Економіка України*. — 2013. — № 7. — С. 66–82.
2. *Coase R.* The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*. — 1960. — Vol. 3. — № 1. — P. 1–44.
3. *Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions: Principles of Neoinstitutional Economics. — Cambridge : Cambridge University Press, 1990.
4. *Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M.* The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues. — 2010. — Sept. — P. 1–28 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.govindicators.org>.

References

1. *Sokolova Z.S.* *Uspikhy ta problemy regional'noi integratsii zony franka CFA v Zakhidnii i Tsentral'nii Afrytsi* [Successes and problems of the regional integration in the CFA franc zone in the West and Central Africa]. *Ekonomika Ukrainy — Economy of Ukraine*, 2013, No. 7, pp. 66–82 [in Ukrainian].
2. *Coase R.* The Problem of Social Cost. *J. of Law and Economics*, 1960, Vol. 3, No. 1, pp. 1–44.
3. *Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions: Principles of Neoinstitutional Economics. Cambridge, Cambridge Univ. Press, 1990.
4. *Kaufmann D., Kraay A., Mastruzzi M.* The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues. Sept. 2010, pp. 1–28, available at: <http://www.govindicators.org>.

Стаття надійшла до редакції 2 вересня 2014 р.

ДО УВАГИ АВТОРІВ!

При надсиланні статті до редакції авторові необхідно суворо дотримуватися таких правил.

1. Стаття має бути набрана 14 кг шрифтом Times New Roman через 1,5 інтервалу оптимальним обсягом до 26 000 знаків і надіслана **на електронну адресу редакції esoua@mail.ru із зазначенням УДК статті.**

2. “Шапка статті” (прізвище, ім’я, по батькові, вчений ступінь, вчене звання, посада, місце роботи (офіційна назва установи) автора, а також назва статті, коротка (5–6 рядків) анотація і ключові слова) наводиться **англійською** і мовою оригіналу. У вихідних даних також зазначаються контактний телефон і електронна адреса автора, яка може бути опублікована у журналі у вихідних даних статті.

3. До статті додається авторське Резюме (розширена анотація) обсягом 200–250 слів **англійською** і мовою оригіналу (детальніше див. наш сайт economukraine.com.ua, розділ “До уваги авторів”).

4. Виклад статті має бути чітким, стислим, без довгих вступів і повторів.

5. Стаття у цілому, а також математичні формули і цитати мають бути ретельно вивірені автором. Список використаної літератури дається окремо в кінці статті, оформлюється згідно з вимогами ВАК України і не повинен перевищувати 18–20 посилань. Прізвища зарубіжних авторів наводяться в іноземній транскрипції.

6. Графічний матеріал має бути виконаний у програмах Corel Draw, Adobe Illustrator, у форматі EPS, а також відповідати таким вимогам: його обсяг повинен бути мінімальним (не дублювати, наприклад, змісту таблиць); **чорно-білим** на білому фоні; лінії графіків та діаграм, усі умовні позначення на них мають бути чіткими і виразними. Якщо рисунок взято з іноземного видання, написи на ньому обов’язково перекладаються авторами мовою примірника.

7. Таблиці повинні бути компактними, мати назву, їх шапка – точно відповідати змістові граф.

8. Скорочення, крім загальноприйнятих (скорочення математичних величин, мір, термінів), не допускаються.

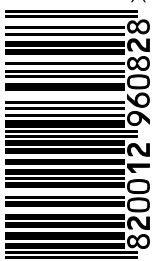
9. Редакція залишає за собою право скорочувати і виправляти статті, а також за згодою авторів вміщувати їх в оглядах.

10. Надсилання до редакції праць, опублікованих в інших виданнях або надісланих для публікації до інших редакцій, не допускається.

11. Статті, оформлені не у відповідності із зазначеними правилами, редакцією не розглядаються.

*Дотримання авторами викладених вимог
прискорить публікацію надісланих матеріалів*

74158
08071



4 820012 960828 >



ISSN 0131-775X.
Економіка України
2015. № 2. 1–96.