

інтересів, але також має широкі можливості їхньої реалізації, більшою або меншою мірою здійснюючи вплив на рішення органів вищої державної влади.

Головне призначення права, як загального кодексу поведінки суб'єктів суспільного життя (за умови його еволюційного розвитку), полягає у захисті існуючої (перш за все пануючої) форми власності, та у регламентації дій людей як учасників процесу суспільного відтворення. Законодавство додає до фактичних правових відносин власності (до дійсного права власності або її юридичної форми) суттєво новий момент. Вони стають відносинами, що регулюються державою, та спираються на її силу та суспільний авторитет.

Висновок. Підсумовуючи, можна зазначити, що розуміння реальної ситуації, що склалася з проблемами правового забезпечення умов подолання корупції і організованої злочинності в Україні озброє інформацією про можливі ефективні заходи та механізми, що дозволять докорінно змінити ситуацію на краще. Надзвичайно важливо, щоб всі заходи і зусилля у запровадженні правових норм забезпечення корупційного подолання проводились рішуче, швидко, без помилок, бо їх ціна обертається величезними збитками для суспільства. Затягування цього процесу, тупцювання на місці або неадекватність дій щодо суті ситуації, яка на сьогодні складається, лише посилять внутрішні загрози і зовнішні небезпеки для нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Мандибура В. Правові форми державної власності в умовах ринкової економіки / В. Мандибура // Віче. – 1995. – № 12. – С. 13–24.
2. Гальчинський А. С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А. С. Гальчинський. – К.: Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
3. Про орієнтовний перелік законодавчих актів щодо правового забезпечення економічних реформ: Постанова Президії Верховної Ради України № 212/94-ПВ від 14 листопада 1994 року.
4. Орієнтовний перелік законодавчих актів, які пропонуються до розгляду на третій сесії Верховної Ради України // УК. – 1995. – 7 січня. – № 4.

** Мандибура Віктор Омелянович – доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник відділу комплексних проблем державотворення Інституту законодавства Верховної Ради України.*

УДК 338.518(477.51)

Олександр Наумов *
Світлана Стоянова-Коваль *

**МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ
СТАБІЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ**

У статті сформульовано авторський погляд на проблеми формування й розвитку механізму державно-приватного партнерства як організаційно-економічного базису стабілізації інвестиційного процесу у харчовій промисловості.

Ключові слова: національна економіка, інвестиційний процес, харчова промисловість, державно-приватне партнерство, організаційно-економічний механізм.

Наумов А. Б., Стоянова-Коваль С. С. Механизм государственного-частного партнерства как инструмент стабилизации инвестиционного процесса.

В статье сформулирован авторский взгляд на проблемы формирования и развития механизма государственного-частного партнерства как организационно-экономического базиса стабилизации инвестиционного процесса в пищевой промышленности.

Ключевые слова: национальная экономика, инвестиционный процесс, пищевая промышленность, государственное-частное партнерство, организационно-экономический механизм.

Naumov O. B., Stoyanova-Koval S. S. The mechanism of public-private partnerships as a instrument to stabilize the investment process.

In the article is formulated the author's view on the problems of formation and development of public-private partnership as organizational and economic basis of the stabilization of the investment process in the food industry.

Keywords: national economy, investment process, food industry, public-private partnerships, organizational and economic mechanism.

Постановка проблеми. В умовах поширення кризових процесів у соціально-економічній системі України та невизначеності середовища господарювання харчова промисловість вимагає поживлення інвестиційних процесів для збереження й зростання обсягів виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної харчової продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках і, в остаточному підсумку, забезпечення населення якісними, безпечними і доступними продуктами харчування у достатній кількості, що є запорукою продовольчої безпеки та стабілізації ситуації у суспільстві.

Одним із пріоритетів стійкого розвитку харчової промисловості з метою забезпечення продовольчої безпеки є зміцнення ролі держави й удосконалення державно-приватного партнерства (далі – ДПП).

Принципові зміни конкурентної позиції на світовому й внутрішньому ринках, забезпечення стійкого розвитку харчової промисловості доцільно здійснювати в рамках тісної взаємодії держави й зацікавленого в піднесенні вітчизняної харчової промисловості бізнесу, входження української харчової промисловості у міжнародну кооперацію без шкоди інтересам продовольчої безпеки країни.

