

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 1(36)

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2013

УДК 330-339; 321.7; 159.9
ББК 65.9(4УКР)29-2я43
М58

Редакційна колегія

Подолька А. М., д-р юрид. наук, проф. — головний редактор
Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — заступник головного редактора
Ігнатченко А. А., канд. техн. наук — відповідальний редактор

Політичні науки

Антонюк О. В., д-р політ. наук, проф., Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф., Бідзюра І. П., д-р політ. наук, Варзар І. М., д-р політ. наук, проф., Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф., Гончаренко О. М., д-р іст. наук, Піляєв І. С., д-р політ. наук, Хижняк І. А., д-р іст. наук, проф., Шуба О. В., д-р політ. наук, проф.

Економічні науки

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Дахно І. І., д-р екон. наук, проф., Дмитренко Г. А., д-р екон. наук, проф., Куроченко О. В., д-р екон. наук, проф., Піла В. І., д-р екон. наук, проф., Радзієвський О. І., д-р екон. наук, Федоренко В. Г., д-р екон. наук, проф., Шостак Л. Б., д-р екон. наук, проф., Швець В. Я., д-р екон. наук, проф., Баєва О. В., д-р біол. наук, проф., Сафонова В. Є., д-р екон. наук, Хачатрян Г. Е., д-р екон. наук.

Юридичні науки

Александров Ю. В., канд. юрид. наук, проф., Ануфрієв М. І., канд. юрид. наук, проф., Бородін І. Л., д-р юрид. наук, проф., Бандурка О. О., д-р юрид. наук, проф., Корнієнко М. І., канд. юрид. наук, проф., Марчук В. М., д-р юрид. наук, проф., Подолька А. М., д-р юрид. наук, Юлдашев О. Х., д-р юрид. наук

Психологічні науки

Балл Г. А., д-р психол. наук, проф., Лігоцький А. О., д-р пед. наук, проф., Ложкін Г. В., д-р психол. наук, проф., Приходько Ю. О., д-р психол. наук, проф., Синьов В. М., д-р пед. наук, проф., Чернуха Н. М., д-р пед. наук, проф., Чуприков А. П., д-р мед. наук, проф., Бучек А. О., д-р психол. наук, проф.

Рекомендовано до друку Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 11 від 26 грудня 2012 р.)

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М58 Наукові праці МАУП / редкол.: А. М. Подолька (голов. ред.) [та ін.]. — К. : МАУП, 2001 — Вип. 1 (36). — К. : ДП “Вид. дім “Персонал”, 2013. — 228 с.: іл. — Бібліогр. в кінці ст.

У збірнику наукових праць публікуються статті науковців, які займаються проблемами розвитку економіки, політології, психології і права.

Для науковців, викладачів, студентів, а також усіх, кого цікавить розвиток науки в Україні.

Збірник “Наукові праці МАУП” зареєстровано Державним комітетом інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України (свідоцтво від 11.04.02 за № 6048, серія КВ) як наукове видання, в якому висвітлюються результати наукових досліджень в галузях економіки, політології, соціології, психології, права, матеріалів наукових конференцій.

Вищою атестаційною комісією України “Наукові праці МАУП” визнано як фахове видання з політичних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/4 від 26 травня 2010 р.) та юридичних наук (за постановою Президії ВАК України № 1-05/5 від 31 травня 2011 р.).

ББК 65.9(4УКР)29-2я43+67.9(4УКР)я43

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2013
© ДП “Видавничий дім “Персонал”, 2013

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ НАУКИ	5	Кравченко Т. А. Правове забезпечення відкритості державного управління в процесі легітимації публічної влади	64
Гольцов А. Г. Імперська геополітика: сучасні посткласичні тенденції	5	Кравченко Т. А. Легітимність як фактор сучасного державно-правового та управлінського розвитку	70
Дідух Г. Я. Національна держава в умовах другого модерну: міфи і реальність	12	Куттловці Шекір Правова природа та джерела торгового права Європейського союзу	76
Дікарев О. І. Стратегіями енергетичної дипломатії Китаю на світовому ринку паливно-енергетичних ресурсів	18	Мусаєв Аріз Гюрзалі огли Розвиток державного управління інноваціями в контексті міжнародної інтеграції	81
Медвідь Ф. М., Баран В. В. Культури і релігії у “Чорноморській доктрині” Юрія Липи	28	Соркін Б. В. Державне регулювання підприємницької діяльності в ринкових умовах: методи, засоби та цілі	85
Гумбатов Т. Класифікаційний аналіз феномену тероризму	35	ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	89
ЮРИДИЧНІ НАУКИ	40	Дідур С. В., Бігдаш В. Д. Розвиток банківської системи та фінансових ринків України	89
Зарудний Є. О. <i>Praesumptio vs. onus probandi</i> : проблема курки та яйця	40	Калянов А. В., Воронков С. О. Інноваційна політика розвитку підприємства в умовах трансформаційної економіки	96
Омельчук В. В. Особливості відчуження церковної власності у Візантійській імперії	45	Лисецький А. С., Амбросенко О. П. Моделі сталого розвитку сільськогосподарського комплексу України	103
Гладько Ю. О. Щодо порядку здійснення заміни кредитора у двосторонніх договорах	48	Романова Л. В., Красовська А. Ф., Кондратенко О. С. Маркетингове планування як складова управління розвитком підприємства	112
Живицький В. А. Інституціоналізація Державної податкової служби України як процес формування правового інституту.....	53	Шостак Л. Б. Шляхи пом'якшення негативних наслідків світової рецесії для економіки України	121
Кирильчук Є. О. Проблеми національної інформаційної безпеки України в контексті сучасних національних державотворчих процесів та світової інтеграції	60		

Грідчина М. В.

Про додану вартість як показник результатів діяльності сучасних корпорацій 126

Гулей А. І.

Фінансові інновації як чинники конкурентоспроможності країни 130

Strelchenko N. M., Temnyk I. O.

Problem statement in general and its connection with more scientific and prscitcal tasks 138

Шклярчук С. Г.

Основні засади венчурного фінансування інноваційних технологій 144

Шмаглій О. Б.

Національна економіка України в умовах СОТ: специфіка розвитку продовольчого сектору 150

Бігдаш В. Д.

Тенденції розвитку механізмів управління в діяльності страхових компаній України 154

Магеррамзаде Алібала Саттар огли

Аналіз здійснення антикризової політики в Україні 162

Воронков С. О.

Чинники розвитку інноваційного потенціалу сучасного підприємства 168

Мехметі І.

Механізми підтримки аграрного сектору в ЄС..... 173

Омельченко О. В.

Проблеми аналізу економічної ефективності інвестиційних проектів у сферу екології 181

Соркін Б. В.

Проблеми і перспективи розвитку державного управління у сфері підприємництва в сучасній Україні 185

Теленько В. В.

Економічна безпека підприємства в системі безпеки держави..... 190

Тищик С. М.

Шляхи входження України у світове інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності 195

Шестак М. Л.

Економічні моделі розвитку державних підприємств в умовах сучасного ринку (досвід КНР) 201

Бутар Г. М.

Розвиток ринку фінансового лізингу в Україні 207

ПСИХОЛОГІЧНІ НАУКИ..... 211**Корсак К. В., Тарутіна З. Є.**

Засоби створення ноопедагогіки у ХХІ ст. 211

Столярова Т. О.

Використання сучасних інформаційних технологій навчання майбутніх фахівців з економіки, прикладної математики та комп'ютерних наук у МАУП 214

Тюкман А. А.

Теоретичні і методологічні основи психології здоров'я 220

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ..... 226

УДК 336.77: 368.021

С. В. ДІДУР

В. Д. БІГДАШ

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ ТА ФІНАНСОВИХ РИНКІВ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 89–95

Розвиток банківської системи та ринків небанківських фінансових установ має спільні та різні тенденції. Аналіз їх діяльності впродовж 2007–2012 рр. відображає наслідки фінансової кризи 2008 р. Найвагоміші складові фінансового сектору економіки — банківська система та страховий ринок — потерпають істотного впливу з боку глобальних фінансових ринків.

Різноманітні аспекти формування капіталу комерційних банків досліджено в роботах ряду вітчизняних та зарубіжних фахівців, зокрема М. Д. Алексеєнка, З. М. Васильченко, О. Д. Вовчак, В. М. Гейця, А. А. Гриценка, О. В. Дзюблюка, О. Д. Заруби, Б. С. Івасіва, А. С. Криклія, О. І. Лаврушина, Б. Л. Луціва, І. О. Лютого, В. І. Міщенко, В. В. Мартиненко, А. М. Мороза, С. В. Науменкової, Г. С. Панова, Л. О. Примостки, О. А. Пересади, М. І. Савлука, В. М. Усоскіна, Ф. Мишкіна, П. Роуза, Д. Сінкі й Тімоті У. Коха та ін.

Аналіз останніх досліджень також показує високу активність вивчення проблеми взаємодії банків та страхових компаній як з боку зарубіжних фахівців, так і вітчизняних дослідників. З цієї проблеми в Україні проводяться постійні наукові дослідження, зокрема, видано монографію А. М. Єрмашенка, що розкриває сутність цього напрямку [1], розро-

бляється теоретична концепція класифікації банківсько-страхової взаємодії [2]. На вітчизняному інтернет-порталі forINSURER.com подано більше 200 статей та виділено окремий інтернет-ресурс “Bancassurance”. На сайтах страхових компаній та банків подається перелік партнерів — банків або страхових компаній, відповідно. На нашу думку, у проведених дослідженнях надаються загальні положення щодо розвитку взаємодії банків та інших фінансових компаній, але недостатньо розглянуті ключові аспекти управління за такої взаємодії та їх пріоритетні напрями.

Проаналізуємо вітчизняні банківські системи та фінансові ринки щодо перспектив розвитку їх взаємодії, та визначимо завдання в управлінні при їх взаємодії.

Для цього під час дослідження здійснювались:

- аналіз тенденцій банківського сектору України;
- аналіз тенденцій розвитку вітчизняних фінансових ринків;
- пропозиція заходів поліпшення управління при взаємодії банків та страхових компаній в умовах вітчизняної економіки.

Як зазначається більшістю дослідників, до початку світової фінансової кризи фінансовий сектор України розвивався доволі динамічно — зростала кількість банків, небанківських фінансових установ, вартість активів, попит на послуги з боку споживачів.

Прояв світової фінансової кризи в Україні в кінці 2008 р. спричинив негативний вплив на український фінансовий сектор. До основних чинників впливу на небанківський сектор належать: погіршення якості банківських

активів, значна девальвація гривні, негативні зміни у структурі платіжного балансу та експорту України, а також зниження рівня зовнішніх запозичень. Серед чинників, які протягом останніх років мали негативний вплив на небанківський фінансовий сектор в Україні, варто відзначити (згідно з [3–6]) такі: замороження банківських депозитів учасників фінансового ринку у проблемних банках та зниження ринкової вартості фінансових інструментів, зокрема тих, які утримувалися страховими компаніями і недержавними пенсійними фондами, що, в результаті, вплинуло на прибутковість цих установ та рівень їх резервів, сформованих ними для покриття майбутніх виплат своїм клієнтам. Проаналізуємо складові фінансового сектору (табл. 1, 2).

Активи небанківських фінансових установ (НФУ) все ще залишаються незначними

Таблиця 1

Активи фінансових установ на кінець 2007–2011 рр.

	2007		2008		2009		2010		2011	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Загальні активи небанківських фінансових установ	41 995,6	100	61 668,1	100	62 848	100	69 855,5	100	72 739,5	100
Страхові компанії	32 213,0	77	41 930,5	68	41 970,1	67	45 234,6	65	48 122,7	66
Кредитні спілки	6 064,9	14	6 064,9	10	4 218,0	7	3 432,2	5	2 386,5	3
Фінансові компанії	–		6 011,8	10	7 578,5	12	10 226,9	15	10 226,9	14
Юридичні особи публічного права	1 931,0	5	3 269,9	5	4 513,2	7	6 430,4	9	5 509,1	8
Інші кредитні установи	1 138,0	3	3 253,5	5	3 092,1	5	2 498,9	4	3 903,6	5
Недержавні пенсійні фонди	281,0	1	612,2	1	857,9	1	1 144,3	2	1 386,9	2
Ломбарди	367,7	0,01	525,3	0,90	618,9	0,9	888,2	0,90	1 203,8	0,9
Активи небанківських фінансових установ у фінансовій системі	41 995,6	6,4	61 668,1	6,0	62 848,7	5,9	69 855,5	6,0	72 739,5	5,7
Активи банків	619 004,0	93,6	973 332,0	94,0	1 001 626	94,1	1 090 248,0	94,0	1 211 540,0	94,3
Разом активів	660 999,6	100	1 035 000	100	1 064 474	100	1 160 103	100	1 284 279,5	100

порівняно з активами комерційних банків. Упродовж п'яти років частка активів банків залишається на рівні 94 % від загальної суми активів. Так, разом активи комерційних банків та небанківських фінансових установ станом на 31 грудня 2011 р. становили 1 284,28 млрд грн, у тому числі банків — 1211,54 млрд грн (94,3 %), НФУ — 72,74 млрд грн (5,7 %).

Розмір активів НФУ упродовж періоду 2007–2011 рр. мав тенденцію росту порівняно з 2008 р. При цьому впродовж п'яти років відбулася зміна частки активів кредитних спілок — вона скоротилася з 14 % до 3 %. У цілому структура активів НФУ залишається майже незмінною — лідером у розмірах

активів є страхові компанії. Так, станом на 31 грудня 2011 р. їх частка становила 66 %. Обсяг фінансових послуг показує також лідерство страхових компаній серед небанківських фінансових послуг (табл. 2).

Більш детально проаналізуємо діяльність страхового ринку як лідера небанківських фінансових установ та банківської системи. Основні тенденції розвитку страхового ринку подані на рис. 1.

Аналіз діяльності страховиків показує високу динаміку розвитку 2007–2008 рр. (від 20 до 40 % приросту показників), значне падіння страхової діяльності у 2009 р. (спад до 20 % зі зменшення страхових премій).

Таблиця 2

Обсяги фінансових послуг у 2007–2011 рр.

За видами установ (показники на кінець періоду)	2007 (млн грн)	2008 (млн грн)	2009 (млн грн)	2010 (млн грн)	2011 (млн грн)	2 кв. 2012 (млн грн)
<i>Страхові компанії</i> – надходження валових страхових премій	18 008,20	24 008,60	20 442,10	23 081,70	22 693,50	9 581,90
<i>Кредитні спілки</i> – видані кредити	4 512,30	5 572,80	3 909,10	3 349,50	2 237,40	2 404,80
– внески на депозитні рахунки	3 451,20	3 951,10	2 959,30	1 945,00	1 185,50	1 242,10
<i>Фінансові компанії</i> – обсяг послуг	33 880,3	19 610,10	24 236,60	29 303,80	26 466,80	16 348,00
<i>Юридичні особи публічного права</i> – видані кредити	18 65,4	2 898,20	2 561,70	2 421,40	3 116,30	2 916,10
<i>Інші кредитні установи</i> – видані кредити	0,00	2 901,00	1 805,40	1 408,40	2 064,90	2 294,00
<i>Недержавні пенсійні фонди</i> – пенсійні внески	234,40	582,90	754,60	925,40	1 102,00	1 197,10
<i>Ломбарди</i> – видані кредити під заставу	1 404,30	2 126,80	3 505,00	5 503,10	2 149,40	2 179,50
<i>Разом обсяг послуг фінансових ринків</i>	61 490,70	61 651,50	60 173,80	67 938,30	61 015,80	38 163,50
<i>Банківські кредити</i>	426 867,35	734 021,70	723 295,12	732 822,79	801 809,22	802 302,45
<i>Разом обсяг послуг фінансової системи, з них</i>	868 474,50	868 474,50	825 300,80	872 301,30	872 301,30	872 301,30
<i>Банківські послуги</i>	92,9 %	92,9 %	92,7 %	92,2 %	92,2 %	92,2 %
<i>Послуги небанківських фінансових установ</i>	7,1 %	7,1 %	7,3 %	7,8 %	7,8 %	7,8 %



Рис. 1. Темпи розвитку страхових компаній упродовж 2007–2012 рр.

Аналогічна тенденція проявляється у 2011–2012 рр.

Основні тенденції розвитку банківської системи подані на графіку рис. 2.

Аналіз діяльності банків показує також високу динаміку розвитку 2007–2008 рр., при цьому темп приросту значно більший (від 50 до 70 % приросту показників). Значно

менше і падіння показників діяльності — у 2009 р. спад до 10 %, а у поточний період — на рівні нуля.

Для оцінки якості розвитку банківської системи та страхового ринку розглянемо зв'язки показників цих сегментів фінансової системи із інтегрованим показником діяльності вітчизняної економіки — валовим

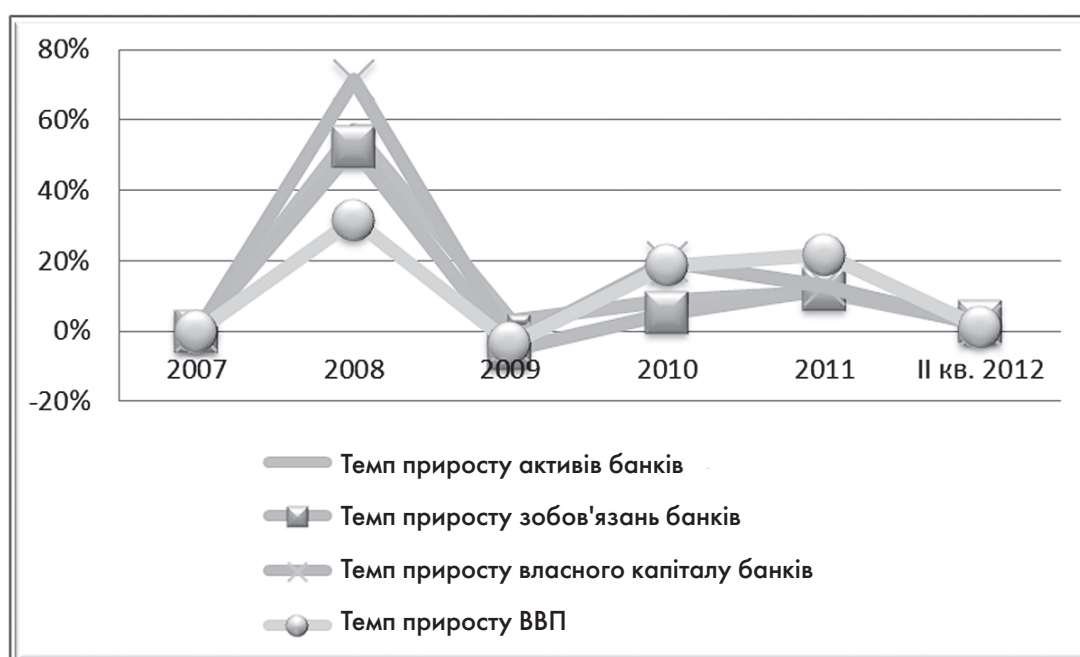


Рис. 2. Темпи розвитку банківської системи впродовж 2007–2012 рр.

Таблиця 3

Порівняльний аналіз тенденцій діяльності банківської системи та страхового ринку

Показник/роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (2 кв)
ВВП (номінальний)	720 731	948 056	913 345	1 082 569	1 316 600	648 747
Темп приросту ВВП	0 %	32 %	– 4 %	19 %	22 %	1 %
Частота валових страхових платежів у ВВП	2,50 %	2,53 %	2,24 %	2,13 %	1,72 %	1,48 %
Частота зобов'язань банків у ВВП	73,5 %	85,1 %	83,8 %	74,3 %	68,3 %	142,5 %
Співвідношення активів страховиків /активи банку	5,2 %	4,3 %	4,2 %	4,1 %	4,0 %	4,0 %
Валові платежі страховиків до зобов'язань банків	3,4 %	3,0 %	2,7 %	2,9 %	2,5 %	1,0 %
Статутний фонд страховиків до власного капіталу банків	15,3 %	11,1 %	12,9 %	10,5 %	9,1 %	8,9 %

внутрішнім продуктом (ВВП) та співвідношення ключових показників діяльності — активів, обсягу фінансових послуг, власного капіталу (табл. 3).

Основні результати аналізу діяльності банківської та страхової системи:

- частка зобов'язань (залучень коштів) банків у ВВП є високою (до 85 % у 2008 р.), але останніми роками також намітилася тенденція до сповільнення темпів росту;
- банківська система показує кращі результати діяльності, ніж страховий ринок — частка страхових премій у ВВП невинно зменшується (з 2,5 % у 2007 р. до 1,48 % у 2012 р.);
- збільшується розрив в ефективності діяльності страховиків та банків: частка страхових платежів відносно зобов'язань банків за зазначений період зменшилася більш ніж втричі;
- активи страховика порівняно з активами банків мають тенденцію до зменшення (з 5,2 % у 2007 р. до 4 % у 2012 р.),
- неефективно забезпечується фінансова надійність та платоспроможність страхових компаній відносно банків — істотно зменшилося співвідношення статутних фондів страховиків до капіталу банків — більш ніж на 50 %.

При розробці заходів удосконалення доцільно врахувати сучасний стан та прогнози розвитку глобальних фінансових систем. Серед них фахівці Deutsche Bank виокремлюють [7]:

- зростання недовіри до банківських установ, особливо в країнах ЄС;
- побудова нових платіжних систем з використанням нових інформаційних комунікаційних пристроїв — планшетів, смартфонів;
- зростання безготівкових операцій (за період 2001–2010 рр. кількість операцій зросла з 160 млрд шт. до 280 млрд шт.);
- в сучасних умовах лівова частка безготівкових операцій проходить через банківську систему, але досить високі темпи розвитку інтернет-платежів (за 2009–2013 рр. зростання у 2 рази — до 28 млрд шт.) та мобільних платежів за рахунок телефонів (за 2009–2013 рр. зростання у 5 разів, до 15 млрд шт.). Зростає кількість мобільних, легкодоступних комп'ютерних пристроїв, що витісняють стаціонарні комп'ютери, а Інтернет стає платформою для розвитку бізнесу та економіки;
- банківські національні системи збільшують витрати на утримання банківських установ, технічне переобладнан-

ня та водночас скорочують філіали, оскільки клієнти переходять на он-лайн обслуговування. При цьому існує технологічний ризик банківської системи — “не встигнути” за конкурентами — глобальними комп’ютерними компаніями та їх партнерами (Google, Apple, MasterCard, Amazon й оператори мобільного зв’язку). Аналітики Deutsche Bank не відкидають песимістичний прогноз для банків — втрати ключових позицій не тільки у здійсненні платіжних операцій, а й у кредитуванні та депозитних операціях.

На нашу думку, пріоритетними механізмами розвитку банківської та страхової системи в Україні є:

- введення податкових пільг, лізингових та аналогічних контрактів щодо розвитку інновацій, у тому числі сучасних ІТ-систем;
- удосконалення страхового законодавства відповідно до сучасних європейських вимог (директива 2009/138/ЄС та ін.), зокрема, щодо поліпшення управління ризиками страховиків;
- створення гарантійних фондів за видами страхування для підвищення іміджу та надійності страхових компаній;
- розвиток банківсько-страхової інтеграції як моделі взаємовигідного розвитку бізнесу та підвищення фінансової надійності;
- удосконалення спільної операційної та фінансової стратегії. Необхідно здійснити аналіз та розробку відповідних заходів в операційних процесах фронт-, міدل- та бек-офісу як страхової компанії, так і банківської установи;
- розвиток інструментів ризик-менеджменту;
- концепція управління ризиками для страхової компанії має враховувати такі ризики — технічний, операційний, інвестиційний, перестраховування та ін.;
- концепція управління ризиками банку має враховувати такі ризики — кредитний, ліквідності, операційний, а також

відсотковий, валютний та ринковий ризики;

- інструментом аналізу та розробки пропозицій доцільно використати процесний підхід.

Отже, кризові явища продовжують впливати на всі ланки фінансового сектору і результати 2011–2012 рр. показують негативні тенденції. При цьому банківська система показує більш позитивні результати, ніж інші фінансові ринки, зокрема страховий ринок. У цілому всі складові фінансового сектору України мають переходити до більш ефективного використання сучасних інструментів фінансової діяльності, зокрема спільної фінансової діяльності, технологій управління ризиками діяльності, розвитку безготівкових розрахунків за рахунок мобільних комп’ютерних пристроїв тощо.