В Україні Закон «Про державно приватне партнерство» № 2404-VI був прийнятий 10.07.2010 року і на сьогоднішній день в нашій країні воно перебуває на початковій стадії розвитку. Разом з тим, обсяг проведеної роботи створив необхідні передумови для прискореного розвитку ДПП в Україні. Використання Україною механізмів ДПП – це осмислений хід по використанню моделі розвитку, що зарекомендувала себе в усьому світі як ефективний засіб залучення інвестиційних коштів й підвищення ефективності забезпечення населення товарами та послугами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи механізми й інструменти державно-приватного партнерства, автори [1–9] доводять, що спільне партнерство держави й приватного бізнесу являє собою взаємовигідне, інституціонально-організоване, формально рівноправне функціонування державних і приватних підприємницьких структур, що передбачають спільне об'єднання наявних ресурсів, взаємовигідний розподіл ризиків і доходу при досягненні загальних, спільно визначених цілей. У зв'язку з цим, виникає об'єктивна необхідність актуалізації та адаптації механізмів державно-приватного партнерства до умов розвитку інвестиційного процесу у харчовій промисловості, пошуку шляхів застосування сучасних інституційних інструментів підтримки інвестиційної діяльності у галузі.

Метою статті є обґрунтування пріоритетних напрямків формування й розвитку механізмів державно-приватного партнерства як інституційного базису стабілізації інвестиційного процесу у харчовій промисловості.

Найбільш загальне визначення державно-приватного партнерства, на нашу думку, виглядає так: юридично оформлене на певний строк і засноване на об'єднанні ресурсів, розподілі ризиків співробітництво публічного партнера, з одного боку, і приватного партнера, з іншого боку, здійснюване на підставі угоди про державно-приватне партнерство, з метою залучення в економіку приватних інвестицій, забезпечення доступності й підвищення якості товарів, робіт, послуг, забезпечення якими споживачів обумовлено повноваженнями органів державної влади й органів місцевого самоврядування [7].

Метою формування й застосування механізмів державно-приватного партнерства в харчовій промисловості є залучення до даної сфери компетенцій, кадрів, інновацій, технологій, капіталу й досвіду управління приватних підприємств й організацій для спільного вирішення

завдань забезпечення продовольчої безпеки, підвищення ефективності використання коштів державного бюджету й активів підприємств й організацій харчової промисловості, спільної розробки й реалізації інвестиційних й інноваційних проектів, удосконалення управління й інформаційно-аналітичного забезпечення в сфері харчової промисловості, налагодження трансферу технологій і комплексного розвитку аграрного і промислового секторів.

Взаємодія держави й приватного сектора в харчовому виробництві дозволяє, з одного боку, підвищити ефективність підтримки розвитку організацій харчової промисловості, а з іншого боку – активізувати приватне підприємництво й створити сприятливі умови для його діяльності [6]. Власне кажучи, держава й бізнес стають рівними й зацікавленими партнерами у створенні й розвитку інноваційних технологій, здатних забезпечити конкурентоспроможність харчової промисловості і всієї української економіки. На цій основі можуть вирішуватися завдання і технологічної модернізації, і продовольчої безпеки.

Учасниками ДПП в харчовій промисловості виступають держава та суб'єкти, що її представляють, а також суб'єкти приватного сектору економіки.

Якщо органи державного управління здійснюють регулюючу функцію, то приватні компанії, як правило, виступають у ролі інвестора, беручи участь у розвитку харчової промисловості. Крім зазначених загальних характеристик, кожен учасник партнерства має свою сферу компетенцій, очікувань і стиль роботи. Завдяки успішному партнерству, окремі якості й можливості можуть бути об'єднані для досягнення загальної мети. У ході спільної діяльності державно-приватне партнерство, орієнтоване на стійкий розвиток, забезпечує інноваційні підходи до вирішення проблем і досягнення цілей.

Відносини між державою й приватними партнерами повинні реалізовуватися на принципах: пропорційності; транспарентності; рівноваги; забезпечення конкуренції; свободи договору; кооперації; рівності підходу, неупередженості й недискримінації.

Принцип пропорційності означає, що в процесі встановлення й реалізації державно-приватного партнерства державний партнер має право вживати або вимагати від приватного партнера здійснення тільки тих дій, які:

- призведуть до досягнення мети ДПП або до виконання зобов'язань, взятих приватним партнером;
- є необхідними й пов'язані із предметом ДПП;
- відповідають важливості завдань ДПП, з огляду як на цілі, так і на наслідки;
- у найменшому ступені призведуть до обмежень або негативно позначаться на приватному партнері.

У випадку порушення в односторонньому порядку державним партнером зобов'язань, взятих у рамках ДПП, приватний партнер вправі вимагати відшкодування заподіяного збитку, включаючи упущений прибуток.

Принцип транспарентності означає, що в процесі встановлення ДПП державний партнер повинен гарантувати об'єктивний вибір приватного партнера, одночасно забезпечуючи максимально можливий ступінь інформування всіх зацікавлених осіб з урахуванням цілі, характеру й значимості предмету ДПП.

Принцип рівноваги означає, що ДПП повинне ґрунтуватися на збалансованості прав, обов'язків і вигід державного й приватного партнерів. Розподіл ризиків між державним і приватним партнерами здійснюється відповідно до умов укладеного між ними договору, в якому відзначається кожен тип ризику й частка ризику, що припадає на кожного з партнерів. У всіх випадках приватний партнер, незалежно від форми ДПП, зобов'язаний покривати щонайменше частину комерційного ризику. У випадку відмови приватного партнера взяти на себе щонайменше частину комерційного ризику, незалежно від його характеру, відносини між партнерами не вважаються ДПП.

Принцип забезпечення конкуренції полягає в тому, що в процесі вибору приватного партнера державний партнер не вправі яким-небудь чином обмежувати конкуренцію між зацікавленими особами.

Принцип свободи договору означає, що сторони ДПП вправі вільно визначати за допомогою договору свої права й обов'язки.

Принцип кооперування означає, що державний партнер повинен надавати приватному партнерові сприяння в одержанні дозволів й інших передбачених законодавством або договором документів, що стосуються здійснення ДПП.

Принцип рівності підходу, неупередженості й недискримінації полягає в тому, що державний партнер забезпечує рівний підхід до всіх зацікавлених осіб у рамках будь-якого елементу або етапу процедури вибору приватного партнера. У всіх випадках критерії вибору приватного партнера повинні бути чіткими. Технічні вимоги повинні забезпечувати зацікавленим особам рівний доступ і не створювати невинуватих перешкод або обмежувати конкуренцію.

У зв'язку із цим доцільно визначити вигоди ДПП у розвитку харчової промисловості.

Вигоди державно-приватного партнерства для економіки:

- інтенсивний розвиток харчового виробництва й інфраструктури та прискорення темпів відновлення основних виробничих фондів;
- підвищення якості будівництва виробничих й інфраструктурних об'єктів, експлуатації й управління за рахунок інновацій, стимулів і компетенцій приватних партнерів;
- більш широкий доступ до ринків приватного капіталу;
- ріст якості виробленої продукції й послуг населенню (завдяки підвищенню стандартів якості й ефективності управління об'єктами угоди);
- зниження бюджетного навантаження й вивільнення додаткових ресурсів.

Вигоди державно-приватного партнерства для держави:

- скорочення витрат по виробництву соціально або суспільно значимої харчової продукції;
- зниження бюджетних й інших ризиків як результат поділу ризиків із приватним партнером;
- доступ до альтернативних джерел капіталу, що дозволяє реалізовувати проекти, які були неможливі раніше;
- ріст надійності державних інвестицій і підвищення ймовірності одержання очікуваного результату (наявність зацікавленого приватного партнера в проекті дозволяє знизити ризики несумлінності державного замовника).

Вигоди для бізнесу:

- захищеність інвестицій: у довгостроковій перспективі приватна компанія одержує і державні активи, і державні замовлення на об'єкт угоди;
- гарантована рентабельність: підприємець одержує від держави гарантії повернення вкладених інвестицій;
- відносна автономність у прийнятті оперативних рішень. Так, маючи господарську свободу, приватна компанія може, наприклад, за рахунок підвищення продуктивності праці або зниження собівартості збільшувати загальну прибутковість проекту.