Література

1. Єрмошенко А. М. Інтеграція страхового сектору з банківською сферою як фактор розвитку національної економіки: Монографія. — Суми: ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2011. — 448 с.
2. Козьменко С., Багмет С. Теоретичне підґрунтя банківсько-страхової інтеграції // Вісн. НБУ. — 2012. — № 2. — С. 22–27.
3. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ, державне регулювання та нагляд за діяльністю яких здійснюється Держфінпослуг (за 2010 рік) // Українські ринки фінансових послуг / Ринки фінансових послуг. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http:// dfp.gov.ua](http://dfp.gov.ua)
4. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення у 2007–2011 рр. // Українські ринки фінансових послуг / Ринки фінансових послуг. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http:// dfp.gov.ua>
5. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) у 2007–2011 рр. // Українські ринки фінансових послуг / Ринки фінансових послуг. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http:// dfp.gov.ua>
6. Підсумки діяльності страхових компаній у 2007–2011 рр. // Страховий ринок / Українські ринки фінансових послуг / Ринки фінансових послуг. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http:// dfp.gov.ua>

7. Захват всего банковского бизнеса. — [subscribe.ru//archive/media.news.online.main-news/201212/26080133.html](http://subscribe.ru/archive/media.news.online.main-news/201212/26080133.html)
[Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http:// news/201212/26080133.html](http://news/201212/26080133.html)

Проаналізовано розвиток банківської системи України та ринків небанківських фінансових установ упродовж 2007–2012 рр. Здійснено оцінку динаміки показників банківської системи та страхового ринку як лідера ринків небанківських фінансових установ. Порівняльний аналіз банківської системи та страхового ринку вказує на більш позитивні результати діяльності банківської системи. Напрями розвитку банківської системи України мають враховувати тенденції глобальних фінансових ринків щодо створення банківських продуктів на базі сучасних інформаційних технологій — Інтернету, мобільного банкінгу тощо.

Проанализировано развитие банковской системы Украины и рынков небанковских финансовых учреждений в течение 2007–2012 гг. Проведена оценка динамики показателей банковской системы и страхового рынка как лидера рынков небанковских финансовых учреждений. Сравнительный анализ банковской системы и страхового рынка указывает на более положительные результаты деятельности банковской системы. Направления развития банковской системы Украины должны учитывать тенденции глобальных финансовых рынков по созданию банковских продуктов на базе современных информационных технологий — Интернета, мобильного банкинга и т. д.

The development of the banking system of Ukraine and markets NBFIs during 2007–2012. Separately assessed dynamics of indicators of the banking system and the insurance market as a market leader NBFIs. Comparative analysis of the banking system and insurance market indicates more positive results of the banking system. Areas of Ukraine's banking system should take into account trends in global financial markets on the creation of banking products based on modern information technology — the Internet, mobile banking and more.

Надійшла 30 грудня 2012 р.

ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 96–102

У сучасний період розвитку трансформаційної економіки і модернізації виробництва підвищується інтерес до інноваційної політики розвитку підприємств, визначення її ролі, значення і змісту, складових цієї політики, заходів, спрямованих на її вдосконалення.

Основними завданнями підприємств у сучасних умовах трансформаційної економіки є вирішення завдань інноваційного розвитку, здатності протистояти несприятливим ризикам і ситуаціям. Практика свідчить, що проблеми, які нині існують в економіці, не можуть бути розв'язані без формування відповідного механізму на засадах методологічних і загальних принципів стратегічного менеджменту, що забезпечують інноваційний розвиток підприємства [1–6].

Як вже слушно зазначалось [8], «однією з основних причин неефективного здійснення державної інноваційної політики є вкрай малі обсяги нововведень навіть у тих галузях, які зазвичай розглядаються як інноваційні, у тому числі й у сфері людського капіталу (освіта, наука, охорона здоров'я, культура, екологія). Тим часом у Західній Європі саме в інноваційних галузях створюється та реалізується понад 80 % інновацій. Причини такого становища мають переважно техніко-економічний характер».

За результатами наукових досліджень фахівців Інституту економіки промисловості НАН України, для нашої країни характерно згортання інвестиційної та інноваційної діяльності суб'єктів господарювання (30 %), слабкість інвестиційних процесів (34 %) [6].

З точки зору інноваційного розвитку, в Україні домінує відтворення третього технологічного укладу (чорна металургія, електроенергетика, залізничний транспорт, споживання вугілля, універсальне машинобудування), розквіт якого у розвиненому світі мав місце у післявоєнні роки минулого століття. Також присутній четвертий уклад, який вичерпав себе в розвинених економіках ще в середині 1970 р. Це розвиток органічної хімії, полімерних матеріалів, кольорової металургії, нафтопереробки, автомобілебудування, електронної промисловості, автоперевезень. У цілому в Україні майже 95 % обсягів виробленої продукції належить до третього (60 %) та четвертого укладів. Питома вага продукції вищих технологічних укладів в економіці країни становить: 4 % для п'ятого та 0,1 % — для шостого укладів. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється в 0,7 %, тоді як у розвинених країнах світу цей показник досягає 60 % і навіть 90 % [7].

Рівень підтримки науки й освіти, особливо вищої, в Україні вже давно не відповідає цілям інноваційного розвитку [8; 9].

Аналіз кількості інноваційно активних промислових підприємств за окремими регіонами України [10, 11] свідчить про те, що в таких регіонах, як Північний, Центральний,

**Кількість інноваційно активних промислових підприємств
за окремими регіонами України**

Регіони	Роки							
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
м. Київ								
	98	213	171	180	155	136	119	125
Північний регіон								
Житомирська	80	42	41	37	41	37	42	48
Чернігівська	73	24	25	41	42	50	40	42
Київська	82	41	43	52	62	46	39	46
Разом	235	107	109	130	145	133	121	136
Центральний регіон								
Вінницька	84	32	39	75	50	39	45	47
Кіровоградська	19	37	28	39	39	32	37	41
Полтавська	79	40	30	64	47	52	45	31
Черкаська	29	29	23	27	37	37	48	54
Разом	211	138	120	205	173	160	175	173
Північно-Східний								
Сумська	61	12	12	14	30	41	42	40
Харківська	128	133	143	142	110	135	161	146
Разом	189	145	155	156	140	176	203	186
Північно-Західний								
Волинська	29	14	13	36	24	21	26	26
Рівненська	64	10	8	22	29	29	27	31
Хмельницька	47	21	22	25	16	23	60	79
Разом	140	45	43	83	69	73	113	136
Східний								
Дніпропетровська	130	75	66	70	63	60	65	63
Донецька	109	77	61	82	83	80	86	85
Луганська	111	37	45	67	59	54	59	68
Запорізька	59	37	32	43	36	31	22	116
Разом	409	226	204	262	241	225	232	332
Західний								
Івано-Франківська	34	40	38	92	92	94	82	96
Львівська	97	44	62	127	101	106	102	100
Тернопільська	40	29	21	36	43	46	40	47
Разом	171	113	121	255	236	246	224	243
Південно-Західний								
Закарпатська	27	32	31	28	31	36	27	22
Чернівецька	69	29	26	32	30	36	30	39
Разом	96	61	57	60	61	72	57	61
Південний								
Миколаївська	65	31	27	26	55	63	71	92
Одеська	19	49	54	46	49	58	62	79
Херсонська	26	25	25	29	28	28	39	58
Разом	110	105	106	101	132	149	172	229
м. Севастополь								
	15	7	8	7	5	10	9	12

Північно-Західний, Східний, Південно-Західний у 2011 р. порівняно з 2000 р. відбувалось поступове зменшення таких типів підприємств (таблиця).

Найбільші темпи скорочення інноваційно активних промислових підприємств України зазначеного періоду були характерні для Північного (1,73 раза), Південно-Західного (1,57), Східного (1,23) та Центрального (1,22) регіонів. У таких центрах та регіонах, як Київ, Південний, Західний відбувалось певне збільшення інноваційно активних підприємств.

Загальна концепція інноваційного розвитку, що була розроблена Європейською комісією у зв'язку з розширенням Євросоюзу, чітко визначає пріоритетні напрями державної політики у сфері економічного розвитку на основі інновацій та знань [7].

Приватні компанії США, і насамперед великі корпорації, розглядають витрати на освітні програми, як інвестиції у знання, невідмінний компонент довгострокової економічної стратегії. Підготовка або перепідго-

товка кадрів у компаніях відбувається, як правило, у спеціально створених навчальних центрах, або безпосередньо на робочих місцях у вигляді програм виробничого навчання. Одна з нових тенденцій у підготовці кадрів у компаніях — створення системи безперервного навчання робітників та службовців з адаптації до нових технологій, сучасних форм діяльності організації, усунення “функціональної неграмотності”. Перепідготовка кадрів для роботи з використанням нових технологічних принципів у великих корпораціях охоплює 500–600-годинний навчальний курс [9].

Отже якісного економічного зростання, високого рівня конкурентоспроможності, гідного місця у світовому розподілі праці в сучасний період можливо досягти лише в умовах суспільства та економіки знань. За висновками Європейської комісії, через 10 років рівень технологічного розвитку на 80 % перевищуватиме сучасний, тоді як рівень кваліфікації економічно активного населення на 80 % буде недостатнім [7].



Рис. 1. Структурно-функціональна модель взаємозв'язку основних розділів інноваційної політики в економічному розвитку підприємства

У сучасних умовах високого рівня інноваційності стратегії економічного розвитку підприємства можна досягти на засадах гармонізації інноваційної політики на державному, регіональному, галузевому та локальному рівнях управління інноваційною діяльністю [12].

У цьому зв'язку основні розділи інноваційної політики в економічному розвитку підприємства можуть розглядатися в рамках розробленої нами структурно-функціональної моделі їх взаємозв'язку (рис.1).

Зокрема, в цій політиці виокремлюються сім взаємопов'язаних розділів, які можуть бути покладені в основу довгострокової стратегії економічного розвитку підприємства. Дуже важлива роль у впровадженні осно-

вних напрямів інноваційної політики економічного розвитку підприємства належить механізму її здійснення, моніторингу реалізації напрямів цієї політики, прогностичним (очікуваним) показникам за основними її етапами.

Слід зазначити, що чітко визначених особливостей інноваційного розвитку підприємства на сьогодні не існує, тому вирішення цього питання є особливо актуальним і потребує значної уваги вчених-економістів.

Для забезпечення успішної інноваційної політики економічного розвитку підприємства нами визначено структуру та здійснено експертну оцінку вагомості 15-ти провідних чинників, які забезпечують її успішність (рис. 2).



Рис. 2. Структура та вагомість чинників, які забезпечують успішність інноваційної політики економічного розвитку підприємства, відносні одиниці

Встановлено, що найістотнішими серед них є: синергія чинників в ланцюгу “виробництво–маркетинг” (вагомість — 0,092 відносні одиниці), ефективний маркетинг (0,089), переваги над конкурентами за впровадженням інновацій (0,070), за товаром і продукцією (0,069), рівень інноваційності маркетингових стратегій на ринку товарів і послуг (0,068), ретельний аналіз стану ринку (0,066). Відносно низьку вагомість мали такі чинники, як високий рівень адаптованості до фірми (0,052), великий обсяг ринку (0,057), високий рівень адаптованості до споживача (0,058).

В інноваційній політиці економічного розвитку підприємства умовно можна виокремити декілька блоків: формуючий, ресурсний, реалізуючий, контролюючий (рис. 3).

Формуючий блок охоплює ідеологію інноваційної політики, її мету та основні завдання, нормативно-правове регулювання, інформаційно-аналітичну оцінку її стану, визначення пріоритетних напрямів і положень інноваційної політики в стратегії економічного розвитку підприємства. Завдання цього блоку полягають в обґрунтуванні логіки регулюючих дій щодо економічного розвитку підприємства.

У рамках ресурсного блока здійснюється оцінка всіх фінансових, матеріально-технічних, інформаційних, майнових та інших ресурсів, потрібних для реалізації основних напрямів інноваційної політики економічного розвитку підприємства.

Реалізуючий блок за своїм змістом є різноманітним та структурно неоднорідним. Він передбачає конкретні дії, механізми та процедури, що обумовлені завданнями формуючого блоку і певною мірою забезпечених ресурсним блоком.

Основна проблема реалізуючого блоку інноваційної політики полягає в тому, що практично всі кошти, які потрібні для забезпечення інноваційної діяльності, використовуються не системно, тобто не побудовані в єдину структуру регулювання і не є результатом відповідного критеріального відбору.

Контролюючий блок включає заходи послідовного та постійного моніторингу реалізації напрямів інноваційної політики, передусім за своєчасним доведенням рішень та за їх виконанням. Результати моніторингу передбачають оцінку прогнозованих (очікуваних) показників реалізації основних положень інноваційної політики за її етапами.

Утвердження інноваційної моделі економічного розвитку підприємства, зміцнення його інноваційного потенціалу, вдосконалення інноваційної політики у сфері економічної діяльності потребує запровадження таких заходів:

- формування інноваційно активного персоналу підприємства, заохочення молоді до участі в інноваційній діяльності;
- активізація діяльності щодо розробки та реалізації інноваційних програм з

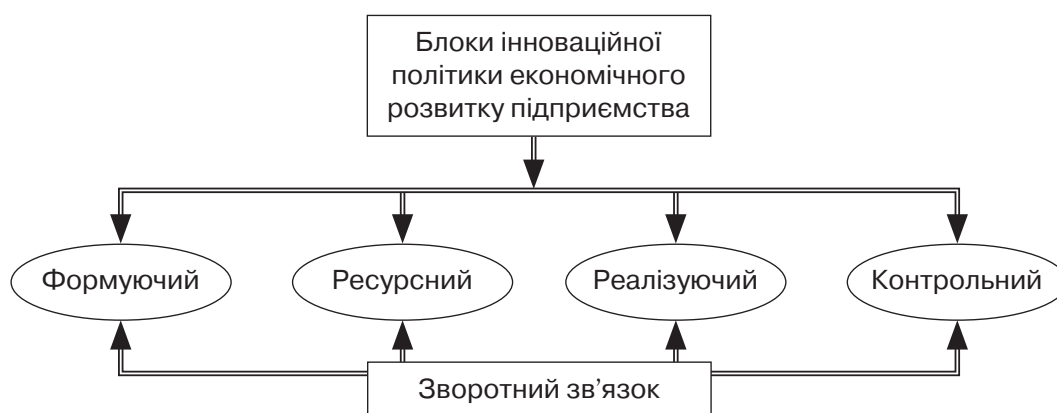


Рис. 3. Структура блоків інноваційної політики економічного розвитку підприємства

пріоритетних напрямів інноваційної діяльності;

- розвиток вітчизняного інноваційного ринку та стимулювання внутрішнього попиту на інновації;
- сприяння створенню ефективних систем та механізмів взаємодії науки, освіти, виробництва для зміцнення інноваційного потенціалу підприємства;
- забезпечення державного фінансування в необхідних обсягах інвестицій у розвиток інноваційної інфраструктури;
- упровадження системи пільгового оподаткування інноваційної діяльності;
- упровадження механізмів зменшення економічних ризиків і відшкодування втрат від залучення інвестицій до сфери інноваційного розвитку шляхом диверсифікації джерел фінансування інноваційної діяльності;
- концентрація фінансових та інтелектуальних ресурсів на реалізації державних пріоритетів інноваційного розвитку;
- реалізація моделі економічного зростання зі збалансуванням її внутрішньої і зовнішньої складових за умови випереджального зростання внутрішнього споживання;
- зниження рівня ресурсовитрат виробництва на основі впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- досягнення випереджаючих темпів економічної динаміки на основі переходу до інноваційного розвитку, розробка й запровадження високих технологій нового технологічного укладу;
- інтеграція науково-дослідних структур з виробництвом у рамках реалізації стратегії структурно-інноваційних перетворень;
- створення системи стратегічного управління процесами структурно-інноваційних перетворень на підприємстві;
- активізація людського капіталу та інтелектуального потенціалу як вагомих чинників структурно-інноваційного оновлення виробництва;
- забезпечення участі підприємства у реалізації міжнародних проектів, розвит-

ку трансферу високих технологій та продажу ліцензій;

- створення на підприємстві інноваційної інфраструктури, в якій має бути інноваційний відділ, що є організаційним, науково-методичним, управлінським та консалтинговим центром з питань удосконалення інноваційної діяльності;
- використання ефекту синергії, що виникає при створенні на підприємстві інноваційного продукту і його виведенні на ринок, забезпечення ефективної взаємодії всіх розділів підприємства як єдиного цілого;
- для довгострокового і безпечного функціонування підприємства необхідна розробка та реалізація стратегії його розвитку, яка є основою інноваційної діяльності.

Серед основних заходів щодо стимулювання економічного розвитку мають бути присутніми розробки регіональних науково-технічних програм. Прикладом такої програми є Програма науково-технічного розвитку Донецької області на період до 2020 р., в якій передбачені заходи щодо вирішення проблем економічного, соціального, науково-технічного та інноваційного розвитку регіону на основі мобілізації наукового потенціалу. Реалізація більш ніж 450 проектів, що включені в цю програму із загальною вартістю 1,4 млрд доларів США, дасть можливість істотно модернізувати наявний виробничий потенціал регіону [13].

Отже, запровадження основних положень інноваційної політики в стратегії економічного розвитку підприємства може забезпечити синергію чинників у ланцюгу “виробництво – маркетинг”, підсилить конкурентні позиції і переваги щодо розвитку підприємства в умовах трансформаційної економіки.



Література

1. Корж М. В. Удосконалення моделі організації інноваційної діяльності на державному рівні при використанні інструментарію міжнародного марке-

тингу // Актуальні проблеми економіки. — 2012. — № 2(128). — С. 77–84.

2. Польова Н. М., Шпильова В. О. Формування механізму управління інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 4(94). — С. 130–134.

3. Ареф'єва О. В., Забуранний С. В. Особливості інноваційної діяльності у сфері послуг // Актуальні проблеми економіки у сфері послуг. — 2008. — № 6(84). — С. 121–126.

4. Макаренко М. В. Шляхи фінансування інноваційної діяльності підприємств України // Актуальні проблеми економіки. — 2010. — № 5(107). — С. 128–234.

5. Соболева С. Сучасні форми взаємодії промислового підприємства з економічними агентами // Схід. — 2009. — № 7(98). — С. 51–58.

6. Новікова О. Ф., Покотиленко Р. В. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: Монографія / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2006. — 408 с.

7. Национальная стратегия развития “Украина – 2015”. — К., 2009. — 98 с.

8. Носков В., Кальянов А., Ефросиніна О. Соціальні-психологічні детермінанти інноваційної культури в гуманітарному вищому навчальному закладі // Соціальна психологія. — 2005. — № 4(12). — С. 69–83.

9. Кендюхов О. В. Інвестиції у знання: досвід підготовки кадрів у приватних компаніях США // Инновационные технологии в современном образовании: состояние и перспективы: Материалы междунар. науч.-практ. конф. — Донецьк: Донецкий ин-т управления, 2002. — С. 52–54.

10. Полторак В. А. Социология общественного мнения: Учеб. пособие. — К.-Днепропетровск: Изд-во “Арт-Пресс”. — Центр “Социополис”. — 2000. — С. 228–229.

11. Статистичний щорічник Донецької області за 2011 рік // За ред. О. А. Зеленого. — Донецьк: Головне управління статистики у Донецькій області, 2012. — 502 с.

12. Захарова С. Л. Кваліметричний вимір чинників маркетингових стратегій копоративного обслуговування підприємств // Стратегія інноваційного розвитку економіки і соціальної сфери України: Матеріали Другої міжнар. наук.-практ. конф. вчених, студентів і практиків / Голов. ред. В. В. Шконда. — Донецьк, 2010. — С. 123–129.

13. Василенко В. Н. Экономическое развитие регионов: сходство и различие: Монография / В. Н. Василенко, В. Ю. Медведь, Т. М. Савельева; науч. ред. В. Н. Василенко: НАН Украины. Ин-т экономики-правовых исследований. — Донецьк: Юго-Восток, 2010. — 219 с.

Інноваційна політика економічного розвитку підприємства включає такі складові: мету та основні завдання, аналіз її стану та пріоритетні напрями в стратегії економічного розвитку підприємства, етапи реалізації основних напрямів інноваційної політики та механізм її реалізації, моніторинг напрямів політики та прогнозні показники за її основними етапами. Зазначені складові інтегруються у відповідну структурно-функціональну модель інноваційної політики в економічному розвитку підприємства.

Инновационная политика экономического развития предприятия включает следующие составляющие: цель и основные задачи, анализ ее состояния и приоритетные направления в стратегии экономического развития предприятия, этапы реализации основных направлений инновационной политики и механизм их внедрения, мониторинг направлений политики и прогнозируемые показатели по ее основным этапам. Указанные составляющие интегрируются в соответствующую структурно-функциональную модель инновационной политики в экономическом развитии предприятия.

Innovation policy of enterprise economic development includes the following constituents: aim and objectives, the analysis of its state and priority directions in enterprise economic development strategy, stages of implementation of the major directions of innovation policy and mechanism of their realization, monitoring of policy directions and forecasting indicators of its basic stages. The given constituents are integrated into the corresponding structural functional model of innovation policy in enterprise economic development.

Надійшла 7 листопада 2012 р.

МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 103–111

Розглядається нова парадигма просторового розвитку сільськогосподарського комплексу України та її регіонів на засадах економічної безпеки та самофінансування в умовах вступу у СОТ та приєднання до вимог Уругвайської угоди по сільському господарству.

У кінці минулого століття сільськогосподарський комплекс України зазнав реформування за планами, оприлюдненими у Вашингтоні [1]. Необхідність радикальних змін системи колективних господарств з процедурами приватизації земельних ресурсів і майна не була очевидною: Україна у дореформений період займала одне з чільних місць у світі з виробництва продукції на душу населення [2]. Штефан Крамон-Таубадель і Людвиг Штріве [3] основною причиною реформування АПК України вважали аграрну потужність, що реально загрожувала традиційним учасникам світового ринку (США, Канада, ЄС). За ліквідацію державної монополії на земельні ресурси суспільство заплатило високу ціну: такого драматичного спаду виробництва, скорочення обсягів створеної вартості та погіршення соціального становища населення, зокрема на селі, не очікував ніхто. Надії України на можливість знову зробити цей важливий сектор конкурентоспроможним на міжнародній арені, як це було за радянських часів, експерти вважали необґрунтованими [3, 3–5]. У пореформений період сільськогосподарський комплекс виявився незахищеним від свавілля ринку і продовжував руйнуватися. Вже у 2001 р. Л. Штріве та Ш. Крамон-Таубадель звертають увагу, що “на початку ХХІ сторіччя

Україна знову зіткнулася з проблемою недостатнього харчування і голоду, значна частина населення не може дозволити собі купувати необхідну кількість продуктів харчування для забезпечення активного і здорового життя” [4]. Фінансова криза 2009 р. негативно відбилася на економіці СГК України, коли держава змушена була збільшувати допомогу галузям [5]. Але виділені бюджетні кошти, потрапляючи до крупних приватних підприємців, не могли зарадити справі розвитку середніх та дрібних землекористувачів. Не дивно, що урядовці і спантеличені реформатори вирішили повернутися до неринкових методів державного управління ресурсами та нормування прибутку у схемах “собівартість плюс” [6; 7]. Відновилися спроби розробки й фінансування цільових комплексних програм розвитку села за рахунок платників податків усіх рівнів [8]. Через відновлення дотацій, субсидій, преференцій, субвенцій “зачароване” коло проблем СГК України не тільки не звузилося, а й зросло. Знову ключовими й актуальними стали питання економічної ефективності приватного підприємництва в рамках нової парадигми розвитку, псевдоринкової системи ціноутворення, продовольчої безпеки населення і держави. Багато компаній змінили політику від пошуку прибутку (Profit seeking) до не-

гати́вно відомої у Світі політики пошуку ренти (Rent seeking), що є загрозовою ознакою переходу до вільного обігу сільськогосподарських угідь і корупції [9, 226–257]. Спроби змінити традиційну теорію вартості на неокласичну теорію ринку викликають слушні зауваження [10]. Емпіричний аналіз 20-ти років ретроспективи свідчить про негативні результати реформ протягом усього періоду їх здійснення [11]. Усі ці та інші питання свідчать про актуальність перманентного моніторингу ситуації та дослідження проблем економічного розвитку СГК і продовольчої безпеки держави.

Розглянемо елементи нової парадигми розвитку СГК України на перспективу.

Методику дослідження обґрунтовано схемою структурно-динамічного аналізу, що відображає ідею оптимізації просторового розвитку господарської системи СГК України (рис. 1).