З огляду на об'ємність завдань державно-приватного партнерства по розвитку інвестиційного потенціалу харчових підприємств як перед самими підприємствами, так і перед органами влади, важливе його організаційне оформлення. Як інструмент такого оформлення доцільно використати відповідний організаційно-економічний механізм, що регламентує організаційні основи взаємодії влади, бізнесу й експертного співтовариства при формуванні інвестиційної політики розвитку харчової промисловості, а також економічні методи генерації цілей, заходів по розвитку державно-приватного партнерства й реалізації системного моніторингу їх ефективності (Рис. 1).

Конкурентні переваги проектів у рамках ДПП засновані на стратегії створення додаткової вартості з фінансових, матеріальних і нематеріальних активів, пов'язаної з формуванням виробничого потенціалу й спрямовані на диференціацію діяльності підприємств, розширення обсягу продажів, збільшення прибутку й багатофакторну сегментацію ринку.

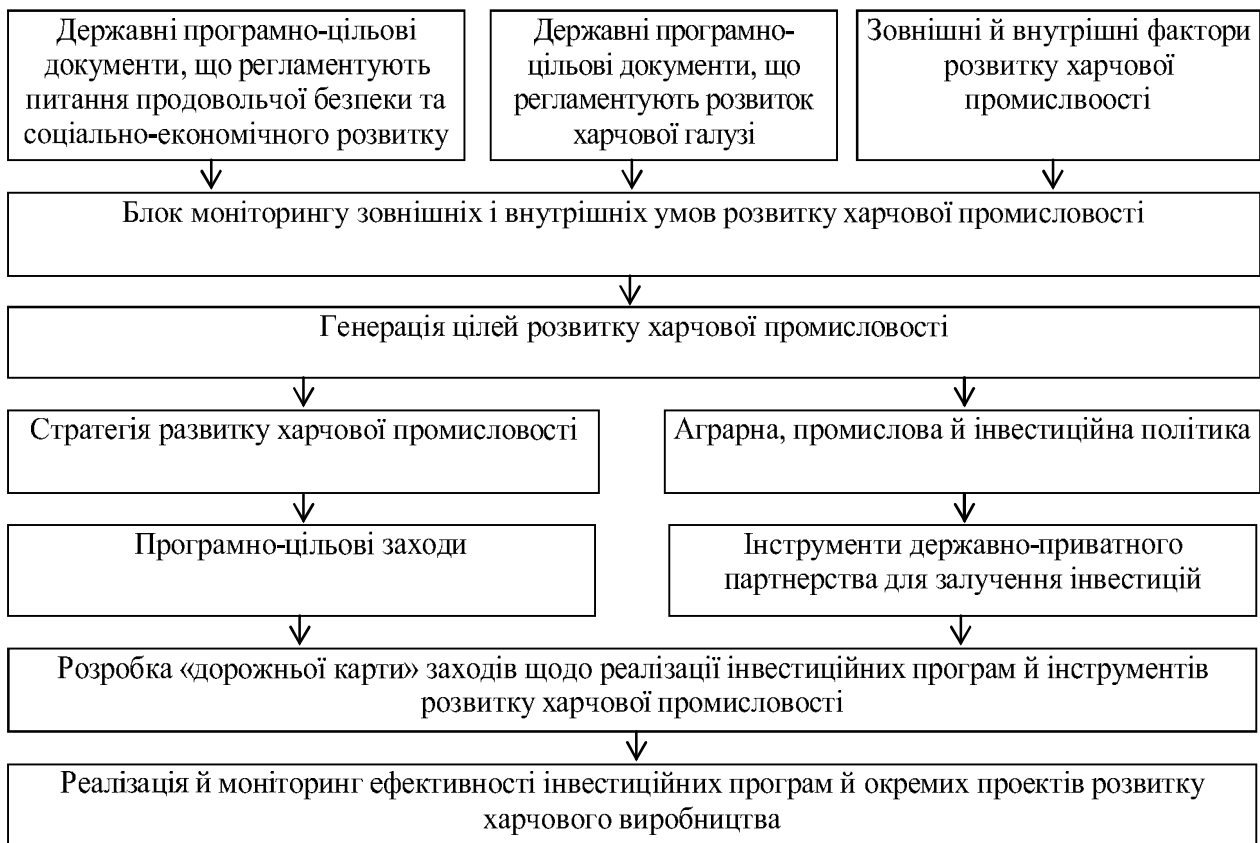


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм формування державно-приватного партнерства в рамках інвестиційних проектів розвитку харчової промисловості

До механізмів залучення бізнесу для реалізації проектів в харчовій промисловості на загальносистемному рівні можуть бути віднесені:

- визначення державних пріоритетів, у яких за рахунок наявних заділів або об'єктивних переваг харчова промисловість України може бути конкурентоспроможна, або її присутність забезпечує вплив на світовий ринок продовольства;
- розробка й реалізація процедури встановлення пріоритетів наукомістких виробництв і технологій, а також ранжирування інноваційних й інвестиційних проектів державного й регіонального рівнів;
- формування національної технологічної політики з урахуванням позиції корпоративного сектора економіки, що найбільше відчутно сприймає сигнали ринку і здатний забезпечити адекватну реакцію на них;
- введення в сферу відповідальності держави розробку середньо- і довгострокових програм розвитку тих технологічних напрямків, які будуть визначати вигляд світової агропродовольчої сфери у довгостроковій перспективі і забезпечувати збалансоване стимулювання державного й корпоративного попиту на технологічну модернізацію та підтримку зусиль відомств і корпорацій по її реалізації;
- прискорення реструктуризації комплексу науково-технологічного забезпечення аграрного й харчового виробництва в самодостатні компанії та консорціуми відповідного рівня (державного й регіонального);
- полегшення доступу для українських харчових підприємств до закордонних технологій з метою запозичення й адаптації;
- створення державою інфраструктур, що дозволяють корпоративному сектору одержувати ресурси, необхідні для успішної конкурентної боротьби на ринку;
- розробка і вживання збалансованих заходів податкового стимулювання інноваційної діяльності;

- удосконалення механізмів часткового фінансування державою НДДКР, інноваційних та інвестиційних проектів, вирішення питань по страхуванню відповідальності сторін; підвищення якості вітчизняних розробок у вигляді готових до виробництва технологій;

- розробка разом з об'єднаннями роботодавців професійних освітніх стандартів і створення системи формування й конкурсного розміщення державного замовлення на підготовку кадрів;

- активне сприяння розвитку корпоративної науки і недержавних організацій;

- удосконалення механізмів кредитування експорту високотехнологічної продукції;

- формування механізмів партнерських відносин, спрямованих на реалізацію спільних міжнародних проектів із поділом ризиків, а також розширення участі українських харчових підприємств у виробничій кооперації по випуску харчової продукції в рамках міжнародного поділу праці;

- створення нової або використання існуючої мережі інвестиційних фондів із продуманими інвестиційними деклараціями й чітко сформульованими завданнями;

- придбання закордонних активів;

- прямі інвестиції в українські компанії.

На додаток до перерахованих механізмів загальносистемного характеру стосовно до організацій харчової промисловості слід також зазначити:

- впровадження системи спільного інвестування інвестиційних та інноваційних проектів, що мають важливе значення для держави у сфері харчової промисловості й аграрного виробництва, організованої на принципах державно-приватного партнерства;

- використання механізмів субсидій по процентних ставках і державних гарантіях, надаваних організаціям харчової промисловості й агросектору в одержанні кредитів, позик і т. д. на прийнятних умовах для проведення диверсифікованості й модернізації виробництва;

- розвиток системи лізингу технологічного устаткування для підприємств харчової промисловості й агросектору;

- розширення участі підприємств харчової промисловості у реалізації національних проектів;

- активізацію діяльності саморегулюючих організацій й ін.

Варто підкреслити, що інвестиції в сферу харчової промисловості, у силу відомих причин як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру, пов'язані із серйозними ризиками, які не можуть не оцінювати інвестори. Про це також свідчить ситуація на фондовому ринку, де організації харчової промисловості поки мало помітні.