На схемі виділено елементи можливої парадигми розвитку АПК. Принциповою є вимога рівності форм власності в системі управління СГК на всій території України, що ґрунтується на критерії самодостатності, самоокупності та самофінансування. Приватно-корпоративна і державна форма власності мають бути рівними на вільному ринку продовольчої сировини. Кооперація є механізмом реалізації принципу самоорганізації та самофінансування видатків за замовленнями регіональних ринків. Координуюча роль територіальних громад проявляється через: 1) оптимізацію просторової організації ринків СГК на основі уявлення про географічний каркас території з розміщеними на ній господарськими територіями областей, районів в областях і окремих господарств і районів незалежно від форм власності з обмеженими ресурсами орних та інших земель сільськогосподарського призначення; 2) оптимізацію



Рис. 1. Загальна схема аналізу і синтезу інформації для програмування розвитку сільськогосподарського комплексу України

економічного простору з основними потоками продуктів СГК та зворотним рухом фінансових ресурсів, що створюють умови сталого розвитку продовольчого комплексу регіонів без дотацій та зарубіжних інвестицій; 3) оптимізацію підприємницьких структур за ринковими результатами роботи; 4) дієвість критерію територіальної організації за допомогою законодавчих вимог до підприємництва у сільському економічному просторі ринків [11, 26–27].

Каркас території, на якому формується потенціал СГК регіонів України, визначимо як системну єдність регіонального, галузевого й секторного поділу земельних ресурсів.

На відміну від традиційної економічної теорії виробництва сільське господарство має непереборні особливості, зокрема є сезонним і залежним від природно-кліматичних ресурсів, а тому для аналізу й синтезу параметрів АПК застосовано поняття продуктивних сил і використано вимірники ресурсної ємності виробництва. Будь-які побудови на основі поєднання праці і капіталу як факторів виробництва, зокрема модель Кобба-Дугласа, в СГК є неприйнятними за визначенням. Продукт СГК є результатом поєднання ресурсів фізичного капіталу і праці тільки опосередковано через сільськогосподарські ресурси, зокрема природно-кліматичні властивості ґрунтів, біологічні особливості продуктивної худоби тощо. Дослідженнями доведено, що ресурси фізичного капіталу мають тісний зв'язок з ресурсами орних земель, але продукт є результатом біохімічних процесів та більше залежить від кількості сонячної енергії та вологи у ґрунті (п. 4). Ресурси продукції сільського господарства не є функцією праці і капіталу, а є результатом роботи з підвищення родючості ґрунтів та продуктивності худоби (п. 5).

Нова парадигма розвитку СГК серед іншого має містити такі наукові принципи просторової організації СГК:

1. Оптимізація загального і регіонального землекористування в областях і районах.
2. Оптимізація землекористування у секторах: СГ підприємств; господарств населення.

3. Оптимізація підприємництва у галузях на основі спеціалізації.
4. Започаткування ринку господарських формувань товарного землеробства.
5. Формування ринку фермерських господарств (у тваринництві).
6. Формування й оптимізація ринку насіння.
7. Оптимізація ринку мінеральних та органічних добрив.
8. Оптимізація ринку хімічних засобів захисту рослин.
9. Оптимізація ринку машинно-тракторних послуг.
10. Формування та оптимізація ринку кормів та БВД.
11. Оптимізація системи селекційної роботи у тваринництві.
12. Оптимізація і розвиток системи зооветеринарного сервісу у тваринництві.
13. Оптимізація оптових ринків і системи ціноутворення на продукцію СГК України.
14. Оптимізація системи закупок і зберігання продукції СГК.

Особливістю сільського господарства є той факт, що його продукт не є кінцевим продуктом, а частково стає засобом виробництва, зокрема йдеться про насіннєвий матеріал, кормові ресурси, худобу для відновлення продуктивного стада.

Сільськогосподарський комплекс (СГК) — це сукупність господарських формувань, що об'єднані в систему, відображає сутнісні ознаки взаємодії галузей рослинництва і тваринництва для задоволення суспільних потреб продовольчого забезпечення населення країни. СГК використовує природно-кліматичні ресурси, зокрема ґрунтовий покрив біосфери Землі, як засіб виробництва.

СГК — це поняття, що може застосовуватися до окремого господарства, району, області, країни і глобальної системи. У процесі діяльності СГК використовує природний, фізичний і людський капітали, що сукупно характеризують сільськогосподарський потенціал території. Капіталізація природних ресурсів є характерною ознакою ринкової економіки, але земля є капіталом лише за умови її залу-

чення у товарне виробництво. Поза межами ринку земля не є капіталом, а підсобні господарства населення — не є товарними. СГК поділяється на сектори товарного виробництва, домогосподарств населення й окремих громадян.

СГК має галузеву структуру ієрархічного устрою: галузі рослинництва і тваринництва, допоміжні і підсобні господарства. На основі пріоритетів галузевої структури можна визначити спеціалізацію господарства або регіону, але ознаки комплексності системи тут лишаються завжди. Спеціалізовані комплекси переважають у тваринництві, що обумовлено потоками транспортних перевезень. Агропромислові комплекси з сировинними зонами на селі мають ознаки міжгалузевих, а тому до СГК не належать.

Економічний простір СГК формується з ресурсних і продуктових потоків. Факторами виробництва СГК є земля, праця і фізичний капітал. Витрати на виробництво носять екзогенний (зовнішній) характер, коли йдеться про амортизаційні відрахування у фонд відновлення фізичного капіталу, матеріальні послуги, вартість енергії, нафтопродуктів, палива тощо. Продуктом СГК є кінцева продукція галузей рослинництва і тваринництва, що спрямовується за межі системи. Виробництво і споживання кормових ресурсів, насіння, яєць для інкубації, органічних добрив і соломи для підстилки є ендогенним (внутрішнім) продуктом, й водночас їх витратами як засобів виробництва. Пошуковими в економічному просторі є факторні доходи СГК, зокрема: рента на природні сільськогосподарські ресурси; прибуток на капітал, підприємницький дохід, зокрема оплата праці.

Виокремимо два методологічні підходи до розв'язання поставленого завдання. Перший пов'язується із застосуванням калькуляційних процедур із розрахунку на одиницю валового, а потім кінцевого продукту. Цю методику в сільському господарстві України запроваджено в середині минулого століття. Другий підхід побудований на вимірниках витрат і вартості продукту з розрахунку на одиницю сільськогосподарських ресурсів.

Екзогенні витрати формуються таким чином:

$$G = gX, \quad (1)$$

де G — сукупний ресурс, g — питомі витрати екзогенних матеріальних ресурсів; X — сільськогосподарський ресурс (посівні площі, худоба).

Валовий продукт СГК представлено добутом урожайності на кількість основного сільськогосподарського ресурсу:

$$B = uX \quad (2)$$

Методологію дослідження інноваційного розвитку побудуємо на основі аналізу та синтезу економічної інформації:

$$(q + c + v + m + r) = B - G = uX - gX \quad (3)$$

Економічним будемо називати простір, що формується з потоків продукції і ресурсів у вартісній формі. Центральним питанням розвитку СГК є ціновий механізм. Для оптимізації цін на продукцію СГК потрібно системно розглядати ринкові ціни на фактори виробництва. Важливою є не тільки система цін, а й їх структура, зокрема їх інвестиційна складова. Витрати виробництва розглянуто у контексті концентрації землекористування або поголів'я худоби. Цей підхід дає змогу оцінити потреби СГК у коштах для фінансування інвестицій.

Випуски продукції СГК виміряємо з урахуванням продуктивних сил та ринкових цін. Вартість продукції з одиниці площі ріллі є інтегральним показником для всього переліку продукції, яка виробляється у регіоні, що дає можливість оцінити рентабельність сільськогосподарських земель, залучених у виробництво природних ресурсів. Платіжний баланс є завершальним пунктом системи розрахунків для СГК.

Друге питання — економічна безпека СГК. Це поняття певною мірою відповідає визначенню конкурентоспроможності СГК на галузевих ринках сільськогосподарської продукції, забезпеченню виробництва власними обіговими та інвестиційними ресурсами. Принциповим є моделювання СГК у двох блоках: 1) економічних процесів у балансових схемах і моделях фон Неймана, модернізованих для застосування у практику державно-

Таблиця 1

Розрахунок ціни виробництва на різних за якістю ділянках

№	U	p	$< p, U >$	a	g	v	c	m	r
I	2	130	260	30	500	10	11	23	11
II	3	130	390	40	600	13	39	82	130
III	6	130	780	100	1200	17	67	141	268

го регулювання СГК України; 2) соціальних процесів національної продовольчої безпеки у моделях Леонтьєва.

Принциповим для ефективного розвитку СГК є визнання структурного ціноутворення з урахуванням ринкової цінності продукції СГК і норм факторного розподілу доходів. Розглянемо це питання з урахуванням теорії сільськогосподарської ренти автора на прикладі трьох груп господарств, що мають різний природний потенціал (табл. 1).

Система різниться рівнем валового, середнього та граничного продуктів. Для аналізу використовуємо середній продукт, тобто інтегральну врожайність з одиниці сільськогосподарських угідь. Перша група господарств має потенціал продуктивності, що дорівнює 2 т умовних зернових одиниць. Для другої групи середній продукт зростає до 3-х, а для третьої — до 6-ти умовних зернових одиниць. За умови стабільності ринкової ціни (130 дол. за умовну тонну зерна) цінність гектара буде вимірюватися цінністю від 260 дол. до 780 дол. на одиницю земельного ресурсу. Цінність середнього продукту з одиниці площі сільськогосподарських угідь розподіляється між факторами виробництва з урахуванням: вартості насіння, кормів та інших ендогенних ресурсів (a); ринкової вартості екзогенних послуг, матеріальних та енергетичних ресурсів (g); амортизованої частки вартості фізичного капіталу (c); суми витрат на оплату найманої праці (v). Різниця між цінністю середнього продукту і середньою ціною виробництва з розрахунку на одиницю площі є залишковим доходом, зокрема прибутком (m) рентою власників ресурсів (r). Якщо для окремих районів авансований капітал на засоби виробництва й оплату праці є відносно постійним на одиницю площі, то рента кореспондує з фактором продуктивнос-

ті сільськогосподарських ресурсів. З цього випливає, що політика пошуку ренти істотно відрізняється від політики пошуку прибутку. Рента як залишок ціни попиту є змінною її часткою також у динаміці, коли на врожай впливають не лише природно-кліматичні ресурси, а й погодні умови поточного року. У посушливі роки урожай і сума ренти можуть скорочуватися на третину. Заморозки і вимокання відбирають четверту частину врожаю.

Іншим принциповим питанням є визнання диференційної ренти відстані Тюнена. Причинами виникнення надлишку ціни попиту (ренти відстані) є розташування господарств відносно ринків збуту продукції. При безпосередньому наближенні заготівельних організацій та у приміській зоні витрати на перевезення є мінімальними порівняно до більш віддалених господарств (рис. 2).

Треба виходити з припущення, що ринкова цінність продукції з віддалених ферм, середніх і приміських зон є однаковою. Витрати на перевезення є фактором формування ренти. Господарства першого типу несуть найбільші витрати на перевезення, а тому рента відстані тут не утворюється, але присутність їх продукції на ринку в умовах окупності свідчить про рентабельність операцій. Для господарств другого і третього типу витрати на доставки продукції на ринок скорочуються, а тому формується надлишок ціни попиту над фактичними витратами, що є рентою відстані.

Нова парадигма розвитку СГК має розв'язати проблеми ренти та вирівнювання ринкових умов підприємництва. Він простий, якщо сільськогосподарський ринок буде одним біржовим, а не розпорошеним посередниками, що приєднують обидві форми ренти до свого підприємницького прибутку.

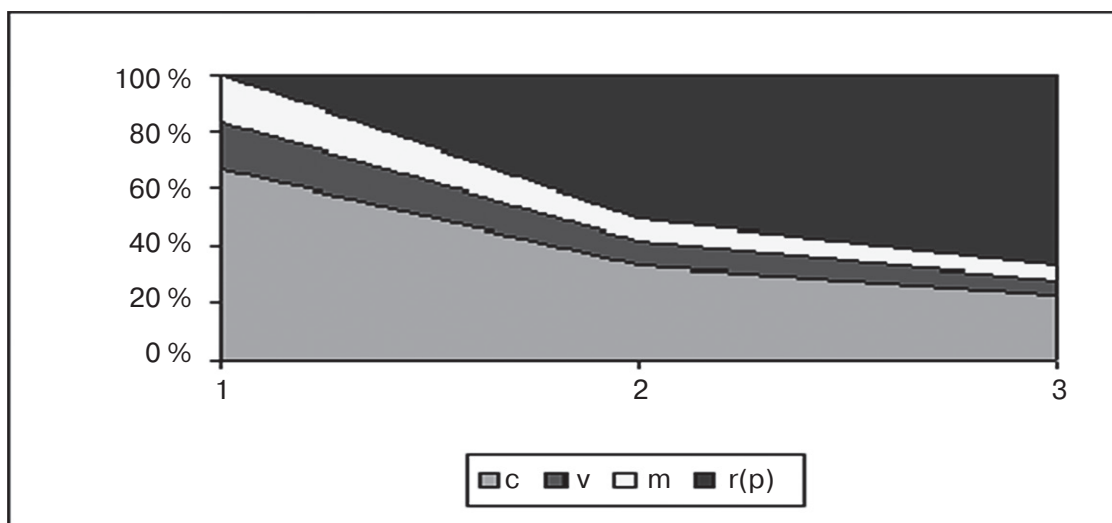


Рис. 2. Структура цінності продукції фірм відносно відстані до ринку

Ключовим питанням нової парадигми розвитку є сільськогосподарська структурна політика, зокрема стимулювання наукової організації фірми. Йдеться про спеціалізацію господарств товарного типу при неухильному дотриманні вимог збереження родючості ґрунтів, виробництва й обігу необхідної кількості органічних добрив, що залежить від розвитку тваринництва. Аналіз ретроспективи показує тенденцію стрімкого скорочення поголів'я худоби, використання природних кормових угідь і посівів кормових культур.

Нова економічна політика у тваринництві пов'язується з можливістю економічного стимулювання процесів розвитку фермерства у програмі розвитку СГК України до 2030 р. На кінець прогнозованого періоду в Україні за оптимістичним сценарієм буде 14,8 млн га зернових (40,4 %), 6,8 млн га технічних та просапних товарних культур (18,6 %), 15 млн га становитимуть посіви кормових культур разом з природними кормовими угіддями (41 %). Прогнозована структура використання обмежених земельних ресурсів має свої

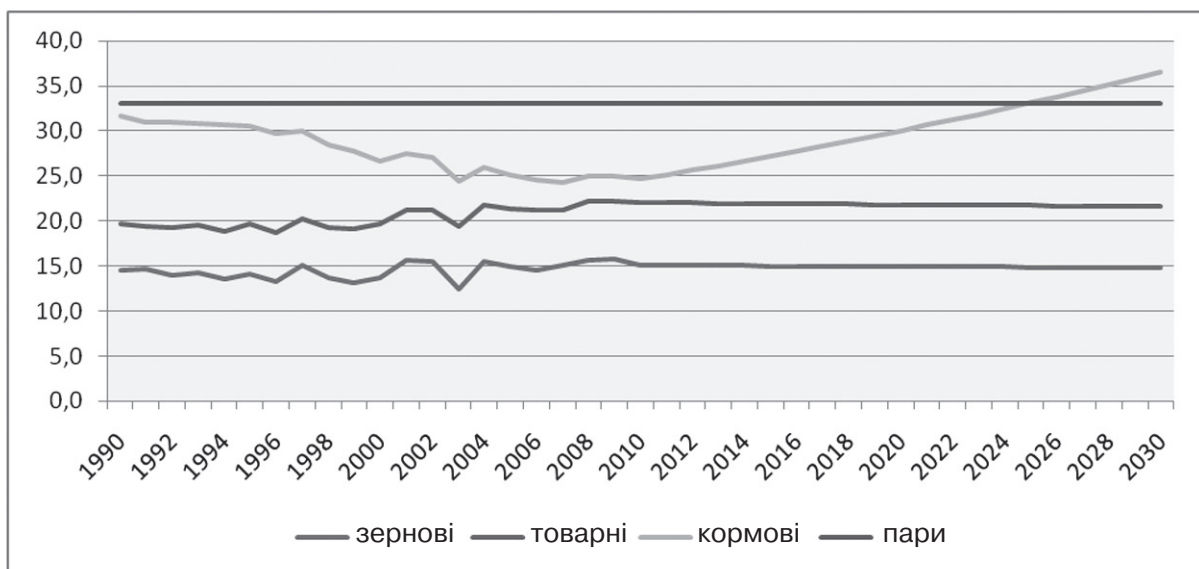


Рис. 3. Динаміка і структура використання сільськогосподарських земель (1990–2030)

екологічні чинники і переваги. Тільки за такого співвідношення товарного землеробства і тваринництва буде забезпечена аграрна сфера в Україні від виснаження ґрунтів (рис. 3).

Пропонований сценарій розвитку СГК заснований на принципах вільного підприємництва і ринку в рамках обраної спеціалізації. Зернове господарство і виробництво технічних культур мають бути організованими за державними програмами реалізації експортного потенціалу України. Господарства цього сектору СГК мають бути крупними корпоративними або кооперативними. Розвиток плодоовочевого комплексу переважно пов'язується з діяльністю спеціалізованих консервних комбінатів, фірм і приватних господарств різних форм організації. Фермерство у тваринництві структурується ринком на крупне, середнє й дрібне на обмежених ресурсах природних кормових угідь. Ресурси ріллі мають надаватися фермерам на пільгових умовах, що буде фактором розвитку ринку кормів для великої рогатої худоби. Свилярство і промислове птахівництво розвиватимуться з урахуванням потенціалу ринків попиту на продукт і пропозиції спеціалізованих кормових ресурсів.

Одним з найгостріших і складних є питання фінансування інноваційного розвитку. 20-річний аналіз показує, що політика пошуку зарубіжного інвестора за відсутності вільного ринку сільськогосподарських земель була неефективною. Провальною виявилася ідея іпотечного кредитування сільського товаровиробника під заставу землі. Прогнозувати наслідки продажу земель України зарубіжним інвесторам — справа невдячна, але конче необхідна для попередження революції. Будь-які розрахунки ефекту від ринкового обігу землі є примарними. Тому розглядати нову парадигму розвитку СГК України пропонується без оцінки реальної ринкової вартості землі на засадах автаркії його економіки. Принциповою є політика первинності та самодостатності сільського господарства. Про це свідчить вся історія суспільного розвитку до капіталізму. Тому звернемося до теоретичного аналізу принципів самофінансування.

Проблема самофінансування належить до ендогенного рівня за умови стабільності світового ринку сільськогосподарської продукції. На цьому рівні стоять ключові питання ефективності використання земель, зокрема насінництва, запровадження нових сортів, пошуку технологій, обґрунтування системи добрив, засобів захисту рослин, — усього того, що підвищує врожайність або продуктивність худоби. Характерними для рослинництва є вилучення ресурсів для внутрішніх потреб тваринництва поза ринком, що викликає необхідність поглиблення програми розвитку.

Відомо, що продукт СГК розподіляється за принципами балансування внутрішніх потреб (насінневий і фуражний фонди) і потенційного експорту за межі системи. Якщо уявити певний вектор ринкових цін кінцевої продукції (p), потенційний обсяг виробництва (B), кількість продукції для внутрішнього використання (Q) і призначеної для реалізації (Y), то баланс потоків продукту можна записати наступним чином:

$$\langle p, Q \rangle + \langle p, Y \rangle = \langle p, B \rangle, \quad (1)$$

де вирази $\langle p, B \rangle$, $\langle p, Y \rangle$, $\langle p, Q \rangle$ є скалярними добутками векторів.

Продукт просторового СГК у формулі (1) розпадається на потоки засобів виробництва $\langle p, Q \rangle$ і вартості продукту на ринок $\langle p, Y \rangle$, що стає джерелом фінансування інвестицій. На цій схемі вибудовується теорія самодостатності первинної (добувної) галузі — галузі сільського господарства. Місця для зарубіжних інвестицій цій схемі немає і бути не може: товарний продукт СГК $\langle p, Y \rangle$ є джерелом інвестицій і коштів на оплату послуг. На макрорівні СГК сума виручки від продажу продукції балансує платоспроможний попит на ресурси виробництва, що можуть бути оцінені як скалярний добуток екзогенних цін на обсяги залученого фізичного капіталу, послуг і праці $\langle c, G \rangle$. Інвестиційні витрати є диференційованими відносно розміру фермерського господарства, обсягу залучених природних ресурсів:

$$\langle c, G \rangle = \langle pY \rangle. \quad (2)$$

З урахуванням теорії сільськогосподарської ренти треба говорити про диференці-

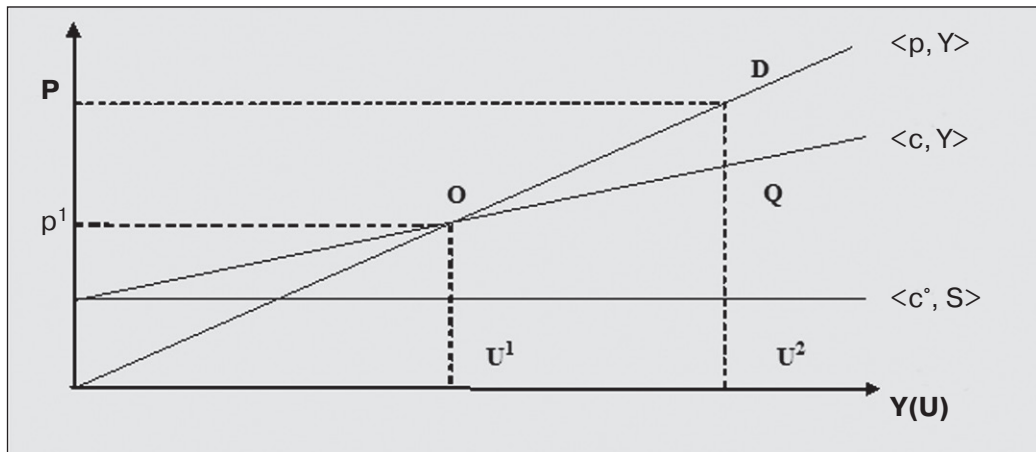


Рис. 4. Лінійна модель самофінансування СГК

ацію і витрат, і обсягів товарної продукції, а тому спроможність до самофінансування інноваційно-інвестиційного процесу в СГК залежить виключно від продуктивності наших ресурсів (рис. 4).

Точка економічної байдужості "0" відображає рівність витрат і доходів системи СГК, а також певний критичний рівень витрат і доходів з одиниці ресурсів, що задовольняє вимогу рівноваги економіки без зарубіжних інвестицій. Для реалізації програм розвитку необхідно збільшувати продуктивні витрати та отримати зростання врожайності (продуктивності) природних ресурсів. Інвестиційна складова є ознакою сталою і залежною від обсягу залучених у виробництво природних ресурсів. Нова парадигма розвитку сільськогосподарства включає формулу "з більшими витратами до більшої продуктивності" на відміну від гасла: "меншими витратами — більше продукції". Основна ідея інноваційного розвитку — оптимізувати продуктивні сили у своїй взаємодії з природно-кліматичними ресурсами і розмірами господарських систем.



Література

1. Україна: сільськогосподарський сектор у перехідний період. — Світовий банк. Вашингтон, 1995. — 204 с.
2. Балабанов В. С., Борисенко Е. Н. Экономический механизм отношений в СХК Украины // Продоволь-

ственная безопасность (международные и внутренние аспекты). — М.: Экономика, 2002. — С. 282–293.

3. Реформування сільського господарства в Україні: широке поле / За ред. Ш. Крамона-Таубаделя, Л. Штріве. — К.: Фенікс, 1999. — 280 с.

4. Штріве Л., Галушко В., Крамон-Таубадель Ш. Забезпечення продовольчої безпеки в Україні // Політика і розвиток сільського господарства в Україні / За ред. Ш. Крамона-Таубаделя, С. Зорі, Л. Штріве. — К.: Альфа-Принт, 2001. — С. 126–149.

5. Лисецький А. С., Хвесик М. А. Продовольча безпека України. — К.: РВПС НАН України, 2008. — 159 с.; Лисецький А. С. Продовольча безпека України: теорія, методологія, емпіричний аналіз. — К.: Оріяни, 2005. — 374 с.

6. Концепція формування цінового механізму на продукцію аграрного виробництва // Економіка СГК. — 2008. — № 1. — С. 5–18.

7. Ціноутворення та нормативні витрати в сільському господарстві (теорія, методологія, практика) у 2-х т. Т. 1. Теорія ціноутворення та технологічні карти вирощування сільськогосподарських культур / За ред. П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника, М. В. Зубця, В. Я. Меселя-Веселяка. — К.: ННЦ ІАЕ, 2008. — 698 с.; Т. 2. Нормативна собівартість та ціни на сільськогосподарську продукцію / За ред. П. Т. Саблука, Ю. Ф. Мельника, М. В. Зубця, В. Я. Меселя-Веселяка. — К.: ННЦ ІАЕ, 2008. — 650 с.

8. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158. — К.: Мін-во аграр. політ., 2007. — 70 с.

9. Лисецький А. С. Рентні відносини в системі модернізації національного господарства: Монографія // Сільськогосподарська рента в системі модернізації агропромислового комплексу / За ред. Б. М. Данилишина. — К.: РВПС НАН України, 2007. — 518 с.

10. Бодриков М. Классическая теория ценности: современное звучание нерешенных проблем / Вопр. экон., 2009. — № 7. — С. 97–118.

11. Сільськогосподарський комплекс України: соціально-економічні пріоритети розвитку / За ред. М. А. Хвесика, А. С. Лисецького. — К.: РВПС України НАН України, 2009. — 216 с.

Нова парадигма розвитку сільського господарства включає формулу “з більшими витратами до більшої продуктивності” на відміну від гасла “меншими витратами — більше продукції”. Основна ідея інноваційного розвитку — оптимізувати продуктивні сили у своїй взаємодії з природно-кліматичними ресурсами і розмірами господарських систем.

Новая парадигма развития сельского хозяйства включает формулу “с большими затратами к большей производительности” в отличие от лозунга: “меньшими затратами — больше продукции”. Основная идея инновационного развития — оптимизировать производительные силы в своем взаимодействии с природно-климатическими ресурсами и размерами хозяйственных систем.

The new paradigm of agricultural development including formula “with greater costs to greater productivity” as opposed to the slogan: “lower cost — more production”. The basic idea of innovation development — optimize the productive forces in their interaction with climatic resources and the size of economic systems.

Надійшла 5 листопада 2012 р.

Л. В. РОМАНОВА**А. Ф. КРАСОВСЬКА****О. С. КОНДРАТЕНКО***Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ*

МАРКЕТИНГОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 112–120

Проблему планування маркетингової діяльності, яка є важливою складовою маркетингового управління підприємством, пропонується розглядати в контексті відходу від традиційного спрямування діяльності на збут та користь пріоритетних сучасних концепцій маркетингу із реального задоволення потреб споживачів, спираючись на приклади з практики.

Зміни в економіці, що були зумовлені фінансовою кризою 2008–2009 рр., супроводжувалися падінням виробництва та споживання, зниженням прибутковості бізнесу, тотальною економією витрат та кардинальним скороченням посад маркетологів. При цьому глобальні компанії з метою досягнення конкурентних переваг та захоплення ринку активно розвивають свою маркетингову діяльність в умовах кризи, адже саме вона забезпечує пристосування підприємств і організацій до зміни умов зовнішнього середовища.

Причина такого стану криється, на наш погляд, у тому, що в докризовий період маркетинг в Україні як діяльність не набув потрібного значення та не відповідав своїй ролі. В реальній практиці маркетологи не змогли запропонувати шляхи ефективного вкладання грошей у маркетингові інструменти, оскільки при домінуванні концепції збутової діяльності це непотрібно ні керівникам підприємств, ні маркетологам. Тому маркетинг не став визначальною функцією управління підприємством і не забезпечував досягнення успіху підприємств на ринку. У зв'язку з цим постає необхідність відійти від орієнтації маркетингу на збутову діяльність, що не

враховує запити та потреби споживачів, і на основі сучасного бачення концепції маркетингу розвивати маркетингову діяльність та її планування для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності вітчизняних підприємств.

Теоретичні проблеми маркетингового планування досліджувалися низкою зарубіжних та вітчизняних учених. Серед них, зокрема, Бест Роджер [14], Дж. Вествуд [3], Ф. Котлер [5], М. Мак Дональд [6], Дж. Шонессі [4], Р. Шоу [13], Ч. Шив [15], Л. В. Балабанова [1], М. І. Белявцев [2], А. В. Войчак [10], А. Ф. Павленко [10], В. П. Пилипчук [11] та ін. Проте, можливість застосування теоретичних висновків на практиці у вітчизняних умовах була недооціненою. Недостатньо опрацьованими є проблеми маркетингового планування в посткризовий період у контексті розвитку концепції маркетингу.

Виходячи з цього, здійснимо дослідження теоретичних і практичних аспектів маркетингового планування в контексті концептуальних маркетингових перетворень у посткризовий період.

Поняття *концепція* означає систему поглядів на те чи інше явище; спосіб розгляду певних явищ; загальний замисел. Відповідно до

класичного розуміння, що практично домінує в основній літературі з маркетингу, концепція маркетингу — це “визначення нужд і потреб цільових ринків і задоволення потреб споживачів ефективнішими ніж у конкурентів способами” [4]. Причому, вважається, що найважливішою умовою сучасного маркетингу має стати як виявлення нових, ще не задоволених потреб, так і задоволення вже відомих потреб [10; 9, 94].

На основі постійного моніторингу зовнішнього середовища та міркувань науковців і практиків щодо стану розвитку економіки, слід визначати час переходу до наступної, більш розвиненої маркетингової концепції [10, 140].

Роботу, яку виконують маркетологи, навіть у розвинених країнах трактують як зловісний інструмент масового переконання та безглузде витрачання грошей, а маркетинг характеризується словами: неосяжний, невідчутний, вартісний і ненадійний [13, 20].

Вважається, що причиною цього є зміна пріоритетів під впливом факторів зовнішнього середовища, коли замість вкладання коштів у підвищення якості продукції з метою задоволення потреб споживачів відбувається орієнтація на зниження витрат й отримання прибутку в короткостроковій перспективі. Але без прогресу в залученні і, особливо, утриманні споживачів забезпечити прибутковість компаній на перспективу є неможливим. У зв'язку з цим вчені США пропонують бізнесу повернутися до того часу, коли орієнтація на споживача була не декларацією, а наповнювалася реальним змістом [15].

Зазначене свідчить про необхідність зміни концепції маркетингу, що передбачає, зокрема, реальне спрямування бізнесу на споживача. Зміни слід пов'язувати також з ефективністю й окупністю маркетингових витрат, поєднанням цілей маркетингу з цілями власників компаній, що полягають у збільшенні вартості бізнесу. Більшість систем у бізнесі створені для контролю за витратами, доходами, заборгованістю, прибутками тощо, але основу ринкової ефективності визначають показниками ефективності й рентабельності маркетингу [14].

Таким чином, зміни маркетингової концепції вимагають іншої практики маркетингу і бізнесу в цілому. Компаніям потрібне нове бачення щодо здійснення маркетингової діяльності та конкурентної боротьби. У результаті кризи виникла потреба у всеосяжному, системному підході, не обмеженому традиційним застосуванням маркетингової концепції. Як альтернатива, Ф. Котлером [5, 43] пропонується концепція холістичного (цілісного) маркетингу, що передбачає орієнтацію на споживача та ґрунтується на плануванні, розробці, впровадженні маркетингових програм, процесів з урахуванням їх широти і взаємозалежності, ґрунтується на розширеному, інтегрованому підході і містить у собі чотири компоненти, зокрема, маркетинг відносин, інтегрований маркетинг, внутрішній маркетинг і соціально-відповідальний маркетинг [5, 162].

Маркетингова концепція вимагає не більше маркетингу, а кращого менеджменту і надання відповідного значення орієнтації на потреби споживачів у системі цілей підприємства [14, 4].

У зв'язку із зазначеним завданням менеджменту для забезпечення реальної орієнтації на споживача, цільову установку випуску товарів із забезпечення потреб споживачів необхідно поставити на перше місце. Маркетинг має пронизувати всю організацію, стати частиною посадових обов'язків кожного співробітника організації — від оператора з приймання замовлень до члена ради директорів. Його ціллю має бути не обман споживачів та фальсифікація іміджу компанії, а органічне введення споживача в процес створення товару і формування взаємодії з ним, щоб надати цим відносинам глибину і змістовність [15].

Соціально-відповідальний маркетинг передбачає розуміння етичного, екологічного, правового й соціального контекстів маркетингових заходів. Вплив маркетингової діяльності не обмежується компанією і її цільовим сегментом споживачів, а стосується суспільства в цілому. Соціальна відповідальність також передбачає з боку компаній увагу до тієї ролі, яку вони відіграють або можуть

відігравати у забезпеченні добробуту суспільства.

Тому після кризи менеджмент підприємств і організацій має повністю переосмислити свою філософію, концепції та інструментарій маркетингу. На нашу думку, успіху досягнуть лише ті компанії, які здійснюватимуть управління бізнесом на основі *холістичної* маркетингової концепції. Дж. Шонессі визначив такі ознаки концепції, як: наголос на вдосконаленні товару; стратегічне довгострокове й індикативне короткострокове планування; спрямованість маркетингової діяльності на споживача та прибутковість; знання конкурентів [4, 21–22].

У науковій літературі планування визначається як процес встановлення місії, цілей і стратегії розвитку організації, а ціль маркетингового планування полягає у створенні конкурентних переваг підприємства [6, 772]. Виходячи з цього, маркетингове планування визначають як управлінський процес створення та підтримання відповідності між цілями фірми та її потенційними можливостями в процесах господарської діяльності [11, 217].

Процес маркетингового планування включає в себе вісім етапів (рис. 1.).

Як показано на рис. 1, маркетингові дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища є початковим етапом планування, на його результатах ґрунтується розробка тактичних заходів.

Другий етап включає в себе аналіз сильних і слабких сторін підприємства. При цьому вивчають шляхи посилення позитивних якостей та подолання слабких “місць” у діяльності підприємства. Доцільно також вивчати можливі шляхи управління ними в процесі господарської діяльності.

Третій етап передбачає прогнозування обсягів продажу. Він включає в себе планування майбутніх продажів кількісними та якісними методами розрахунку.

На четвертому етапі встановлюються цілі маркетингової діяльності підприємства.

Важливим етапом є розробка стратегії маркетингу. Маркетингові стратегії — головні напрями маркетингової діяльності, дотримуючись яких організації прагнуть досягнути своїх маркетингових цілей. Маркетингова стратегія включає конкретні стратегії діяльності на цільових ринках, використаний при цьому комплекс маркетингу і витрати на маркетинг.

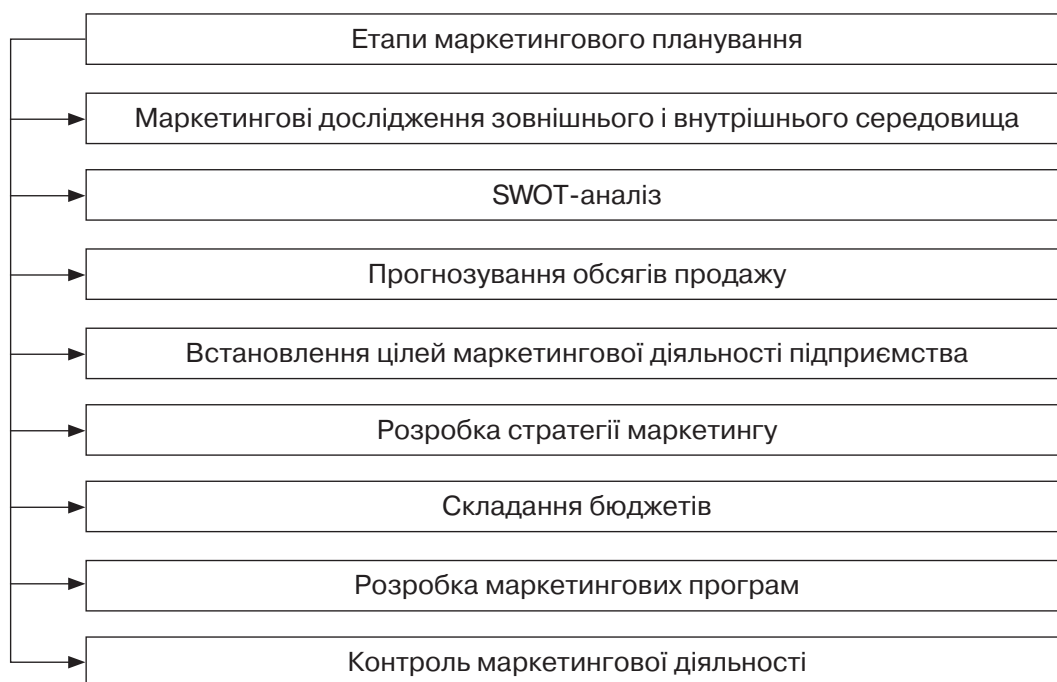


Рис. 1. Складові процесу маркетингового планування

Шостим етапом є складання бюджетів. Бюджет маркетингу – це розділ плану маркетингу, що відображає проектні величини витрат і прибутків. Величина прибутку обґрунтовується з огляду на прогнозні значення обсягу продажу й цін. Витрати визначаються як сума витрат по руху товару й маркетингу, останні в кожному бюджеті розписуються детально.

Наступний етап – розробка маркетингових програм. Це детальні програми, де визначають вид заходів, їх виконавців, терміни виконання, вартість та рішення щодо загальної узгодженості маркетингового плану. Передбачається розробка маркетингових програм щодо основних цілей та інструментів маркетингу, зокрема, товарної, цінової політик, розподілу та просування [1, 2].

На останньому етапі проводиться контроль маркетингової діяльності.

Виокремлюють традиційні і сучасні підходи до планування. У першому випадку за терміном виокремлюють довго-, середньо- та довгострокове планування. На сучасному етапі під впливом швидких і кардинальних змін складових середовища горизонти планування різко звузилися до кількох років [3].

Слід зазначити, що в основі плану лежать процедура прийняття замовлень та бюджет служби збуту (частина плану маркетингу), розрахунки за якими ґрунтуються на результатах та обліку цієї інформації. Адже підприємство може виробляти лише ту кількість товарів, які можуть купити споживачі. Тому саме на основі замовлень формуються плани виробництва, закупівель, рівень запасів, над-

ходження грошових коштів та, за необхідності, обсяг кредитних запозичень.

Проте, при цьому обов'язково слід враховувати думку споживачів щодо бажання придбати цю продукцію. Відомо, що метою збуту є переконання покупця придбати запропонований продукт. Але поділ функцій збуту та маркетингу між підрозділами створює складнощі при залученні до маркетингової діяльності та планування маркетингу працівників торгівельних підрозділів [3]. Це створює основну проблему реалізації сучасної концепції маркетингу на підприємстві, коли не досягається очікуваний рівень ефективності планування й управління маркетингом.

Розглянемо процес планування обсягів продажів на прикладі ТОВ “8-800”, що надає інформаційно-довідкові послуги, послуги автоматичного розподілу дзвінків, маркетингових опитувань, телеголосування, просування сайтів, мобільного маркетингу, реклами в соціальних мережах та ін. Успішність цього підприємства завдячує передусім професійному маркетинговому управлінню і, зокрема, маркетинговому плануванню, що дає підстави проаналізувати відповідні процеси на його прикладі.

Для розробки ефективного маркетингового плану, як було підкреслено вище, потрібно розробити прогноз обсягів продажу, який ми виконали на нашому прикладі, з використанням методу екстраполяції тренду, що передбачає продовження виявленої в процесі аналізу тенденції. Для прогнозування обсягів продажу потрібні дані за кілька минулих років. Ця інформація допоможе, по-перше,

Таблиця 1

Обсяги продажу за 2006–2010 рр.

Роки	Обсяг продажу, грн			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
	у 1	у 2	у 3	у 4
2006	132693	173626	211944	243574
2007	147437	192918	235493	270638
2008	338588	443034	540807	621517
2009	738010	621286	549165	569355
2010	415858	530796	680163	919607

проаналізували продажі минулих років, по-друге, визначити наявність закономірної сезонності. А також, на основі цих даних, можна визначити тенденцію (тренд) зміни продажів з урахуванням сезонності.

Метою прогнозування є складання обсягу продажу на наступний рік, проте, для більш наочного відображення ситуації та спостереження за динамікою, включимо в прогноз два наступні роки [7, 24].

Дані про обсяги продажів за останні 5 років у розрізі кварталів подано в табл. 1. Для виявлення тренду за даними табл. 1 доцільно побудувати пряму лінійної регресії [12, 15]:

$$Y = a + bt, \quad (1)$$

$$a = (\sum t^2 \cdot \sum y - \sum t \cdot \sum yt) / (n \sum t^2 - \sum (t)^2), \quad (2)$$

$$b = (\sum yt - a \sum t) / \sum t^2, \quad (3)$$

де y — обсяг продажу відповідного періоду; t — відповідний період; n — кількість періодів.

У результаті розрахунків отримуємо рівняння тренду $Y = 78170,84 + 33395,68 t$.

Оскільки бізнес-активність у сфері, яка розглядається як приклад, має сезонний характер, доцільно розрахувати індекс сезонності, який показує, на скільки відсотків відхиляється обсяг продажу певного кварталу від середньоквартальної величини в той чи інший бік під впливом чинників сезонного характеру.

Індекс сезонності визначається за формулою:

$$i_c = \frac{\bar{y}_i}{\bar{y}}, \quad (4)$$

$$\bar{y}_i = \frac{\sum y_i}{k} \quad (5)$$

$$\bar{y} = \frac{\sum \bar{y}_i}{n} = \frac{\sum \sum y_{ij}}{k \cdot n}, \quad (6)$$

де $\bar{y}_i$ — середній обсяг продажу за прийнятий проміжок часу; $\bar{y}$ — середнє значення показника за весь період; k — кількість років; n — кількість кварталів [16, 641].

Отримаємо індекс сезонності кварталів. Для першого кварталу індекс сезонності становить 0,9487, для другого кварталу — 0,972, третього — 1,0065 і четвертого — 1,073.

Прогнозування обсягів продажу не може бути абсолютно точним через вплив майбутніх факторів, які важко передбачити. Тому необхідно визначити межі помилки, або інтервал, в якому може коливатись обсяг продажу відповідно до цього тренду. Інтервал коливань обсягів продажу розраховуємо за формулою:

$$2\delta = 2 \cdot \sqrt{D}, \quad (7)$$

де $D = 1/(n-1) \cdot \sum (ti - ticp)^2$ [12, 321].

Результати розрахунку верхнього і нижнього інтервалів коливань обсягів продажу підприємства на 2011–2012 рр. наведено в табл. 2.

Прогнозований обсяг продажу на 2011–2012 рр. наведено в табл. 3.

Для підвищення якості прогнозів вважаємо за доцільне застосувати такий якісний метод складання прогнозів, як модель очікування споживача на основі опитування клієнтів організації. В анкеті клієнт має оцінити власні потреби в майбутньому, а також нові потреби. Зібрані таким шляхом прогнозні дані далі коригуються щодо пере- або недооцінки [8, 121].

Для наочності подамо ці дані у вигляді графіка (рис 2.)

Таблиця 2

Інтервали коливання обсягів продажу ТОВ “8-800” на 2011–2012 рр.

Рік		1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
2011	верхн.	795912,3	823834,1	876361,1	986605,8035
	нижн.	683091,4	756061	827214	901118,7971
2012	верхн.	922643,7	953648,9	1028985	
	нижн.	809822,9	885875,8	961667,5	

Таблиця 3

Прогноз обсягів продажу ТОВ “8-800” на 2011–2012 рр.

Рік	Обсяг продажу			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
2006	132693,3	173626,2	211943,7	243574,2
2007	147437	192918	235493	270638
2008	338587,5	443034,2	540807,2	621517,3
2009	738010	621286	549165	569355
2010	415858	530796	680163	919607
2011	739501,9	789947,5	851787,6	943862,3
2012	866233,3	919762,3	986241	

У результаті опитування споживачів, майбутній обсяг продажу від існуючих клієнтів становить 2950150 грн, це 88,7 % від загального прогнозованого обсягу продажу. Відповідно 11,3 % обсягу сукупного продажу припадає на нових клієнтів. Тому в маркетинговому плані потрібно виділити кошти на здійснення заходів із залучення нових клієнтів, або в разі відсутності наявних коштів — скоригувати обсяг продажів. Розробку цього прогнозу здійснено в 2010 р. і фактичні дані 2011 р. підтвердили правильність такого підходу. До того ж, на основі розрахунків прогнозу керівництво компанії виділило потрібні кошти для залучення нових споживачів.

Важливу роль в управлінні маркетинговою діяльністю, її плануванні з метою практичної спрямованості на запити і потреби споживачів, відіграє впровадження на підприємстві CRM-системи (CRM — це Customer Relationship Menegment, тобто менеджмент відносин зі споживачами). CRM-системи дають змогу, ґрунтуючись на даних про клієнтів, про їх потреби і переваги, визначати не тільки очікування, а й прибутковість кожного клієнта, підвищити його лояльність і розробити стратегію утримання. За допомогою CRM-систем можна отримувати доволі точну картину роботи маркетингового відділу і правильно ставити перед ним завдання,

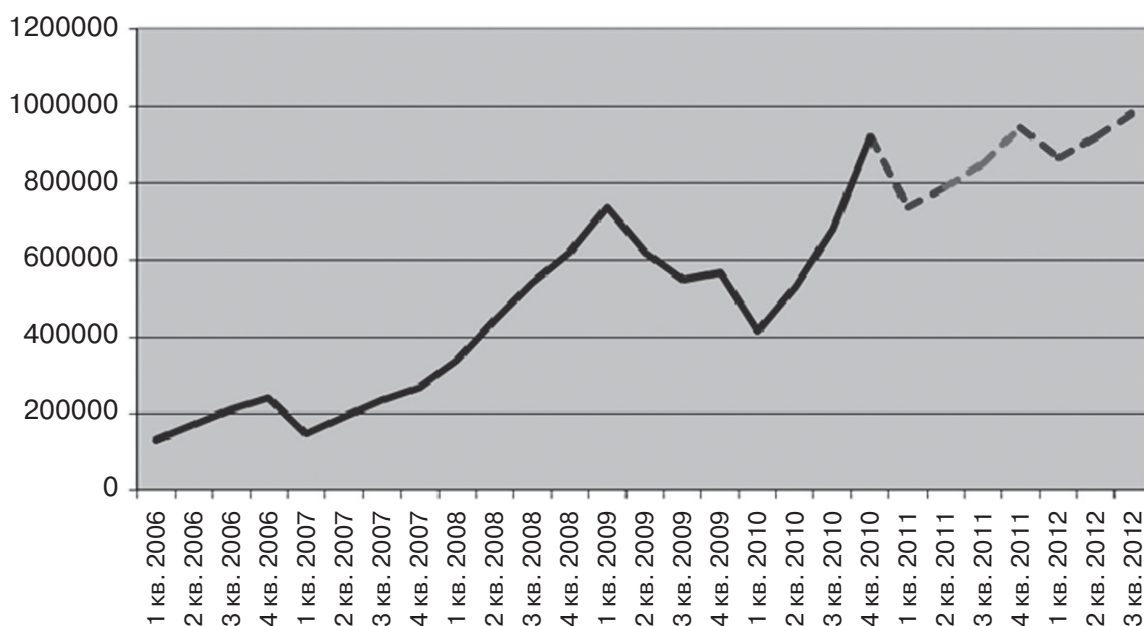


Рис. 2. Динаміка обсягів продажу за прогнозом на 2011–2012 рр.

а також підвищувати віддачу від здійснених заходів і давати їм об'єктивну оцінку.

CRM-системи допомагають централізовано зберігати всю інформацію про клієнтів, партнерів та інших контрагентів. Працівники різних відділів можуть вводити, переглядати й активно використовувати цю інформацію в роботі. У результаті поліпшується координація діяльності всіх підрозділів компанії, у першу чергу відділів продажів і маркетингу.

Якщо раніше інформація про клієнтів була доступна і зрозуміла тільки відділу продажів, то тепер її можуть використовувати співробітники всіх підрозділів, що дає можливість компанії працювати як єдина команда. Наприклад, відповідаючи на телефонний дзвінок, співробітник за допомогою CRM-модуля легко може отримати інформацію про клієнта, необхідну для з'ясування запиту.