Важлива частина угод у рамках ДПП – розподіл між учасниками проекту завдань, можливостей і ризиків. При цьому, як правило, дотримується наступна умова: вирішення конкретного завдання покладається на того партнера, що може зробити це з найбільшою ефективністю. Розподіл завдань і відповідальності між державою й приватним сектором залежить від сфери реалізації проекту. Чим більше суспільне значення має продукція, тим нижче ринкові ризики, пов'язані з її наданням, і тем вище потреби в державному регулюванні.

Світовий досвід реалізації проектів за моделлю ДПП свідчить про те, що держава часто приймає на себе ринковий ризик у рамках певних базових умов. Від розподілу ризиків і можливостей залежать функції держави. Якщо приватний інвестор несе більшу частину ризиків по проекту, то держава має обмежене право втручатися у виконання проекту або в основному контролює його [8].

Основні ризики, пов'язані з роботою органів державної влади – високий рівень корупції й надлишкова бюрократія. Ці фактори справедливі для бізнесу будь-якого рівня та сфери, у тому числі для проектів ДПП.

Органи державної влади в проекті ДПП є зацікавленою стороною в успіху проекту й виступають як лобіст інтересів проекту. Вони можуть припинити контракт, приводячи до накладення штрафів або запровадження в дію інструкцій, що зменшують доходи і т. п. Крім того, відзначається тривалість процесу узгодження різних аспектів проекту в державних установах і відсутність координації дій, розходження інтересів різних міністерств і відомств.

Негативний вплив ризиків, пов'язаних із роботою органів державної влади, також переноситься і на ризики для бізнесу, пов'язані з участю держави як партнера в проектах ДПП.

Що стосується бізнес-ризиків проектів ДПП, то в цілому вони відповідають традиційним ризикам проектного фінансування, але мають свою специфіку, пов'язану з необхідністю працювати на об'єктах державної власності й у сферах, що традиційно вважаються сферою діяльності органів влади [9].

Найбільш істотним ризиком вважається ризик незапланованого підвищення цін на устаткування й матеріали, необхідні для здійснення проекту. Ризик невірної оцінки рентабельності проекту також є досить характерним для ДПП [5].

Таким чином, можна виділити ризики державно-приватного партнерства у розрізі відповідальності сторін контракту:

– ризики, які покриваються державою: націоналізація/експропріація; зміна законодавства; слабкий процес прийняття політичних рішень відносно проекту; політична опозиція проекту; стабільність управління на макрорівні; суспільна підтримка проекту; зміни в податковому, митному й іншому регулюванні; можливе виникнення протестних дій на початковій стадії проекту;

– ризики, які покриваються приватним партнером: ризики проектування; будівельні ризики, у тому числі у частині перевищення строків і проектної вартості об'єкта; ризики попиту на товари, вироблені відповідно до угоди про державно-приватне партнерство; експлуатаційні ризики; операційні ризики; зміна вартості залучених коштів й інфляційні й валютні ризики;

– ризики, які покриваються спільно державою й приватним партнером: зміна умов угоди; недостатність досвіду в реалізації державно-приватного партнерства; форс-мажор; розподіл повноважень між партнерами.

У рамках розвитку механізмів ДПП в харчовій промисловості повинні бути розроблені й прийняті нормативні правові акти, що стимулюють інвестиційну діяльність (страхування ризиків, ефективна робота інвестиційних фондів, збереження комерційної таємниці та ін.) і ініціаторів, що оберігають проекти від несумлінних інвесторів. Крім того, необхідна активізація роботи з формування позитивного іміджу організацій харчової промисловості, використання методів політико-дипломатичної підтримки й поширення інформації в соціальних мережах, перебудування ланцюгів створення цінності для інтеграції в них різномірних суб'єктів.

Необхідно також створення умов для здійснення рівноправного взаємовигідного співробітництва в економічній сфері як на території України, так і на території інших країн, включаючи встановлення адекватних інвестиційних і торговельних режимів, усунення перешкод для просування харчової продукції на ринки цих країн, включаючи зняття необґрунтованих обмежень, що зберігаються, на поставку харчової продукції, а так само стандартизацію вітчизняних харчових товарів на світовому ринку.