У CRM-системі є можливість створювати пропозиції для наявних і потенційних клієнтів і з їх урахуванням прогнозувати продаж. З цією метою контрагентам відправляються інформаційні листи, новини, каталоги продукції та інші документи, що покладено на функцію розсилки в CRM-системі.

Таким чином, ця система допомагає керівникам відділу маркетингу керувати роботою менеджерів з продажу, досягаючи поставлених цілей і постійно підвищуючи ефективність діяльності. Вона автоматизує проведення маркетингових кампаній, збирання інформації про наявних і потенційних клієнтів, постачальників та партнерів.

Система формує такі ключові можливості:

- створення маркетингових кампаній для будь-яких груп бізнес-відносин, залежно від інформації, зареєстрованої CRM;
- управління маркетинговими кампаніями;
- зв'язок кампаній з опитуваннями, проектами і відгуками;
- автоматичне створення завдань при синхронізації з CRM;
- розрахунок ROI завдяки зв'язку кампаній з проектами;
- ведення кампаній через електронну пошту, Інтернет, факс, розсилка листів або

телефонні дзвінки за попередньо складеними списками;

- потужні засоби аналізу діяльності у сфері продажів;
- ефективні засоби аналізу кон'юнктури ринку;
- подання великих обсягів даних у наочному графічному вигляді;
- контроль і аналіз діяльності відділу продажів;
- цілісний підхід до обслуговування клієнтів;
- оптимізація діяльності з продажів та маркетингу з метою зниження витрат і підвищення ефективності.

Таким чином, CRM-система дає можливість контролювати досягнення менеджерів з продажів за допомогою графічних інструментів, порівнюючи фактичні продажі з плановими значеннями.

Відповідно, у CRM-системі всі маркетингові дані зберігаються в єдиному місці у структурованому й зручному для аналізу вигляді, що допомагає ефективніше виявляти потреби клієнтів і приймати найкращі рішення.

Крім того, CRM-система у сфері управління маркетингом дає змогу постійно збирати інформацію про переваги клієнтів, ідентифікувати їх і ефективно класифікувати відповідно до потреб. Маючи постійний доступ до повної інформації про клієнтів, співробітники відділів продажів і маркетингу зможуть більш точно прогнозувати їх поведінку. До того ж, система допоможе виявляти тих клієнтів, які можуть принести компанії найбільший прибуток, аналізувати маркетингову інформацію для пошуку нових можливостей, швидко реагувати на зміни ринку.

Варто зазначити, що функціональність управління маркетингом у CRM-системі допомагає виявляти і класифікувати потенційних клієнтів. Усі дані по маркетингових акціях при цьому представлені в єдиному вікні, що полегшує їх пошук і аналіз.

Для аналізу ефективності маркетингових кампаній також можна використовувати збережену в системі інформацію про сегментацію ринку, порівнявши її з отриманими від-

гуками клієнтів. Крім того, можна в режимі реального часу знаходити величину ROI, відстежуючи зв'язок між маркетинговими акціями і проектами компанії і порівнюючи зусилля, витрачені на маркетинг, з реальним доходом від відповідних проектів.

Отже, можемо зробити такі висновки:

1. Безліч змін, що сталися у період кризи, потребують іншої практики маркетингу і бізнесу в цілому. Компаніям потрібне нове бачення щодо здійснення маркетингової діяльності та конкурентної боротьби. В результаті кризи виникла потреба у всеосяжному, системному підході, не обмеженому традиційним застосуванням маркетингової концепції. Необхідно відійти від традиційних підходів, які передбачали передусім орієнтацію на збутову діяльність, що не враховувала запити та потреби споживачів.

2. Менеджмент підприємств і організацій має повністю переосмислити свою філософію, концепції та інструментарій маркетингу. Успіху досягнуть ті компанії, які здійснюватимуть управління бізнесом на основі холістичної маркетингової концепції.

3. Роль маркетингового планування зростає, наповнюється новим змістом під впливом трансформації концепції маркетингу, і від рівня його здійснення залежить ефективність підприємств та організацій.

4. Для підвищення якості прогнозів застосовується такий якісний метод складання прогнозів, як модель очікування споживача. Практично показано, що в результаті опитування споживачів може бути встановлено майбутній обсяг продажу за рахунок існуючих клієнтів в абсолютному вимірі та у відсотках до загального прогнозованого обсягу продажу. Відповідно, інша частина обсягу сукупного продажу припадає на нових клієнтів.

5. Упровадження CRM-системи дає можливість, ґрунтуючись на даних про клієнтів, їхні потреби й переваги, визначати не тільки очікування, а й прибутковість кожного клієн-

та, підвищити лояльність і розробити стратегію їх утримання.



Література

1. Балабанова Л. В. Маркетинг: Підручник: 2-ге вид., перероб. і допов. — К.: Знання-Прес, 2004. — 645 с.
2. Белявцев М. І. Маркетинговий менеджмент: Навч. посіб. — К.: ЦНЛ, 2006. — 408 с.
3. Вествуд Дж. Что такое маркетинговый план // Фрагмент из книги маркетинговый план. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.Marketing.Spb
4. Дж. О'Шонесси. Конкурентный маркетинг: Стратегический подход / Пер. с англ., под ред. Д. О. Ямпольской. — СПб.: Питер, 2002. — 864 с.
5. Котлер Ф., Келлер К. Л. Маркетинг менеджмент. — СПб.: Питер, 2009. — 816 с.
6. Мак-Дональд М. Разработка и осуществление плана маркетинга // Маркетинг / Под ред. М. Бейкера. — СПб.: Питер, 2002. — С. 772–792.
7. Маркетинг: Хрестоматия. Т. 4 / Ред. В. И. Видяпин. — СПб.: Питер, 2004. — 1131 с.
8. Мостенська Т. Л. Основи маркетингу: Навч. посіб. — К.: Кондор, 2005. — 240 с.
9. Мних М. В. Організація маркетингової політики на підприємстві: Посібник. — К.: Знання України, 2004. — 263 с.
10. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг: Підруч. — К.: КНЕУ, 2003. — 246 с.
11. Пилипчук В. П., Оснач О. Ф., Коваленко Л. П. Промисловий маркетинг: Навч. посіб. — К.: Центр навч. л-ри, 2005. — 264 с.
12. Примак Т. О. Маркетинг: Навч. посіб. — 2-ге вид., випр. і допов. — К.: МАУП, 2007. — 228 с.
13. Шоу Р., Меррик Д. Прибыльный маркетинг: окупается ли ваш маркетинг? / И. Коберник. — К., 2007. — 496 с.
14. Бест Р. Маркетинг от потребителя // Эффективность и рентабельность маркетинга. — Изд-во "Манн, Иванов, Фербер". — 2008.
15. Шив Чарльз Д. Курс МВА по маркетингу / Чарльз Д. Шив, Александр Уотсон Хайем / Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 717 с.
16. Холленсен С. Глобальный маркетинг / Пер. с англ. Е. Носовой, К. Юрашкевича. — М.: Новое знание, 2004. — 832 с.

Упровадження маркетингового планування як ефективного управлінського процесу із забезпечення конкурентоспроможності на вітчизняних підприємствах гальмується застарілими концепціями маркетингової діяльності. Розв'язанню проблеми може зарадити застосування концепцій

маркетингового планування, що спрямовані на задоволення потреб та очікувань споживачів.

Внедрение маркетингового планирования как эффективного управленческого процесса по обеспечению конкурентоспособности на отечественных предприятиях тормозится устаревшими концепциями маркетинга. Решению проблемы может помочь применение концепций маркетингового планирования, направленные на удовлетворение потребностей и ожиданий потребителей.

Implementation of marketing planning as an effective management process to ensure the competitiveness of domestic enterprises is hampered outdated concepts of marketing. Solution would rectify the application of the concepts of marketing planning, aimed at meeting the needs and expectations of consumers.

Надійшла 1 жовтня 2012 р.

ШЛЯХИ ПОМ'ЯКШЕННЯ НЕГАТИВНИХ НАСЛІДКІВ СВІТОВОЇ РЕЦЕСІЇ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 121–125

Аналізуються шляхи можливого пом'якшення негативних наслідків світової рецесії на економіку України з урахуванням впливів боргової кризи ЄС та потенціалу розвитку країни.

Незважаючи на те, що поточні рівні спаду світової економіки не визначені як довгострокове явище [1–3], експерти очікують другу хвилю економічної рецесії найближчим часом. Спад ділової активності, зменшення обсягів виробництва і послуг, прискорене зростання бюджетних дефіцитів, скорочення споживання, зростання рівнів безробіття та інфляції, соціальна незахищеність все більшою мірою демонструють ознаки невдалих дій з подолання наслідків не лише в окремих країнах, а навіть регіонах світу. Насторожує як поглиблення і масштабність зазначених явищ, так і непередбачуваність наслідків цих подій для України та світової економіки в цілому. У зоні ризику повторної хвилі економічної рецесії 2007–2009 рр. опинилися не лише провідні країни та регіони світу (США, Японія, країни PIGS), а й більшість країн, що розвиваються. При цьому залишаються невизначеними масштаби і час, коли і де це може трапитись. В умовах, коли практично всі без винятку структурні дисбаланси й перекоси світової фінансово-економічної системи, незважаючи на певні зусилля країн “великої сімки” і навіть “великої двадцятки”, ефективно не вирішуються, важко прогнозувати інший, оптимістичний розвиток подій.

На початку липня 2011 р. спостерігалася паніка на всіх світових фінансових ринках, якій наслідувала хвиля розпродажів ризикованих активів через загострення боргових проблем Греції, що є небезпекою фінансовій

стабільності зони євро. Проте перспективи подолання боргової кризи та рекапіталізації банківської системи Греції поліпшилися з наступною заміною прем'єра на більш лояльну до Брюсселя фігуру. Ця заміна була цілком очікуваною, оскільки розвиток подій за сценарієм Папандреу загрожував посиленню дезінтеграційних процесів у Єврозоні.

На тлі попередньої хвилі економічного занепаду у розвинених країнах відбувалося стрімке розширення кредитування домашніх господарств, корпоративного сектору, що зумовило відповідне зростання державних у тому числі й адміністративних витрат, і сприяло безпрецедентному росту споживання. А це, у свою чергу, здійснювалося переважно за рахунок зростання боргового навантаження та проїдання власного капіталу. При цьому найкрупніші міжнародні банки та світові фінансові організації найактивнішим чином сприяли втягуванню країн Південної та Східної Європи до системи нееквівалентного зовнішньоекономічного обміну за рахунок прискореного збільшення боргового тягара та цілеспрямованих дій з деіндустріалізації регіону і наступним перетворенням цих країн у ринки збуту для продукції глобальних ТНК.

Водночас пожвавлення на фінансових ринках та стрімке зростання котирувань, що було зумовлено негативною інформацією по боргових зобов'язаннях країн Єврозони, носило спекулятивний характер та відбивало

бажання відіграти падіння останніх місяців 2011 р. і завершити рік у “зеленій зоні” (плюсах). На цьому також позитивно відбилися домовленості про списання 50 % боргу Афін та отримання екстреного траншу фінансової допомоги у розмірі 130 млрд євро. Проте такі заходи у принципі не здатні розв’язати глибинні проблеми ні Греції, ні Португалії, ні Ірландії та Іспанії (країн PIGS), й практично усієї Східної Європи, оскільки їм просто немає чого запропонувати європейському ринку внаслідок відсутності конкурентоспроможних виробництв та сталих джерел прибутку. За такої ситуації вступ України до ЄС є насамперед інтересом Європи, а не навпаки, оскільки Україна має конкурентні галузі (металообробка, літакобудування, хімічна промисловість), наявний природний капітал (земельні, водні, мінеральні ресурси), дешеві кваліфіковані трудові ресурси плюс потенційний ринок збуту — 45 млн споживачів.

Очевидним є і той факт, що без розвитку новітніх технологій, відродження конкурентоспроможних виробництв та проведення активної антимонопольної політики ні периферійна Європа, ні Україна не в змозі подолати системну кризу. До того ж, заходи бюджетної економії, що передбачають скорочення витрат на освіту, медицину, пенсії, соціальні пільги, без стимулювання підприємницької ініціативи, державної підтримки економіки та обмеження впливу світових монополій може привести до ще більшої деградації економіки і загострення соціальних конфліктів.

Боргову кризу, дефіцит бюджету та рівень безробіття неможливо подолати за наявними темпами зростання економіки (табл. 1). А такий захід, як реструктуризація боргових зобов’язань, у принципі не здатний розв’язати структурних проблем в економіці країн периферійної Європи, зокрема на тлі народження бюджетної кризи у ряді системоутворюючих ЄС країн (Франції та Німеччини). До того ж, існує точка зору, що кризові явища в ЄС — це наслідок кризи самої моделі європейської інтеграції, яка здійснювалася протягом останніх 30-ти років у напрямку на південь і схід, головним чином, в інтересах найкрупніших західноєвропейських корпорацій і міжнародних банків. Під наголоси про входження до лона європейської цивілізації та лібералізації зовнішньоекономічних відносин, зняття обмежень та транскордонний рух капіталів, товарів і послуг відбувався розпродаж найрентабельніших і конкурентоспроможних виробництв.

При цьому ті компанії і навіть галузі, що являли небезпеку для ринкових позицій європейських ТНК, поглиналися, закривалися чи банкрутіли. Треба віддати належне, що більшість промислових підприємств і банків, не витримуючи конкуренцію з міжнародним капіталом, через ряд об’єктивних причин (вартість капіталу, ефект масштабу виробництва, трансфертне ціноутворення, міцне політичне лобі та ін.) були змушені або об’явити себе банкрутами, або вписатися у відтворювальний контур західно-

Таблиця 1

Макроекономічні показники країн Європи на початку 2010 р.

Країни	Державний борг, % ВВП	Зовнішній борг, % ВВП	Дефіцит бюджету, %	Рівень безробіття, %	Економічне зростання, %
Великобританія	68,1	320,4	11,5	7,6	-4,9
Ірландія	64,0	925,3	14,3	11,9	н.д.
Греція	115,1	170,0	13,5	16,5	-2,0
Португалія	76,8	232,3	9,4	9,6	-2,7
Італія	115,8	118,4	5,3	7,8	-5,0
Іспанія	53,2	168,1	11,2	9,0	-3,6
Україна	93,5	39,8	5,0	9,0	+ 4,3

Джерело: Європейський центральний банк [4]

європейських монополій на умовах аутсорсингу.

Тому в умовах, коли економіка (наприклад, Греції) скорочується на 5,5 %, промислове виробництво падає на 11,7 %, роздрібні продажі — на 4,3 %, а рівень безробіття сягає 16,5 % і до того ж бюджетний дефіцит зростає до 13,5 % ВВП, навіть масштабна реструктуризація боргу не здатна вирішити жодних соціально-економічних проблем. Така ситуація притаманна всім іншим найбільш уразливим країнам РІО8, проблема яких полягає у тому, що вони неконкурентні на ринку Об'єднаної Європи.

Протягом останніх років, за офіційними джерелами інформації, економіка України, навпаки, характеризувалася високими темпами зростання (до 7,2 % у жовтні 2011 р., за прогнозом — 3,5–5,5 % за рік), низьким дефіцитом бюджету (4 %), невеликою інфляцією (7,5 % річних) та поліпшенням позиції платіжного балансу (табл. 2). Таке сполучення чинників можна визначити як “сприятливе макроекономічне коло”. Проте на тлі кількох років економічного зростання спостерігаються “уповільнення” темпів поліпшення життя багатьох працюючих і погіршення добробуту пенсіонерів, жителів сільської місцевості й інших уразливих груп населення. І це істотно впливає на політичний процес, а з наближенням президентських виборів цей вплив посилюватиметься. На жаль він не зникне й після них. У цьому контексті політичній еліті потрібно буде вирішувати два основних завдання — знайти способи інтенсифікації

темтів економічного зростання і забезпечити поліпшення умов життя для найнезахищеніших груп населення.

Нині економіка України — одна з динамічніших серед усього зростаючого регіону СНД. За останні п'ять років темпи зростання в країні становили у середньому понад 7 % на рік, реальний щорічний приріст інвестицій теж перевищував 6–9 %, проте з 2009 р. виявляє ознаки сталого скорочення у середньому на 2–3 % за рік. Інфляція вимірювалася однозначними числами, а обмінний курс гривні залишався стабільним; при цьому в умовах світової кризи країна зберегла конкурентоспроможність певних експортних галузей (зокрема, ракето- і літакобудування). У результаті скорочення негативного сальдо платіжного балансу відбулося певне накопичення валютних резервів.

Зважаючи на обсяги тіньової економіки, які, за оцінками експертів, в Україні вищі, ніж у країнах ЦСЄ, оцінка зростання ВВП, яка спостерігається останнім часом, навряд чи занижена. Тому, щоб наблизитися до країн Європи за рівнем добробуту, Україні необхідно забезпечувати довгострокове економічне зростання.

Економічний підйом України спирався на дві основні групи чинників. По-перше, економічна політика на початку 2000-х років значно поліпшилася, що зумовило зростання продуктивності у відповідь на ринкові стимули.

По-друге, чинники виробництва — капітал і праця — були і залишаються, особливо від-

Таблиця 2

Платіжний баланс та державний борг України (млрд дол.)

Станом на:	Платіжний баланс	Державний та гарантований державою борг
31.12.2010	–0,681	54,3
31.01.2011	+0,26	54,6
28.02.2011	+1,364	56,2
31.03.2011	–0,511	56,4
30.04.2011	+1,034	58,2
31.05.2011	+0,023	57,8

Джерело: Державний комітет статистики України [5]

носно праці, дуже “дешевими”, а отже, конкурентоспроможними. Про це свідчить низька частка заробітної плати у собівартості продукції, а на початку економічного підйому (п’ять років тому) — наявність надлишкових виробничих потужностей внаслідок глибокого падіння обсягів виробництва попереднього десятиріччя.

Разом з цим, в умовах поглиблення кризи — підвищення інфляції, втрати валютних резервів, чи впливу інших зовнішніх шоків — в Україні може відбутися уповільнення зростання продуктивності порівняно зі збільшенням заробітної плати і доходів.

Чи довго зберігатиметься сприятлива макроекономічна ситуація в Україні на тлі розгортання депресивних явищ світової економіки? Складно дати відповідь. Проте низка проблем якісного характеру вказує на зниження темпів зростання української економіки у найближчому майбутньому. До того ж, прямі зарубіжні інвестиції усе ще залишаються на низькому рівні, а саме вони відіграють важливу роль у розвитку господарської інфраструктури та інновацій, і за їх відсутності можуть виникнути перешкоди в подальшому економічному зростанні.

Економічне зростання може тривати за рахунок певних запасів міцності, забезпечуваної конкурентоспроможністю виробництва, що дасть можливість зростати економіці України порівняно високими темпами.

Незалежно від чинників уповільнення економічного зростання, необхідна адекватна державна макроекономічна та структурна політика для пом’якшення чи запобігання спаду й залучення країни до світових кризових процесів. Задля цього Національний банк та уряд України мають проводити зважену грошово-кредитну та податково-бюджетну політику: уникати серйозного дефіциту бюджету чи високих рівнів безробіття та інфляції.

У короткостроковій і середньостроковій перспективі українській владі потрібно визначитися по двох ключових питаннях макроекономічної політики. По-перше, утримати стабільність обмінного курсу на тлі поступового впровадження цільового інфляційного стимулювання економічного зростання (при-

клад Китаю та Південної Кореї). По-друге, забезпечити санацію банківських кредитів, та їх переорієнтування зі споживчих на виробничі цілі інвестування, посилюючи вплив мусульманських банківських інвестицій через збільшення їх частки в уставних фондах. Цім цілям посприяло б подальше посилення регулювання та банківського нагляду; підвищення капіталізації комерційних банків і вдосконалення систем оцінки якості кредитного портфеля.

До того ж, довгострокове економічне зростання неможливо забезпечити за відсутності прозорості, конкуренції та верховенства права, які одночасно забезпечують відносно однорідний підхід до державного регулювання економіки і дотримання прав власності. На практиці в Україні впровадження цих принципів у рішення економічної політики виявилось дуже складною проблемою.

В Україні існує ряд конкретних напрямів, де цей підхід може бути особливо продуктивним:

- Чітке розмежування суспільних і приватних інтересів, особливо у випадку державних холдингів на зразок “Укрнафтогаз” та обленерго, які мають стати прозорими і підзвітними уряду та суспільству, і при управлінні якими не потрібно зважати на приватні чи політичні інтереси.
- Забезпечення більшої корпоративної прозорості на всіх рівнях, у тому числі й у приватному секторі.
- Дотримання принципу рівноправності щодо втручання або вибіркової “поблажливості” до підприємств із боку податкових чи інших регулюючих органів. На жаль, запроваджена податкова реформа не виключає невинуватених податкових пільг і привілеїв.
- Забезпечення прозорості у впровадженні земельної реформи і створенні відповідних державних інститутів для супроводження й контролю земельних відносин. Це ж стосується і приватизації залишків державних виробничих фондів. Якщо уряд не здатен забезпечити проведення торгів на дійсно кон-

курсній основі в досить простих рамках приватизаційного аукціону, навряд чи йому можна довіряти здійснення складніших функцій регулювання.

- Удосконалення судової системи та забезпечення її незалежності. Це питання часто є однією з основних проблем, пов'язаних з інвестиційною привабливістю України.
- Забезпечення підтримки наукових й освітніх закладів не лише за рахунок кращого фінансування, а й шляхом захисту їх репутації, через упровадження й підтримку міжнародних стандартів.

Більшість заходів мають доповнювати один одного, особливо у сфері зниження тиску корупції, скасування ще існуючих невинуватених податкових пільг, посилення принципів обов'язкового дотримання положень контракту, підвищення корпоративної прозорості та прозорості при продажах державних активів, що посилює б приплив прямих іноземних інвестицій, підвищує б ефективність виробництва і сприяє б подальшому зростанню економіки й добробуту населення.

Реалізація таких заходів потребує прийняття непопулярних рішень та реформ, зокрема у сфері забезпечення соціальних гарантій. Проте уряд та Верховна Рада України мають діяти в інтересах усього суспільства, і впроваджувати заходи для усіх верств населення, не захищаючи інтереси обмеженого кола "обраних". Спроби розв'язати глибокі структурні проблеми за рахунок середнього класу та бідніших верств населення у таких

умовах можуть спричинити загострення соціальних конфліктів та занепад економіки на кшталт останніх подій у країнах PIGS. Для ефективного впровадження реформ потрібно вивести національні капітали із офшорів та "тіньового" сектору, постійно відстежувати, наскільки поточна ситуація відповідає сучасним світовим викликам і адекватно на них реагувати з метою запобігання негативним наслідкам.



Література

1. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко. — К.: КНЕУ, 2001. — 733 с.
2. Гайдуков Л. Ф. Міжнародні відносини та зовнішня політика / Л. Ф. Гайдуков, В. Г. Кремень, Л. В. Губернський. — К.: Либідь, 2001. — 621 с.
3. Новицький В. Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку. — К.: НАУ, 2004. — 268 с.
4. Press release 30, April, 2012. Euro area economic and financial developments by institutional sector — fourth quarter 2011 // [Електронний ресурс] / Европейський центральний банк. — Режим доступу: http://www.ecb.int/press/pdf/ffi/eaefd_4q2011.pdf
5. Платіжний баланс та державний борг України // [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Лисоволик Б., Фільюолі Л. Як зберегти високі темпи економічного зростання в Україні // Дзеркало тижня. — № 32. — 14 серп. — 2004. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dt.ua/economics/yak_zberegiti_visoki_tempi_ekonomichnogo_zrostannya_v_ukrayini-40792.html

Досліджено особливості світової рецесії та її наслідки для економіки України, запропоновано шляхи можливого пом'якшення негативних явищ і процесів з урахуванням побудови моделей розвитку.

Исследованы особенности мировой рецессии и ее последствия для экономики Украины, предложены пути возможного смягчения негативных явлений и процессов на основе построения моделей развития.

Features of the global recession and its impact on Ukraine's economy are investigated, the possible ways to mitigate the negative effects and processes including building models of are proposed.

Надійшла 1 жовтня 2012 р.

ПРО ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ЯК ПОКАЗНИК РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНИХ КОРПОРАЦІЙ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 126–129

Обґрунтовується важливість використання доданої вартості як показника фінансових результатів діяльності сучасних корпорацій, що, на відміну від традиційного прибутку, відображає фундаментальні оцінки факторного внеску всіх учасників корпоративних відносин (акціонерів, найманих працівників, кредиторів, держави) у загальний результат функціонування корпорації.

Нині принциповим видається питання вибору основного показника, яким необхідно оцінювати результат роботи підприємства. Загальноживаним показником, який визначає фінансовий результат діяльності підприємства, є прибуток. Зокрема, у бухгалтерській і статистичній звітності відображається прибуток, в економічному аналізі з метою визначення економічної ефективності діяльності суб'єктів господарювання розраховуються показники рентабельності як співвідношення прибутку та авансованих або спожитих ресурсів. На мікроекономічному рівні додана вартість взагалі не обчислюється і не використовується. Навіть для розрахунку ПДВ (податок на додану вартість) застосовується непрямий метод, який не передбачає визначення суми доданої вартості, створеної підприємством. Разом з тим, основним макроекономічним показником результатів функціонування економіки в статистиці України, як і більшості країн, є ВВП (валовий внутрішній продукт), тобто сума валової доданої вартості галузей чи секторів економіки (виробничий метод), або сума оплати праці, чистих податків і валового прибутку (розподільчий метод). Отже, на мікроекономічному рівні основним показником є прибуток, а на макроекономічному — додана вартість. Але, якщо суспільство зацікавлене у зростанні ВВП, то в цьому має бути зацікавлене і кож-

не підприємство, тоді інтереси суспільства і окремих суб'єктів господарювання будуть узгодженими та спрямованими на досягнення однієї мети. Отже, якщо орієнтуватись на поєднання інтересів суспільства в цілому і результатів діяльності окремих суб'єктів господарювання, видається доцільним зробити додану вартість основним показником, що відображає результати діяльності підприємств.

Орієнтація не на зростання доданої вартості, а тільки на максимізацію прибутку на мікроекономічному рівні, цілком правомірно вже не один рік критикується низкою вітчизняних і зарубіжних учених. Зокрема, можна назвати таких науковців, як О. М. Вакульчик, Т. В. Щетілова, Р. Булига, П. Кохно, А. Малютін. У наукових публікаціях цих вчених пропонується розглядати як цільовий орієнтир діяльності підприємств, показник доданої вартості (новостворена вартість), який визначається як різниця між доходом (виручкою від реалізації) і матеріальними витратами підприємства. Наголошується, що додана вартість — показник, який максимально враховує інтереси основних учасників відтворення — власників і найманих працівників, тому він має знайти належне місце у системі оцінки результативності діяльності підприємств. Обґрунтовано необхідність використання показника доданої вартості з метою оцінювання загаль-

них результатів діяльності сучасних корпорацій.

Розглянувши особливості функціонування великих корпорацій в епоху інформаційного суспільства, інтелектуалізації та інноваційної спрямованості виробничо-господарської діяльності, ми побачили, що для забезпечення сталого розвитку економіки країни важливо адекватно оцінювати результати діяльності суб'єктів господарювання, трудові колективи яких це не просто найманий персонал, який можна міняти хоч кожен день (без помітних втрат ефективності), а інтелектуальний капітал підприємства, втрата якого не менш руйнівна, ніж втрата фінансового капіталу. Нині не просто праця чи капітал є джерелом ефективності, а вся система суспільного відтворення, центральне місце в якій займає людський потенціал, який є базою інтелектуального капіталу. За цих умов посилюється соціальна тенденція до поєднання праці та засобів виробництва, підвищується роль найманих працівників у формуванні кінцевих результатів. Відповідно, жорсткий поділ новоствореної вартості на заробітну плату і прибуток перетворюється на чинник незацікавленості у сукупному ефекті [1]. За орієнтації на прибуток, як різницю між доходом підприємства та витратами на придбання всіх факторів виробництва, сума оплати праці, соціальне забезпечення і навчання працівників — це витрати корпорації, а не її капітал. Отже, чим менше цих витрат, тим краще з погляду зростання прибутку як основного фінансового результату. За зміни орієнтиру — на збільшення доданої вартості (різниця між доходом і матеріальними витратами), тобто зростання суми заробітної плати, податків і прибутку, система інтересів містить в собі не тільки власників, а й найманих працівників. У цьому випадку вони розглядаються як внутрішній елемент системи, як інтелектуальний капітал корпорації.

Особливо яскраво можна продемонструвати обмеженість показника прибутку для оцінювання діяльності публічних акціонерних товариств та інших великих підприємств корпоративного типу. Публічне акціонерне товариство (ПАТ) є об'єктом зіткнення ін-

тересів багатьох учасників корпоративних відносин (власників-акціонерів; суспільства, в особі держави та громади; трудового колективу, в особі найманих працівників; кредиторів, в особі банків і власників корпоративних облігацій). З цих міркувань, ми повністю поділяємо підхід О. М. Вакульчик [2, 13], яка пропонує застосовувати додану вартість як критерій для оцінки результативності діяльності підприємств корпоративного типу.

У національних Принципах корпоративного управління наголошується, що довгостроковий економічний успіх акціонерного товариства є результатом колективних зусиль інвесторів, посадових осіб та інших зацікавлених осіб; акціонерні товариства мають враховувати законні інтереси зацікавлених осіб, “до яких передусім належать працівники, кредитори, споживачі продукції товариства, територіальна громада (на території якої розташоване товариство), а також відповідні державні органи та органи місцевого самоврядування, та активно співпрацювати з ними для створення добробуту, робочих місць та забезпечення фінансової стабільності товариства” [4]. Вважаємо, що саме показник доданої вартості може сприяти втіленню цього принципу в корпоративному секторі економіки України, оскільки дає узагальнену оцінку результатів зусиль власників, керівників та працівників корпорації.

На необхідності використання показника доданої вартості для оцінки економічної ефективності інноваційних проектів наголошує Т. В. Щетилова [5, 112]. Вона виокремлює три види економічної ефективності проекту: суспільну (народногосподарську), комерційну та бюджетну і відзначає важливість показника інтегрального обсягу доданої вартості в системі показників оцінки суспільної ефективності, обґрунтовуючи це твердження з двох позицій. По-перше, підприємства з високою доданою вартістю можна вважати потенційними точками зростання, що дуже важливо з погляду визначення можливостей країни щодо забезпечення високих темпів економічного зростання. До цього можна додати, що людський потенціал підприємства й обсяг доданої вартості, яку воно

створює, перебувають у прямо пропорційній залежності, тобто чим вище людський потенціал, тим більша частка доданої вартості у валовому доході підприємства. По-друге, додана вартість дуже важливий показник для підвищення зацікавленості суб'єктів господарювання у створенні, виробництві й використанні інновацій, оскільки вона є джерелом коштів, які спрямовуються на задоволення потреб усіх зацікавлених у результативній діяльності підприємства осіб — власників, найманих працівників, кредиторів, держави. Використання прибутку як кінцевого результату функціонування корпорацій призводить до того, що додаткові витрати на підвищення людського (інтелектуального) потенціалу не розглядаються як інвестиції, і, відповідно, знижують ефективність поточної діяльності корпорації. На думку А. Малютіна [3], чим вище рівень кваліфікації працівників і чим регулярніше інноваційна діяльність, тим частіше виникає необхідність звертатись до визначення доданої вартості. Відомо, що в інноваційній сфері (НДДКР і т. ін.) витрати неможливо точно визначити. Праця тут завжди індивідуальна та неповторна і методологія нормування матеріальних і трудових витрат, яка застосовується у сфері виробництва, неприйнятна. У сфері інноваційної діяльності необхідно орієнтуватись не стільки на витрати, скільки на результати.

Звичайно, перехід до практичного використання показника доданої вартості в управлінні діяльністю господарюючих суб'єктів потребує не тільки теоретичних обґрунтувань, а й здійснення великого обсягу методичних розробок та організаційно-правових заходів, зокрема внесення змін до стандартів бухгалтерського обліку та у форму № 2 “Звіт про фінансові результати” щодо обчислення й відображення показника доданої вартості. До речі, відповідні проекти змін звітності вже розроблені вченими [2; 3].

Отже, додана вартість є більш фундаментальним критерієм результатів діяльності

ПАТ, ніж прибуток, оскільки вимірює діяльність корпорації у цілому та оцінює її суспільний внесок. Розподіл доданої вартості на заробітну плату, дивіденди, нерозподілений прибуток, відсотки за користування кредитами, податки та відрахування до фондів соціального страхування надає інформацію про відповідні частки винагороди усіх учасників корпоративних відносин — найманого персоналу, постачальників капіталу (власного і залученого), держави. Створена додана вартість — це загальний результат функціонування ПАТ, а фінансовий результат його діяльності (прибуток чи збиток) цілком залежить від пропорцій розподілу доданої вартості на складові, тому, певною мірою, є суб'єктивним показником. Оскільки додана вартість — це нова вартість, яку створює підприємство в процесі виробництва продукції, вона є показником, що надає необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень менеджерами та власниками капіталу щодо важелів впливу на поліпшення використання корпорацією всіх видів ресурсів.



Література

1. Булыга Р., Кохно П. Добавленная стоимость как целевой критерий // Экономист. — 2007. — № 10. — С. 68–76.
2. Вакульчик О. М. Механізм оцінки результативності діяльності підприємств з корпоративним управлінням: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: 08.06.01. — Дніпропетровськ, 2004. — 35 с.
3. Малютин А. Добавленная стоимость в управлении предприятием // Экономист. — 2008. — № 7. — С. 69–76.
4. Принципи корпоративного управління. Затв. рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 11 грудня 2003 р. № 571 // Цінні папери України. — 2004. — 1 січ.
5. Щетілова Т. В. Методичні підходи до оцінки економічної ефективності інноваційних проектів // Економіка промисловості. — 2003. — № 3. — С. 109–115.

Додана вартість є більш фундаментальним критерієм ефективності державних компаній, ніж прибуток, оскільки він вимірює діяльність корпорації у цілому й оцінює її суспільний внесок. Розподіл доданої вартості на за-

робітну плату, дивіденди, нерозподілений прибуток, відсотки за кредитами, податки і внески до фондів соціального страхування надає інформацію про відповідні частки винагороди всіх учасників корпоративних відносин — працівників, постачальників капіталу (власного і позикового), держави. Додана вартість є загальним результатом діяльності публічної компанії, і фінансові результати діяльності компанії (прибуток або збиток) повністю залежать від пропорції розподілу доданої вартості, тому певною мірою додана вартість є суб'єктивним показником.

Добавленная стоимость является более фундаментальным критерием эффективности государственных компаний, чем прибыль, поскольку измеряет деятельность корпорации в целом и оценивает ее общественный вклад. Распределение добавленной стоимости на заработную плату, дивиденды, нераспределенная прибыль, проценты по кредитам, налоги и взносы в фонды социального страхования предоставляет информацию о соответствующих долях вознаграждения всех участников корпоративных отношений — работников, поставщиков капитала (собственного и заемного), государства. Добавленная стоимость является общим результатом деятельности публичной компании, и финансовые результаты деятельности компании (прибыль или убыток) полностью зависят от пропорции распределения добавленной стоимости, поэтому в некоторой степени добавленная стоимость является субъективным показателем.

Added value is a more fundamental criteria of the performance of public companies than profit, as it measures activity of the corporation in total and assesses its contribution to society. Distribution of added value to wages, dividends, retained earnings, interest on loans, taxes and contribution to social insurance funds provides information on the respective shares of remuneration of all members of corporate relations — employees, suppliers of capital (own and borrowed), state. An added value is a general result of a public company's activities, and financial results of company's operations (profit or loss) depends entirely on the proportions of value added distribution, so to some extent, added value is a subjective indicator.

Надійшла 1 жовтня 2012 р.

ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ ЯК ЧИННИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 130–137

Місце і роль національної інноваційної політики, управління нею в структурі державного регулювання економікою визначаються специфікою самого інноваційного процесу як об'єкта управління. Інноваційний механізм більшою мірою, ніж інші елементи НТП, пов'язаний з фінансовими, товарно-грошовими відносинами, які опосередковують всі стадії його розробки і реалізації.

Оптимізація становища у глобальному фінансовому секторі вимагає виважених заходів фінансової політики, які спрямовані на усунення напруженості на ринках фінансових ресурсів, у діяльності банків і корпорацій, на формування більш справедливих трансграничних потоків капіталу (зокрема, за участю країн з перехідними фінансовими системами, з ринками, що формуються).

Безумовно, слід виробити комплекс заходів, спрямованих на обмеження як ненавмисних, так і цільових побічних ефектів від заходів політики, що проводяться певними країнами та групами країн. Крім того, доцільно подбати про спільні зусилля в контексті боротьби з кризою міжнародними зусиллями.

Рішення усіх цих завдань вимагає політичного консенсусу як на рівні країн, так і глобального співтовариства, подальшого зміцнення міжнародної співпраці, особливо в поточних скрутних умовах. Адже, враховуючи глобальні масштаби кризи, ефект національних заходів регуляторної політики може бути якісно посилений, якщо їх проведення буде скоординовано між усіма країнами, що зіткнулися з кризою.

Питанням розробки та пошуку фінансових інновацій у системі пріоритетів соціально-економічного розвитку на сучасному етапі присвячено ряд праць відомих вітчиз-

няних та зарубіжних авторів, зокрема таких, як В. Будкіна, І. Бураковського, В. Гейця, Т. Єфименка, О. Кириченка, Т. Ковальчука, С. Козаченко, Д. Лук'яненка, І. Луніна, В. Мазуренка, В. Новицького, В. Онищенка, В. Опаріна, Є. Панченка, А. Поручника, О. Степанова, Н. Ярової та ін.

Разом з тим, у науковій літературі, причому як у зарубіжних, так і вітчизняних економічних публікаціях, бракує системних досліджень пошуку фінансових інновацій як чинників підвищення конкурентоспроможності країни, а також виявлення функціональних зв'язків між логікою інституційного регулювання, проблематикою науково-технічного, інноваційного розвитку та станом валютно-фінансових механізмів.

Визначимо фінансові інновації та обґрунтуємо їх вплив на конкурентоспроможність країни.

Розв'язання комплексного завдання формування фінансового середовища, що гарантувало б безпечний розвиток, є можливим за умови функціонування повноцінної фінансової системи в комплексі таких її складових та факторів, як бюджетні фонди, фінансові ринки, платіжний баланс, державний борг, фінансова інфраструктура, фінанси домогосподарств, фінанси корпорацій (див. рис.).



Основні структурні елементи фінансової системи

У валютно-фінансовій проблематиці, з ґносеологічної точки зору, можна виокремувати різні аспекти, зокрема пов'язані з:

- економічною сутністю валютно-фінансових стратегій, їх методологічним змістом;
- функціональними зв'язками з реальним сектором, способами здійснення впливів на соціально-економічні процеси у бажаному напрямі;
- технікою здійснення валютно-фінансових операцій та розрахунків, особливостями їх організації.

Сказане обумовлює значення фінансових інновацій за фактичного існування так званого двадцятичотиригодинного суспільства. Це означає, що глобальна система комунікацій, масової інформації висуває нові критерії оцінки рівня цивілізаційного розвитку суспільства і реально примушує світову економіку працювати без перерви. Атрибутами такого суспільства є: велика кількість фахівців з вищою освітою, обсягів інформації, розгалужена мережа електронної пошти, значна кількість персональних комп'ютерів, мобільних і фіксованих телефонів, кількість підключень до Інтернет тощо. Водночас, слід враховувати, що число активних суб'єктів фінансового ринку як у світі в цілому, так і в окремих країнах, змінюватиметься лише в незначному ступені. Це пояснюється тим,

що для утворення нових фінансових агентів, інститутів, здатних впливати на ринкові процеси, потрібні кошти, яких, особливо за умов глобальної фінансової кризи, в наявності немає. Тому не тільки модифікації за видами діяльності, але навіть суб'єктні зміни на фінансових ринках пов'язані з параметрами інноваційного зростання (як фінансових ринків, так і відтворювальної системи в цілому).

Структурна організація валютно-фінансових систем є не тільки важливим завданням, фактором оптимізації усієї відтворювальної системи в національному, міжнародному масштабах, а й результатом одразу багатьох соціально-економічних функцій, складовою загальної інституційної організації у масштабах держави. Причому йдеться не про якусь "формальну належність" до більш широкої статичної системи організаційних та інфраструктурних елементів загальної інституційної системи. Насправді на сьогодні валютно-фінансові системи відіграють вирішальну інструментальну роль при реалізації конкурентних стратегій, моделей інноваційного розвитку. Причому місце і роль національної інноваційної політики, управління нею в структурі державного регулювання економіки визначаються специфікою самого інноваційного процесу як об'єкта управління. Інноваційний механізм більшою мірою, ніж інші елементи НТП, пов'язаний з фінансо-

вими, товарно-грошовими відносинами, які опосередковують усі стадії його розробки і реалізації. Ця обставина, попри проринкові ідеологеми, цілком переконливо виявляється в умовах сучасної регульованої ринкової економіки усіх провідних капіталістичних країн. І хоча основна маса інноваційних процесів реалізується в таких країнах приватними компаніями різного рівня і масштабу, має місце і тенденція “одержавлення” інноваційного процесу, більше того, такі тенденції виступають, зрозуміло, не як самостійна мета, а як засіб якнайкращого рішення виробничих і комерційних завдань національного розвитку, навіть в інтересах приватних компаній, які добиваються у такий спосіб більш високої прибутковості.

У більш широкому контексті, призначення сучасної інституційної системи — максимальне сприяння інноваційному розвитку, прискоренню НТП. Як відзначається у науковій літературі, необхідними заходами для цього є:

- багаторазове посилення державної підтримки інноваційної активності і стимулювання науково-технічного прогресу за рахунок відповідного збільшення бюджетних асигнувань, звільнення від податків витрат з прибутку підприємств на упровадження нової техніки, розгортання загальнодоступної інформаційної інфраструктури, активної політики заохочення упровадження винаходів;
- кардинальне підвищення інвестиційної активності по пріоритетних напрямках економічного зростання за рахунок використання державних гарантій і інвестицій, що надаються через Банк і Бюджет розвитку, здійснення цільових державних програм структурної перебудови економіки;
- вирощування конкурентоспроможних на світовому ринку виробничо-технологічних структур за рахунок реінтеграції науки і виробництва, відновлення коопераційних зв'язків, формування вертикально інтегрованих корпорацій і фінансово-промислових груп, здатних до самостійного розвитку в умовах глобальної конкуренції [1, 5].

Діалектика соціального і науково-технічного прогресу, нові горизонти НТП, соціальні

проблеми глобального характеру і масштабу, сам перехід від індустріального до інформаційного суспільства, які максимально визначатимуть майбутній розвиток людства, зумовлюють і специфіку нинішнього етапу розвитку валютно-фінансових систем. Передусім вона пов'язана з інформатизацією — об'єктивною стадією всесвітньо-історичного процесу, що означає вихід людства на якісно нові рубежі розвитку продуктивних сил і є одним з найважливіших критеріїв суспільного прогресу.

Глобалізація та посилення конкурентної боротьби зумовили перенесення акцентів у комерційній діяльності та в регулюванні ринків на інноваційні інструменти та пріоритети розвитку. Вже недостатньо констатувати, що головні завдання забезпечення безпеки економіки, господарських агентів — це збір економічної інформації про конкурентів і захист власних інформаційних ресурсів. На сьогодні безпека проявляється в динаміці, відповідно до збільшення значення інформаційних технологій, підвищення ролі мета-технологій, зростання відносної значущості висококваліфікованої розумової праці. Успіх, або, навпаки, — неуспіх у цьому відношенні має важливі наслідки в аспекті розподілу доходів. Так, уже починаючи з 1970-х років XX ст. в багатьох країнах, відповідно до диференціації рівня професійної підготовки, посилилася нерівність доходів, причому найпомітніше — у США, Іспанії, Великобританії, Чилі. Приблизно паралельно в часі подібне явище спостерігається і в глобальному масштабі, зокрема при порівнянні фінансових результатів розвитку розвинених країн та країн, що розвиваються.

Безумовно, у цьому зв'язку можна казати не тільки про відносно більш швидке підвищення рівня заробітної плати найбільш кваліфікованих і досвідчених працівників, а й про інституційні, політичні та інші причини цього явища. Завдяки цьому виникла ситуація, коли велика частина традиційного індустріального виробництва, металургія, важке машинобудування, оброблювальна промисловість, які раніше були майже цілком зосереджені в розвинених країнах, переносяться

до в країн, що розвиваються, а також до держав, які втрачають глобальні конкурентні позиції, як, наприклад, Україна. Відтак дешеві трудові ресурси дають можливість виготовляти продукцію при набагато нижчих витратах на заробітну плату, тоді як дорогі трудові ресурси, інформаційні цінності та технології концентруються в країнах-метрополіях. Ця тенденція, що у найбільш вираженій формі розпочалася в останні два десятиліття XX ст., продовжилася і посилилася на початку XXI ст. Зокрема й тому, що в країнах-лідерах міцно укорінилися нові технології, був досягнутий істотний прогрес у рівні кваліфікації населення, і відбувся поступовий перехід до застосування сучасних фінансових систем, значення яких у формуванні ВВП цих країн значно зросло.

Такі системи є важливішою та невід'ємною складовою ринкової економіки, а її розвиток проходить паралельно й тісно переплітається з товарним виробництвом і обігом. При цьому банківські, кредитні та ін. заклади, здійснюючи грошові розрахунки, кредитуючи господарство і виступаючи посередниками у перерозподілі капіталу, істотно підвищують загальну ефективність виробництва, сприяють продуктивності суспільної праці.

У випадку, коли вдається забезпечити достатньо ефективну фінансову систему, яка придатна до стратегій просування унікального національного стилю реформ, можна певну країну зробити привабливою для людей, які бажали б жити, працювати, вкладати гроші або просто приїжджати до неї. Адже саме привабливість на сьогодні є важливим гарантом національної безпеки, оскільки вона фактично означає можливість концентрації на національній території базового ресурсу інформаційної економіки — людського та інформаційного потенціалу, а також стабільне надходження фінансових коштів.

Особливу значущість набуває завдання забезпечення потоку фінансових інновацій, який має супроводжувати загальний інноваційний процес, маючи на увазі прогрес науки і техніки, активне впровадження новітніх технологічних рішень. Фінансові інновації є самостійною економічною категорією, яка

представляє специфічні відносини суб'єктів фінансового ринку з усіма властивими їм сутнісними рисами, а також особливостями. Ця категорія репрезентує проблематику, яка не тільки розкриває фінансові наслідки нововведень, і не лише пов'язана з фінансово-економічним аналізом інновацій, а й передбачає вивчення інноваційного інструментарію власне фінансово-монетарного обігу.

Водночас, розуміння фінансових інновацій потребує більш широкого підходу до проблеми, виявлення як загальних характеристик інновацій, інноваційного процесу, так і специфічних особливостей саме фінансових інновацій, враховуючи логіку, критерії оцінки різних агентів соціально-економічного життя. Такий підхід вимагає, зокрема, критичної переоцінки цілої низки постулатів економічної теорії, комплексного врахування реалій інформаційної економіки, глобального конкурентного середовища.

До того ж, слід по-новому оцінити критерії матеріального науково-технічного прогресу, оскільки на сьогодні прогресивні явища у господарстві, в системі міжнародних економічних відносин дедалі більше пов'язуються із цінностями інформаційного порядку, які раніше часто позначалися терміном “невидимі”. На нашу думку, застарілими та вже неадекватними є підходи, згідно з якими виробництво розглядається як виробництво вартості (капіталу у значенні додаткової вартості), або зводиться до нього, причому саме тоді, коли виробництво не трактується у зв'язку із зміною самої людини, характером її життєдіяльності. Помилковою є думка, що використання поняття “людський капітал” є лише метафорою, і “не повинне ототожнюватися з капіталом у справжньому його сенсі, тобто робочий не може ототожнюватися з капіталістом” [2, 325].

Насправді і капітал, і критерії прогресу, і самі інновації (тобто йдеться про різнопорядкові явища, феномени, аспекти соціально-економічного буття) мають вирішальний “інформаційний вміст”, який, власне кажучи, і надає їм сутнісного вираження, забезпечує понятійний зміст. Так, В. Новицький, відзначаючи, що традиційне трактування капі-

талу “як уособлення минулої, уречевленої праці”, що також може виступати у вигляді фінансових цінностей, має бути доповненим оновленими підходами, згідно з якими, відповідно до еволюції об’єктів уречевленої праці, зростання ролі продукції високої переробки, капітал має дедалі більш виражену інформаційну природу. Крім того, “у сферу економічних відносин не просто входять все нові інформаційно насичені товари та послуги”, а “чиста” інформація перетворюється на все більшу цінність, витісняючи інші, “грубі” матеріальні цінності” [2, 115–116].