Харчова промисловість у перспективі повинна бути побудована як ефективний бізнес і на це повинна бути спрямована державна агропромислова політика в сфері харчової промисловості. Розвиток взаємодії держави та зацікавленого в підйомі харчової промисловості бізнесу, розвиток міжнародної кооперації не повинні стримуватися нічим, крім раціонально обумовлених обмежень, пов'язаних із забезпеченням продовольчої безпеки країни.

Список використаних джерел:

1. Адарюкова М. О. Інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку України / М. О. Адарюкова // Вісник Приазовського державного технічного університету. – 2010. – Вип. 18, ч. 1. – С. 314–319.
2. Дейнеко Л. В. Формування моделі інноваційного розвитку продовольчої сфери: національні інтереси і регіональні особливості / Л. В. Дейнеко, І. О. Іртищева // Економічні науки : зб. наук. пр. – Чернівці, 2012. – Вип. 6. – С. 83–88.
3. Державне управління: теорія і практика / За заг. ред. д-ра юрид. наук, проф. В. Б. Авер'янова. – К. : Юрінком Інтер, 1998. – 432 с.

4. Єрмошенко Н. Н. Проблеми державного регулювання інноваційного розвитку підприємств і шляхи їх розв'язання / Н. Н. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 45–47.
5. Гришова І. Ю. Інституційне забезпечення аграрного ринку як чинник продовольчої безпеки / І. Ю. Гришова, В. М. Бондаренко, В. Ю. Єліневський // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін.; Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 19. – № 3. – С. 4–9.
6. Красноруцкий А. А. Условия и сценарии в реализации стратегии государственного регулирования АПК / А. А. Красноруцкий, В. А. Балашенко // Продовольственная безопасность и устойчивое сельское развитие: глобальные, национальные и региональные аспекты. – Нальчик : КБГАУ, 2014. – С. 52–58.
7. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики : Монография / Под ред. А. Г. Зельднера, И. И. Смотрицкой. – М. : ИЭ РАН, 2012. – 212 с.
8. Райт Г. Державне управління / Г. Райт; Пер. з англ. В. Івашка, О. Коваленко, С. Соколик. – К. : Основи, 1994. – 191 с.
9. Федулова Л. І. Інноваційна економіка / Л. І. Федулова. – К. : Либідь, 2006. – 480 с.
10. Гришова І. Ю. Економіко-політичні конфлікти на сучасному етапі / І. Ю. Гришова, О. Б. Наумов, О. О. Давидюк // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Том 1. – № 2. – С. 3–49.
11. Воротін В. Є. Еволюція методологічних підходів до формування конкурентних переваг суб'єктів аграрного виробництва / В. Є. Воротін, Є. Ю. Маркова // Актуальні проблеми інноваційної економіки. – 2016. – № 3. – С. 27–33.

** Наумов Олександр Борисович – доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету.*

** Стоянова-Коваль Світлана Савівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Одеського державного аграрного університету.*

УДК 336.732

Віталій Русан *

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КРЕДИТНОЇ КООПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті здійснено аналіз сучасного стану кредитної кооперації в Україні, проаналізовано основні причини, що стримують її нині, та представлено бачення перспектив майбутнього розвитку кредитного кооперативного руху.

Ключові слова: кооперація, кредитна спілка, державне регулювання, корпоративне управління, регуляторні процедури.

Русан В. Н. Состояние и перспективы развития кредитной кооперации в Украине.

В статье осуществлен анализ современного состояния кредитной кооперации в Украине, проанализированы основные причины, сдерживающие ее на данном этапе, и представлено видение перспектив будущего развития кредитного кооперативного движения.

Ключевые слова: кооперація, кредитное общество, государственное регулирование, корпоративное управление, регуляторные процедуры.

Rusan V. M. Current state and prospects of credit cooperation development in Ukraine.

The article analyzes the current state of credit cooperatives in Ukraine, as well as the main reasons that hinder it at this stage and presented a vision of the future prospects for the development of the credit cooperative movement.