Інформатизація виступає причиною не тільки науково-технічного, а й господарського поступу загалом, будучи змістовним наповненням інноваційного процесу, фактичним предметом науково-прикладної, винахідницької діяльності.

Під інноваціями в реальному секторі, у технологічному сенсі, розуміючи їх як макроагенти, а також на комерційному рівні, мають на увазі саме кінцеві результати цілеспрямованої винахідницької, інноваційної діяльності, що отримали практичне, матеріальне (або інформаційне) втілення у вигляді якогось принципово або частково нового (або вдосконаленого) продукту, нової послуги, нового (вдосконаленого) технологічного процесу. Важливою умовою є те, що певна технологічна або організаційна новація трактується як інновація в економічному розумінні, є її впровадження у виробництві, на ринку, використання у практичній діяльності економічних та регулятивних агентів із відповідними фінансовими, конкурентними наслідками.

Фінансовими інноваціями є продукти, які розробляються та впроваджуються в економічній сфері і при цьому змінюють характер соціально-економічних відносин у суспільстві, господарських та виробничих дій людей. Такі інновації реалізуються на різних рівнях, різними суб’єктами, маючи різні наслідки та виконуючи різні функції.

Так, на рівні спеціалізованих фінансових структур, передусім банківсько-кредитних закладів, фінансові інновації пов’язані з їх спеціалізованою діяльністю.

На рівні макросуб’єктів фінансові інновації зумовлюють підвищення ефективності макросистеми в цілому, передусім за рахунок упровадження технологій розрахунків, кредитування, страхування тощо. Завдання створення сприятливого середовища для нововведень, інноваційного клімату постало перед національними економіками вже у 80-х роках ХХ ст., а пізніше, у 90-х роках, а тим більше у першій декаді ХХІ ст., воно перетворилося на безумовний імператив успішного соціально-економічного розвитку в глобальному середовищі. Українська економіка ще до розпаду Радянського Союзу відчувала потребу в активному впровадженні результатів наукових досліджень і прикладних розробок.

На рівні міжнародних, міждержавних відносин інноваційність валютно-фінансових відносин реалізується через процеси оптимізації валютних систем, використання нових форм міжнародного кредиту, розрахунків, страхування тощо.

На рівні нефінансових підприємств інноваційність значно збільшує можливості знаходити ефективний баланс між ризиком і прибутковістю, правильно розпоряджатися особистими інвестиціями. Фінансові інновації підприємств доповнюють технологічні інновації, що розробляються і реалізуються на промислових підприємствах, у науково-технічних організаціях, у тому числі інновації у ВНЗ і в організаціях малого бізнесу. Ефективність діяльності таких структур залежить від фінансових інновацій: якщо застосовуються неефективні фінансові інструменти, інноваційна активність підприємств буде низькою, а середній вік виробничого устаткування має тенденцію до постійного збільшення.

На рівні індивідів фінансова інноваційність означає можливість точніше коригувати свої індивідуальні потреби впродовж усього життя, точніше розраховувати пріоритети фінансових витрат та можливості використання певних інструментів (скажімо, завдяки впровадженню кредитних карток міжнародні подорожі стали значно зручнішими і дешевшими, і це вже ні в кого не викликає сумнівів). На рівні індивідуально-споживацькому

йдеться про “демократизацію” фінансів, про умови розрахунків при здійсненні операцій купівлі–продажу, про накопичення фінансових коштів протягом працездатного періоду й оптимізацію процесів їх використання після виходу людини на пенсію тощо.

Чим більш стійкими є підсистеми економічної системи, її міжгалузева структура, чим більш виваженим є співвідношення виробничого і фінансово-банківського капіталу і т. ін., тим більш життєздатною є економіка в цілому. Порушення ж міжгалузевих пропорцій і зв'язків між різними компонентами загальної системи веде до дестабілізації і є сигналом переходу економіки від безпечного стану до небезпечного.

Міжнародний поділ праці робить національні економіки взаємозалежними. У цих умовах економічна незалежність означає створення надійних умов і гарантій для підприємницької активності, захист власності в усіх її формах, скасування дії чинників, здатних дестабілізувати ситуацію (боротьба з кримінальними структурами в економіці, недопущення серйозних розривів у розподілі доходів, що загрожують викликати соціальні потрясіння і т. ін.). Але головне — здатність до саморозвитку і прогресу, що є особливо важливим у сучасному світі, який динамічно розвивається. Створення сприятливого клімату для інвестицій та інновацій, постійна модернізація виробництва, підвищення професійного, освітнього і загальнокультурного рівня працівників стають необхідними і обов'язковими умовами стійкості і самозбереження національної економіки [3, 3].

Однією з важливих ключових проблем ефективного валютно-фінансового регулювання в контексті інтеграції національних економік до світогосподарської системи є регулювання валютних ринків. Причому вона має розглядатися як з політекономічної точки зору, так і в прикладному аспекті.

Загалом, регулювання валютних ринків у сучасних умовах глобалізації, зокрема й глобалізації господарських механізмів, набуває величезної актуальності. Глибока інтернаціоналізація всіх соціально-економічних процесів, яка, власне, і виступає сутнісним

проявом глобалізації, вже привела до перетворення національних економік з відносно незалежних та відокремлених одна від одної господарських систем на інтегровані складові цілісного глобального господарського середовища, які пов'язані між собою щільною мережею різнохарактерних зв'язків — торговельних, інвестиційних, коопераційних, організаційно-інституційних та ін. Разом з цим трансформувалася і роль валютного ринку, який вже втратив як колишню стабільність, набувши надзвичайної динамічності й чутливості, так і відносну самостійність, утворивши структурний елемент більш складного механізму — глобальної фінансової системи.

Міжнародна практика функціонування національних економічних систем засвідчує, що характер валютних коливань відчутно позначається на поточному стані й процесах розвитку всіх секторів господарства певної країни. Відзначимо, що в ситуації гострої конкурентної боротьби на міжнародних ринках товарів і послуг, особливо в сегментах низько- та середньотехнологічної продукції, навіть незначні зміни у співвідношенні вартості національних валют нерідко знищують конкурентні переваги експортоорієнтованих підприємств та навіть цілих галузей. У цьому контексті регулювання валютних ринків стало одним з найефективніших засобів здійснення державної економічної політики і фактично набуло статусу провідного інструмента регулятивного впливу в новітніх концепціях монетаризму. При цьому доводиться констатувати, що сучасні принципи функціонування, а також регулювання валютних ринків нерідко суперечать політекономічній сутності процесів валютного обміну, який опосередковує міжнародний обмін готовими товарами і послугами, природними ресурсами і капіталами.

Рухливість і динамічність коливань валютних курсів пов'язана з тим, що в сучасних умовах валютні ринки є надзвичайно чутливими до дуже широкого переліку чинників, пов'язаних із господарськими процесами як усередині країни, так і в зовнішньому економічному середовищі. Валютні коливання фактично є індикатором, що миттєво реагує

на зміни у динаміці суспільного відтворення. Проте провідним чинником, що зумовлює непередбачуваність валютних коливань, є очікування гравців валютного ринку, що здійснюють переважно спекулятивні за характером операції. Аналіз закономірностей впливу подій, які відбуваються у реальному секторі економіки, на зміни валютних курсів, можна констатувати наявність синергетичного ефекту, через який цілком природна, адекватна реакція валютних курсів, якої можна було б очікувати у зв'язку зі змінами в економічній кон'юнктурі, посилюється очікуваннями, пов'язаними як із подіями, які викликали зміну курсів, так і з самою динамікою валютних коливань (у цьому контексті валютний ринок можна порівняти із своєрідною системою, що розхитує сама себе).

Механізми поточного регулювання валютних ринків побудовані здебільшого на компенсації тих змін у котируваннях, що виникли в результаті очікувань гравців, а не спрямовані на усунення причин виникнення цих дестабілізуючих очікувань. Ефективне регулювання валютних курсів можливе лише за умов запровадження активної і системної державної економічної політики, спрямованої на забезпечення стабільності у процесах відтворення, — у такому разі збалансованість і передбачуваність у розвитку самої економічної системи, відповідно, позначатиметься на динаміці валютного ринку, створюючи основу для його рівноваги.

Отже, ключовою умовою стабільності та ефективної життєдіяльності суспільства, досягнення ним глобально-конкурентного

успіху є гарантування безпеки шляхом прискореного інноваційного розвитку. Це пояснюється тим, що прогрес економіки є одним із життєво важливих факторів діяльності суспільства, держави й особи, і, отже, досягнення національної безпеки буде неможливим без надання динамізму і життєздатності економіки, гарантування її міцності за можливих зовнішніх і внутрішніх погроз. Саме за умови такого динамізму до мінімуму зводяться погрози зовнішнього і внутрішнього характеру, тобто є можливим забезпечення конкурентоспроможності економіки, гарантування цілісності території та економічного простору, суверенітету, соціальної стабільності, запобігання і вирішення соціальних конфліктів.



Література

1. Калюсь О. О. Інноваційні чинники розвитку економіки України: глобально-конкурентний аспект реалізації інформаційних стратегій // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журн. / Голов. ред. О. П. Степанов. — К., 2008. — Спецвипуск. — С. 80–85.
2. Мазуренко В. І. Світові фінансові кризи та національна економічна безпека: теорія і методологія: Монографія. — К.: Видавничо-поліграф. центр "Київ. ун-т", 2007. — С. 325.
3. Новицький В. Є., Степанов О. П. Інституціоналізм у моделі економічної динаміки // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): Наук. журн. / Голов. ред. О. П. Степанов. — К., 2008. — Спецвипуск. — С. 3–6.

Саме за умов прискореного інноваційного розвитку до мінімуму зводяться загрози зовнішнього і внутрішнього характеру: є можливим забезпечення конкурентоспроможності економіки, гарантування цілісності території та економічного простору, суверенітету, соціальної стабільності, запобігання і вирішення соціальних конфліктів, досягаються ключові умови стабільності та ефективної життєдіяльності суспільства, досягнення ним глобально-конкурентного успіху.

Только в условиях ускоренного инновационного развития к минимуму сводятся угрозы внешнего и внутреннего характера: возможно обеспечение конкурентоспособности экономики, обеспечение целостности территории и экономического пространства, суверенитета, социальной стабильности, предотвращения и разрешения социальных конфликтов, достигаются ключевые условия стабильности и эффективной жизнедеятельности общества, достижения им глобально-конкурентного успеха.

It is under the accelerated development of innovation are reduced to a minimum the threat of external and internal nature: it is possible to ensure the competitiveness of the economy, ensuring territorial integrity and economic space, sovereignty, social stability, preventing and resolving social conflicts, achieved key terms of stability and effective functioning of society, reaching the globally competitive success.

Надійшла 5 листопада 2012 р.

N. M. STRELCHENKO

I. O. TEMNYK

Private higher educational establishment Constabulary financially-legal academy, Kyiv

PROBLEM STATEMENT IN GENERAL AND ITS CONNECTION WITH MORE SCIENTIFIC AND PRACTICAL TASKS

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 138–143

In the article the basic methodological principles of project management in implementing large-scale international events of event tourism in modern terms, consider the possibility of a special form of organization of project management with account to these activities, given the need to attract participants from several countries that appear on the organizational structure of the project and requires effective coordination common actions geographically separated participants for international events in a particular location — macroprojects of international tourism.

The development of Ukraine's economy largely depends on growing of its tourism field. This increase shall be regarded in contexts of 2012 UEFA European Football Championship that was held this summer in Ukraine. The Euro-2012 has been one of the biggest sport event since Ukraine's independence. Its organization required providing of high-level tourist services and tourist infrastructure improvement. Institutional arrangements that let realize a tourist potential within the Euro-2012 are international tourist macroprojects.

Therefore, the need of a comprehensive study of international tourism massive events is of current interest. These measures stipulate the creation of more opportunities for the formation of new areas of tourism specialization, tourism infrastructure forms, forms of interaction between organizers and have significant effect on countries' image.

All these aspects along with the necessity of effective implementation of international tourism macroprojects based on largescale international events, which are organized, involving the world's leading project management experience, determine the timeliness of this article.

In recent years the issue of project management, used during preparation and organization of massive tourist events, is more and more covered in the works of foreign scientists and specialists, because of international tourism massive events' enlargement and its influence on economic, cultural and social fields of recipient countries, regions and cities. Among such works should mention the works of Middleton V. and Kabushkin M. In Their works great attention is paid to quality tourism project management that is oriented on an expected effect.

The most fully the issue discussed in the studies of such scientists as Fedorchenko V., Popovich S., Matvienko T.

In general, the position as for project management use of international tourism massive events' preparation and organization as foreign as Ukrainian scientists coincide. Useful for the study of the problem at issue in this article are works, depicting the problems of effective project management in modern terms, among which there are worth paying attention on completions of Ukrainian (Batenko L. P. and Zagorodnich O. A.) and Russian (Senin V. S. and Puzaikov E. P.) scientists who explore project management properties in a tourism field.

The author of this article agrees with the necessity to use the project approach in the implementation of largescale international tourism events'. At the same time specifying the need for the development of a particular form of project management of these activities including attracting participants from several countries that affects on the organizational structure of the project and requires effective coordination of joint actions, geographically separated participants, to hold of the event on the international level in a macroproject's recipient-city.

The aim of the study within this paper is the development of scientific views as for project approach in conducting international tourism massive events. That demands a particular co-operation form of organizers which implement international tourism macroprojects in case of the European Football Championship.

According to analysts, Ukraine has made a positive impression on foreign guests, who came to Euro-2012 matches. The level of preparation was also appreciated by UEFA President Michel Platini, who especially pointed out the hospitable welcome, proper organization of fan-zones and well-coordinated work of the public transport.

As an example of positive influence of the championship may be used an experience of Portugal, Austria and Switzerland. According to the president of the Tour Operators Association of Ukraine Iosif Andrik after Euro-2004 in Portugal the tourist inflow increased by 50 % and after Euro-2008 in Austria and Switzerland – by 30 %. According to the specialist, “in case of Ukraine the expected figures are 40 % growth, about 2 million foreign guests”.

The state agency on tourism believes that the year results will be positive, and the amount of tourist services will have grown at least by 50 % by the end of 2012.

Another specialist in tourism industry head of the department Olena Shapovalova notices that it will continue the tendency started in 2001, when the tourist inflow in Ukraine increased by 20 % and brought 9,8 billion hryvnias. According to these data, the championship has improved the very structure of the tourist sector, including service and culture.

On this stage the Ukrainian Government devotes much attention to tourism development as a perspective economic sector.

And the project approach is the most effective method to reach goals in the international tourist events. The main advantages to use the approach are next: workability in frame of limited time of execution of a project, budget clean-cut separation, accountability for the quality of work performed [4, 15–25].

Project Management Methodology let avoid problems of international tourism macroprojects implementations, connected with such external and internal factors (that are characteristic for modern social and economic environment in Ukraine) as:

- Economic insecurity;
- Lack and limitation of funds and resources;
- Inflation and steady goods and services cost increase;
- Fiercer competition in the markets on the part of foreign producers;
- Social problems;
- The problem of a consumer market;
- Increasing demands on quality of work, services, and products.

The structural model of the “Euro-2012” is shown as a composite model (composition of two parts) (Fig. 1) [5]:

- Three upper levels reflect the decomposition of the project with a focus on function and object.
- Two initial levels represent further details of decomposition with focus on works undertaken within the project, up to a specific provider work (Table 1).

The first level of “Common programme according to infrastructure types” let us determine and evaluate the role and place of a particular type of infrastructure surrounding by others, united by a common program of international tourism “Euro-2012” macroprojects.

Levels 2 and 3 describe the object and functional decomposition and location of macroproject and information that is sufficient for all levels of management.

Levels 4 and 5 characterize decomposition, focused on the work performed, and should include the information, which is necessary for

Common structure of international tourism macroproject model of “Euro-2012”

Management level	Ranking level	Level name and ranking
Business level	1	Common programme according to infrastructure types
	2	Kind of elements
	3	Cities where works will be realized
Technical level	4	Particular projects
	5	Minute work description

work management at providers' level. This information includes the composition and business volume, cost, materials, equipment, providers, technologies, relationships, etc.

In Ukraine international tourism macroproject realization purposes in general comport with more general social and economic, cultural and ect. goals and tasks, such as expanding the profits tax base, improvement of employment, infrastructure development, improvement of educational programs and the living standards.

The championship “Euro-2012” brought to Ukraine about 2 million foreign guests. During this international sport event hotels accepted near 200 guests every day [3].

Due to effective organization before, during and after the event many companies had a chance to use maximum opportunities provided by it (event). Such companies are:

1) companies directly served tourists: travel agencies, hotels, cafes and restaurants, transport companies, shops — these companies got the lion's share of income during championship.

Significant benefits also received manufacturers produced souvenirs for visitors “Euro-2012”;

2) the organizers of “Euro-2012”: involved in the implementation of government programs and received funding from the budget and official sponsors. Those that provided services to private companies preparing their products, equipment, facilities and staff for the entertainment;

3) the media, organized wave of interest in order to promote themselves;

4) almost all companies as well as local population could benefit from the multiplier effect caused by rising demand for goods and services produced (provided) in Ukraine.

The scheme of international tourism macroproject's “Euro-2012” task formation according to its purpose is shown below.

At the same time, the experts note that the championship's positive tourist effect is only the beginning. Ukrainian tourist industry needs a specific state program of development in order to reach the full-fledged modern level.

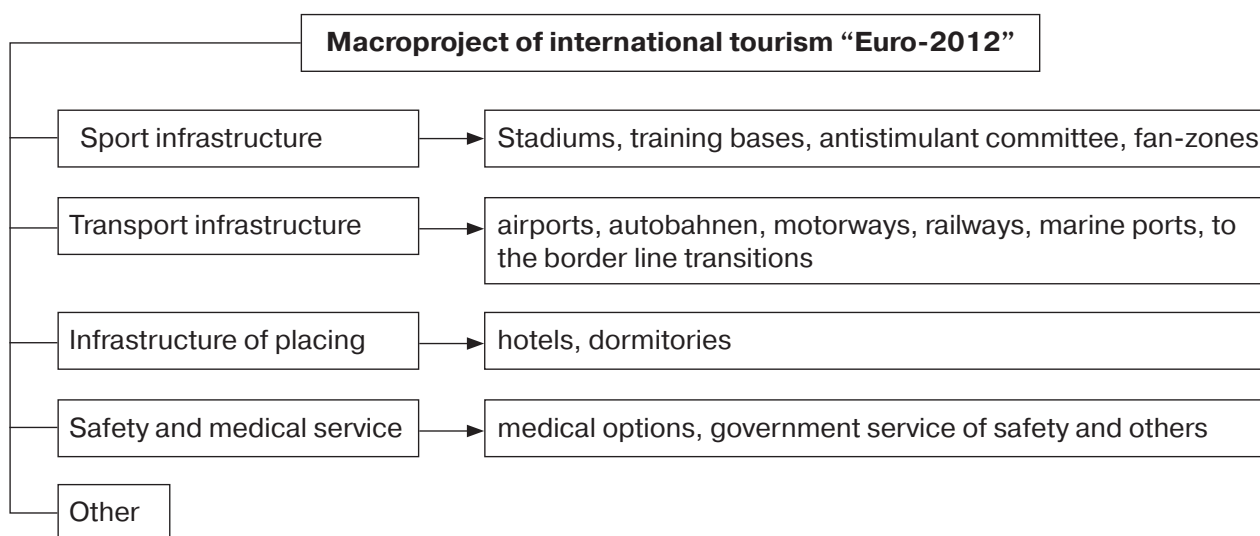


Fig. 1. Macroproject of international tourism “Euro-2012”

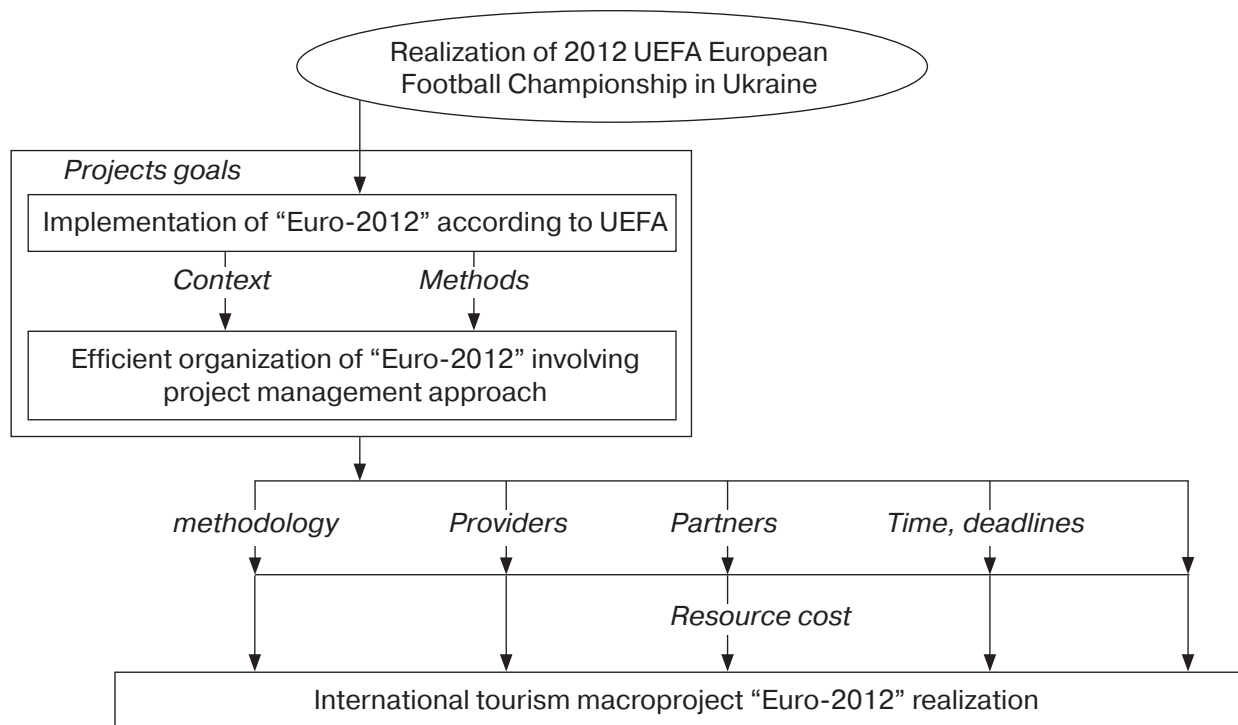


Fig. 2. International tourism macroproject's "Euro-2012" goals and realization destination

The scheme of international tourism macroproject's realization problem issues, where directions of connections in frame of macroprojects on the international and national lev-

els are indicated, is summarized by the author (Fig. 3).

The main problem, according to the author is the use of macroproject "Euro-2012"

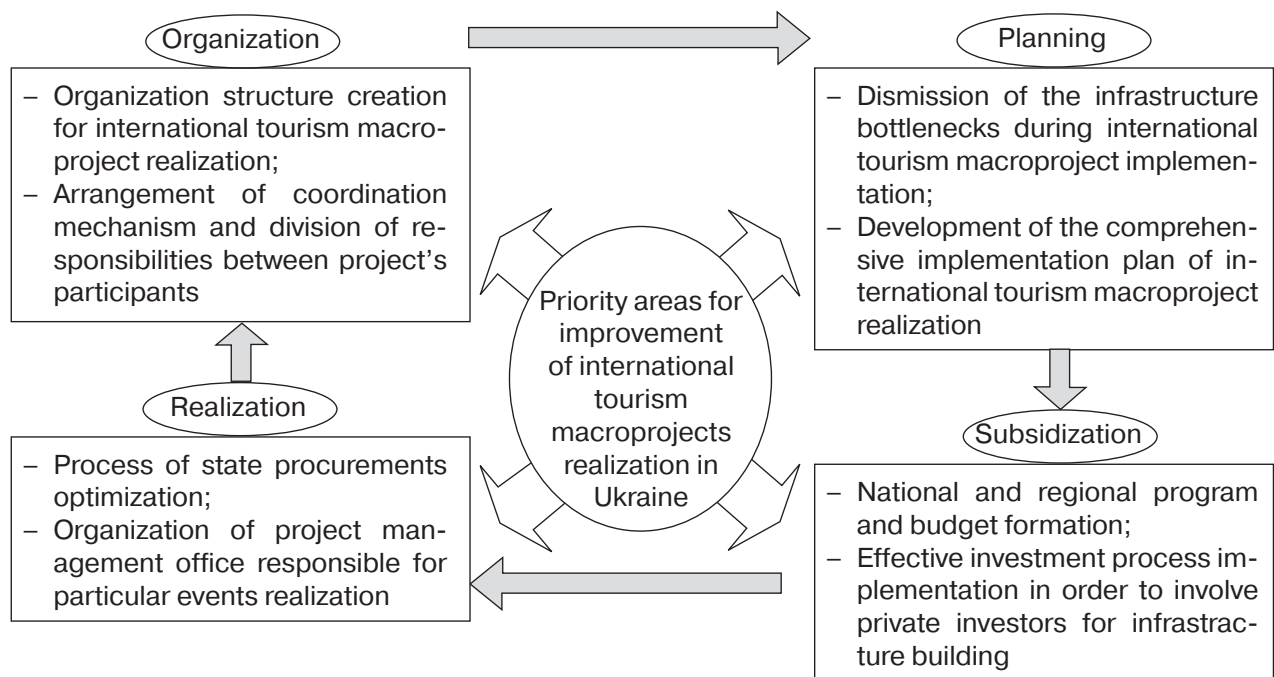


Fig. 3. Priority areas for improvement of international tourism macroprojects realization in Ukraine

as an instrument of certain political interests, namely:

- the economic exploitation of the local population in order to meet the ambitions of the political elite (eg, priority channel resources for the organization “Euro-2012” in the presence of a substantial need for financing social needs of the population);

- destruction of the true inwardness of events in order to create elite values, an attempt to disguise the failure in achievement the development goals of the country meet the challenges specific international tourism macroprojects (formation at the highest state level, the idea of “Euro-2012” as an event, the realization of which is the main tool for solving significant internal systemic problems of the national economy as a project with extremely high return on invested capital, which is able to significantly improve the employment rate of the population, etc.);

- increase administrative costs (administrative and championship costs were significantly higher than spending on all social programs in the country);

- use events to legitimize unpopular decisions (“Euro-2012” was called an official reason to justify the reduction of budget expenditures on social programs, however the effectiveness of many project decisions and potential returns from them in the future is being questioned by many researchers).

Problem solving of international tourism macroproject realization in future will let Ukraine enhance the competitive positions on the embracing markets, by creating management environment. In the case of event tourism specified environment is defined by an event, that form a reason of international tourism macroproject’s realization. All these factors stimulate the problem solving of this implementation. Fig. 3 shows the priority areas for improvement of international tourism macroprojects realization in Ukraine.

Conclusion. While Ukraine forms its national priorities development it must provide its own competitiveness in its key areas, including tourism industry. One of the most advanced types of tourism activities in the world is the event tourism. Thus, a formation of effective tools of international tourism in Ukraine in relation to specific events that could attract tourists from other countries in this sense is urgent. Today remarkable events of global and regional scales are, under modern conditions, increasingly influential source of the funds to the recipient countries.



Literature

1. Buckley, Neil. Ukraine: An orange era gone bitter : Euro 2012 has become a focus for fears that the gains of recent years are being eroded = [гіркий осадок помаранчевої епохи Євро-2012 став фокусом побоювань, що досягнення останніх років підуть прахом] / N. Buckley, R. Olearchyk // Financial Times. — London, 2012. — 03.06. // Науковий вісник НЛТУ України: Зб. наук.-техн. праць. — Л.: РВВ НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21.06. — 380 с. — С. 19–23.

2. Герасимчук З. В. Значення івентивного туризму як окремого виду туризму для соціально-економічного розвитку регіону. — BBC World – wide, путівник Lonely Planet // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.lonelyplanet.com>

3. Азаров хочет активнее рекламировать туристический потенциал // [Электронный ресурс] / “Лига. Новости. Интернет-издание”, 14.04.2011. — Режим доступа: <http://news.liga.net/news/N1110936.html>

4. Андронов С. А. Менеджмент в проектной деятельности: Учеб. пособие / С. А. Андронов, Н. В. Макаrchук, А. В. Макаrchук. — СПб.: СПбГУАП, 2001. — 126 с.

5. Тянь Р. Б., Холод Б. І., Ткаченко В. А. Управління проектами: Підруч. — К.: Центр навч. л-ри, 2003. — 224 с.

6. Євро-2012 у відгуках ЗМІ // Інформ.-аналіт. бюл.: Додаток до ж-лу “Україна: події, факти, коментарі”. — К.: Нац. б-ка України ім. В. І. Вернадського. — 2011. — № 1 (61). — 32 с.

7. Chen Zhi, Ukraine enjoys Euro 2012 tourism windfall // [Electronic resource]. — Access mode: http://news.xinhuanet.com/english/world/2012-06/19/c_131663904.htm

Implementation of international tourism macroprojects based on project management methodology is a tool that not only facilitates successful implementation of a particular event, not only stimulates the development of tourism in the country (by rising the tourism infrastructure and quality of travel services to international

standards), but also significantly contributes to the development of the country's economy. Such assistance includes implementation of infrastructure solutions that to be used not only for the purpose of certain event realization, but also for the functioning of the economy and people's lives improvement.

Реалізація макропроектів міжнародного туризму із застосуванням методології проектного управління є тим інструментом, що не лише допомогатиме успішному проведенню подій та стимулюватиме розвиток туризму в країні (шляхом доведення рівня туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг до міжнародних стандартів), а й істотно сприятиме розвитку економіки країни в цілому. Таке сприяння полягає в реалізації інфраструктурних рішень, що використовуватимуться не лише з метою вжиття конкретного заходу, а й для функціонування економіки та поліпшення рівня життя населення.

Реализация макропроектов международного туризма с применением методологии проектного управления является тем инструментом, который не только будет помогать успешному проведению событий и стимулировать развитие туризма в стране (путем доведения уровня туристической инфраструктуры и качества туристических услуг до международных стандартов), но и существенно способствовать развитию экономики страны в целом. Такое содействие заключается в реализации инфраструктурных решений, которые будут использоваться не только с целью проведения конкретных мер, но и для функционирования экономики и улучшения уровня жизни населения.

Надійшла 4 грудня 2012 р.

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 144–149

Аналізуються основні засади здійснення фінансування інноваційних проєктів на основі венчурного капіталу. Досліджуються принципи венчурного фінансування, види венчурних фондів та обґрунтування венчурних проєктів. Визначаються переваги та недоліки венчурного фінансування, основні чинники, які гальмують розвиток цього напрямку фінансування інноваційних проєктів.

У всьому світі точиться жорстка конкуренція між виробниками товарів і послуг як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках. Виграють цю боротьбу підприємства, фірми, організації, корпорації (далі — організації) і країни, що забезпечують свою конкурентоспроможність за рахунок своєчасного реагування на потреби зовнішнього середовища. Конкурентні переваги забезпечуються за рахунок здійснення інновацій, які потребують значних капіталовкладень (далі інвестицій) і забезпечують належний рівень конкурентоспроможності економік країн. Україна програє боротьбу в інноваційних процесах не тільки розвиненим країнам, а й тим, що розвиваються. Тому на сьогодні перед українськими організаціями стоїть проблема розвитку галузей економіки на нових сучасних технологічних засадах.

Статистичні дані і публікації у вітчизняних органах масової, економічної, наукової інформації свідчать про те, що вітчизняні підприємства виробляють тільки 7 % інноваційної продукції, якщо в США, Німеччині, Японії та інших розвинених країнах ця частка становить 45 і більше відсотків. Україна фактично перетворилася в постачальника на зовнішній ринок сировини і напівфабрикатів (металу, металопрокату, труб, продукції хімії, сільськогосподарської технічної продукції та

ін.). За даними статистичних органів України, їх обсяг у загальному обсязі експорту становить понад 2/3. Тобто це продукція, яка є енергоємною і для її виробництва потрібні великі обсяги імпортованого газу й електроенергії, а отже — значні валютні резерви. В результаті отримуємо замкнуте коло: метал — газ і електроенергія — і знову метал. Крім того, ці виробництва шкідливі для навколишнього середовища і людей. На сьогодні в усьому світі вчені і практики спрямовують свої зусилля на створення нових високих технологій і їх упровадження. Західні корпорації (до 10 %) значну частку свого прибутку витрачають на науково-дослідні роботи [4], тоді як сучасні власники українських корпорацій вважають, що цим займатися не потрібно.

Однією з головних проблем упровадження інноваційно-орієнтованої системи розвитку української економіки — є проблема у фінансовому забезпеченні інноваційних проєктів, оскільки для них притаманні високі ризики. Це пов'язано з тим, що при впровадженні високотехнологічної розробки завжди присутній високий ступінь невизначеності успіху. Через надвисокий ступінь ризику фінансові кредитні установи віддають перевагу фінансуванню торговельних операцій, споживчого сектора. Крім того, проблематично залучити

потенційного інвестора, який би переймав на себе такі ризики, оскільки віддача може бути в подальшій перспективі.

Тобто проблема очевидна, і для її вирішення необхідно як втручання і підтримка з боку держави в інноваційний розвиток України, так і значні довгострокові капіталовкладення приватного сектору. Як свідчать джерела масової інформації, з боку держави вже робляться перші кроки щодо поліпшення ситуації у сфері інноваційних технологій. Так, у наступному — 2012 р. на Київщині заплановано створити інноваційний центр (так звану українську Силіконову долину), в якому будуть відбиратися й обкатуватися інноваційні проекти. Як свідчить заступник голови КМДА Руслан Крамаренко, є домовленість, що в лютому наступного року до Києва прийдуть представники Американської Бізнес-асоціації російськомовних професіоналів, а також таких компаній, як Plug&Play, Apple, Garage Technology Ventures, які працюють у сфері високих технологій. Приблизно 20 зарубіжних венчурних фондів мають наміри вкладати гроші для розвитку інноваційного центру. Постійно відбуваються бізнес-фори.

На сьогодні у світовій практиці існують різноманітні джерела фінансування інноваційних проектів: традиційні — державне фінансування, фінансування приватними особами, банківські кредитні ресурси; і відносно нові, такі як емісія облігацій, або залучені кошти, — через випуск акцій і портфельне інвестування, через інвестиційні і трастові фонди і компанії.

Для вдосконалення фінансового забезпечення інноваційних процесів Україні потрібні нові альтернативні джерела інвестиційних ресурсів, серед яких значне місце у розвинених країнах займає венчурне фінансування інноваційних проектів і програм. Інвестори і кредитори ставляться з великою увагою до засад, на яких може здійснюватися фінансування інноваційних проектів через венчурні фонди. Це потребує вивчення західної практики у цьому напрямі, а також вітчизняної практики, яка вже певною мірою напрацьована. Усе це і визначає актуальність цього до-

слідження, мета якого полягає у вивченні й аналізі механізмів венчурного фінансування, його обґрунтування, визначення переваг та ефективності порівняно зі звичайним кредитуванням. Визначення основних засад участі венчурних капіталістів у проектах, та переваг і недоліків цього виду фінансування. На основі аналізу визначимо основні проблеми розвитку венчурного фінансування в Україні та основні напрями його вдосконалення.

Останніми роками в США, а потім в інших країнах світу — Японії, Росії та ін. почали виникати нові фінансові посередники — венчурні фірми, які фінансують інноваційні проекти на сотні мільярдів доларів у таких сферах, як: електроніка, медицина, нові матеріали, ІТ-технології, біотехнології, нетрадиційні джерела енергетики та ін. Тобто це ризиковані інноваційні проекти, які потребують великих початкових інвестицій і особливого підходу в оподаткуванні, розподілі прибутку й управлінні [5].

Термін “венчурний капіталіст” зазвичай використовується для зазначення інституційних інвесторів, які надають кошти для фінансування акціонерного капіталу молодих підприємств, як правило в галузях високих технологій, і відіграють активну роль у наданні консультацій з їх управління. Надані ними кошти слугують основним джерелом акціонерного капіталу для нових підприємств, особливо в галузях високих технологій [3, 567]. Нові компанії здійснюють мобілізацію коштів з різних джерел. Початкове фінансування зазвичай здійснюється засновниками фірми та її компаньйонами, а наступне фінансування фінансових впливів часто здійснюється банками й окремими інвесторами.

Успішні венчурні підприємства здатні мобілізувати кошти за рахунок публічного розміщення своїх акцій або потерпають через подальше поглинання більш великими корпораціями. Венчурний капітал є одним із джерел коштів для фінансування зростання підприємства. Тобто венчурне фінансування це є: важливий спосіб фінансування інвестицій підприємства, розвиток яких пов'язаний зі значним ризиком з одночасною можливістю отримання довгострокового значного при-

бутку через завоювання відповідного сектору економіки; одне з найреальніших і доступних джерел фінансування невеликих високотехнологічних фірм, що займаються розробкою і впровадженням нових прогресивних технологій; можливість якісного переходу на новий рівень від ранніх безприбуткових етапів розвитку високотехнологічної компанії, до отримання довгострокового економічного ефекту. Основними учасниками зазначеного фінансування є венчурні капіталісти. Венчурні капіталісти — це зорієнтовані на участь в акціонерному капіталі інвестори, які можуть надавати послуги з налагоджування менеджменту у певній компанії і, скоріше, вони інвестують свої кошти після того, як буде вичерпаний вкладений засновниками капітал, але до того, як компанія зіллється з більш крупнішою фірмою або підприємством, або здійснить первинну пропозицію своїх акцій. У США, Японії, Росії фірми венчурного капіталу в основному представлені такими категоріями [1; 3; 5]:

- приватними незалежними фондами;
- корпоративними філіалами;
- інвестиційними компаніями для малого бізнесу (SBICs);
- інвестиційними корпораціями, які фінансують за рахунок держави малий бізнес;
- державні інноваційні фонди;
- неформальні джерела венчурного капіталу, коли нові підприємства отримують ресурси від великих корпорацій, які не займаються венчурним бізнесом, або від приватних інвесторів.

Розглянемо деякі з них.

Приватні незалежні фонди — організовані, як правило, у формі партнерства з обмеженою відповідальністю і є найбільш великими. Звичайно, такий фонд управляє капіталом у сумі від 50 млн дол. до 100 млн дол. У США 3/4 всіх фондів венчурного капіталу управляють коштами на суму від 25 млн дол. до 250 млн дол., а найбільші з них управляють активами на суму понад 1 млрд дол. Представники приватного венчурного капіталу отримують компенсацію двома способами: комісійними за управління; від-

сотковою ставкою від доходів самого фонду. Винагорода за управління становить 1–2 % вартості активів. Крім того, венчурний капіталіст вимагає значну частину прибутку, як правило, не менше 40 %, а враховуючи, що не всі проекти можуть бути прибутковими, то частина прибутку зменшується до 30–35 %. Венчурний капіталіст також отримує ключову посаду із вирішальним правом голосу у венчурній компанії [3, 567].

Філіали корпорацій, які спеціалізуються на венчурному фінансуванні, здійснюють інвестиції для диверсифікації діяльності материнської компанії і для того, щоб здобути знання про нові технології, які можуть застосовуватися в їх головному бізнесі.

Інвестиційні компанії для малого бізнесу (SBICs) — створені і діють у США. Вони утворюються на основі Закону про інвестиційні компанії для малого бізнесу (1958 р.) як інвестиційні трастові фонди закритого типу, які ліцензуються і контролюються державними органами регулювання. Багато з них є філіалами банків або страхових компаній. Роль їх з часом може змінюватися, залежно від існуючих потреб у фінансуванні.

Корпорації, які не займаються венчурним бізнесом, маючи науково-дослідні розробки, створюють спеціально нову компанію для впровадження цих розробок. Таким чином, імідж корпорації залишається чистим, якщо впровадження не буде успішним, а якщо воно успішне — нова компанія починає розвиватися самостійно або поглинається. Тобто існують розробки корпорацій у галузях високих технологій, які ще не впроваджені і результат від впровадження ще точно не визначений і, відповідно, існують високі ризики з їх впровадження.

Державні інноваційні фонди на основі конкурсного відбору здійснюють бюджетне фінансування великих проектів, які мають важливе значення для розвитку економіки країни. Такий фонд створено в Росії, який займається фінансуванням нанотехнологій.

Незалежно від форми венчурної компанії основними напрямками венчурного фінансування є бізнес, який пов'язаний з високими технологіями у таких галузях: електроніки,

комп'ютерного програмного забезпечення, біотехнології і медицини, нанотехнології, композитних матеріалів, виробництва промислових товарів.

Венчурне фінансування має різні джерела залежно від стадії життєвого циклу інноваційного проекту. Так, у західній практиці розрізняють три ранні стадії венчурного фінансування: 1) капітал надається на ідейній (інкубаційній) стадії і спрямовується на розробку продукту, маркетингові дослідження. Тобто це передстартове і стартове фінансування. Джерелами фінансування можуть бути кошти, надані засновниками у вигляді установчих або венчурних пайових внесків, венчурні проектні позики, що пов'язані з розподілом доходів; 2) початкове фінансування освоєння продукту — капітал, який використовується на розробку продукту і початковий маркетинг. На цьому етапі джерелами фінансування є позикові кошти венчурних капіталістів, або державних венчурних установ; 3) фінансування першого етапу випуску і реалізації продукції — капітал для початку виробництва і продажів. На цьому етапі здійснюється фінансування комерційного освоєння відповідного сектору продукції і послуг. Тобто повномасштабне фінансування виробництва (послуг) за рахунок акціонерного (пайового) капіталу та власних коштів підприємства.

Крім цього, розрізняють ще три стадії розширеного фінансування:

а) фінансування другого етапу — капітал, який використовується для початкової експансії компанії, яка вже виробляє і продає продукцію;

б) фінансування третього етапу — це капітал, який надається для фінансування серйозного розширення діяльності підприємства;

в) проміжне фінансування, або фінансування до початку розміщення акцій. Капітал дається компанії, від якої очікується вихід на фондовий ринок у межах року.

Форма венчурних інвестицій змінюється від компанії до компанії, але при цьому такі інвестиції мають три загальні характеристики:

а) значний контроль над прийняттям управлінських рішень з боку венчурних капіталістів;

б) визначений ступінь захисту проти негативних ризиків;

в) наявність частки венчурного капіталіста в обсязі капіталу, який збільшується.

Крім зазначених вище існують і такі напрями фінансування інноваційних проектів, як проекти, пов'язані з видобуванням корисних копалин — нафти й газу, на основі яких були створені сучасні методики видобування, фінансування незалежних енергетичних проектів (ІРР-проекти) у секторі електропостачання, фінансування світового розповсюдження мереж мобільного телефонного зв'язку та ін. [2, 15]. З'являються компанії, які займаються так званим проектним фінансуванням, джерелами якого є як державні, так і приватні кошти. Фінансування таких проектів, у першу чергу інноваційних, є довгостроковим і потребує мобілізації великих ресурсів. Структури такого проектного фінансування можуть відрізнятися для різних промислових секторів, а також різних видів договорів, оскільки кожний договір має свої унікальні характеристики, до яких можна віднести такі: проект реалізується через юридичну особу, яка спеціалізується за цим напрямом, але бізнес якої визначається тільки певним проектом; частіше фінансування застосовується для нового проекту, ніж для вже створеного бізнесу (хоча позики можуть рефінансуватися); відношення боргу до власного капіталу (фінансовий важіль) дуже високе до 70–90 % вартості проекту; для позикового капіталу проектного фінансування або не надають гарантії, або вони обмежені; позикодавці при виплаті відсотків і боргу розраховують швидше на майбутній прибуток від проекту, ніж на вартість активів або аналіз фінансових результатів; основними гарантіями для позикодавців є контракти проектної компанії, ліцензії або права власності на користування природними ресурсами. При цьому вартість фізичних активів, ймовірно, буде значно менша, ніж вартість боргу; проект має обмежений строк життя [2, 18] У такого проектного фінансування іннова-

ційних технологій є дві складові капіталу: власний капітал, який надається інвесторами проекту; позиковий капітал, який надається однією або кількома групами-позикодавцями. Проектні контракти можуть включати: угоду щодо проекту, яка може бути або угодою на виробництво і продаж продукції, або концесійною угодою з органами державної влади; договори на інжиніринг, поставку обладнання і будівництво, або “наскрізний” контракт “під ключ”, відповідно до якого проект буде розроблено і реалізовано за визначену ціну до визначеної дати; контракт на поставку сировини і палива; контракт на експлуатацію та обслуговування, відповідно до якого треті особи нести будуть відповідальність за управління проектом після його закінчення; угода щодо урядової допомоги. Як правило, приватні позики для проектного фінансування забезпечуються комерційними банками й інвесторами в облігації. Так, банківська діяльність з приватного проектного фінансування інноваційних технологій в основному зосереджена у Північній й Південній Америці (переважно в США) та Західній Європі. У Китаї проектне фінансування інноваційних технологій здійснюється через державні банки. Випуск облігацій для залучення фінансування інноваційних проектів здійснюється проектною компанією, і даний випуск схожий на позику, але вони в основному передбачені для небанківського ринку і приймають форму інструмента запозичення, яким торгують. Проектна компанія, яка їх емітує, погоджується виплачувати тримачу вартість облігацій плюс відсотки у встановлені строки. Покупці таких облігацій — це інвестори, які потребують доброї незмінної доходності без ризику для власного капіталу, окремі страхові компанії і пенсійні фонди. Причому облігації у цьому контексті не мають нічого спільного з “борговими зобов’язаннями”. Вони можуть бути віднесені до “цінних паперів”, “простим векселям” або “документам акціонерного товариства” [2, 43]. Оцінка ефективності венчурних інвестицій та інвестицій при проектному фінансуванні здійснюється за стандартними методиками оцінки інвестиційних проектів

за трьома сценаріями — економіки в період зростання, нормального функціонування і кризи, з використанням дисконтування грошових потоків. Крім того, враховуються ще такі чинники: стадія розвитку компанії (початок створення або розширення); оцінка показників діяльності галузі; фінансова історія компанії, темпи її зростання і прибутковості; розмір впливу венчурного капіталіста на діяльність компанії; розмір очікуваного майбутнього розводження капіталу, якщо необхідно залучати додатково венчурний капітал. Від стадії життєвого циклу венчурної компанії залежить її вартість.

Необхідно особливо підкреслити роль інституційних інвесторів у розвитку інноваційних процесів. Пенсійні фонди, страхові компанії, інвестиційні фонди і компанії стають усе активнішими постачальниками венчурного капіталу, вкладаючи кошти в незалежні приватні фонди, оскільки вони забезпечують значно вищу норму прибутку, ніж інші форми фінансових вкладень. Частка цих установ становить приблизно 70 % від загального обсягу всіх джерел венчурного капіталу. Для отримання венчурного або проектного фінансування необхідно мати бізнес-план, і якщо він зацікавить венчурного капіталіста, то венчурна або проектна компанія проходить жорстку перевірку на дієздатність компанії і проектів.

Тобто венчурному капіталу притаманна відповідна кількість важливих функцій, це: прискорення трансформування національної економіки переходу до інноваційно-орієнтованого типу; підтримка економічного зростання за рахунок інноваційного зростання; функція посилення конкурентоспроможності, як галузей загалом, так і окремих компаній; стимулювання до проведення НДДКР і впровадження результатів не на полицю, а в реальний сектор економіки; створення нових робочих місць на засадах знань та ін. На основі дослідження можна зробити такі висновки щодо недоліків та переваг цього фінансування. До них можна віднести: обслуговування найперспективніших напрямів НТП та сприяння розповсюдженню його результатів; не застосовування будь-яких майнових за-

став чи поручительств при залученні коштів; високий рівень менеджменту; великий обсяг інвестицій; високий ступінь прибутковості; впровадження нових інноваційних технологій як у виробництві, так і в управлінні. Водночас існує високий рівень ризику у зв'язку з невизначеністю повернення вкладених інвестицій; необхідні відповідні гарантії з боку держави; необхідна ретельна проробка інноваційного проекту на основі проектного аналізу й ефективності проектного управління; тривалий термін віддачі вкладених коштів; імовірність виведення капіталу за кордон та ін.

В Україні сформувалося економіко-правове середовище, яке характеризується високою нестабільністю, значним податковим тиском, високою корупцією і криміногенністю, що негативно впливає на можливості інноваційного інвестування. Тому з боку дер-

жави необхідні відповідні кроки щодо створення умов для ефективного розвитку венчурного фінансування.



Література

1. Адамова К. Р. Взаимные фонды: теория и практика. Российский и зарубежный опыт // Финансы и кредит. — 2004. — № 18. — С. 43–47.
2. Йескомб Э. Р. Принципы проектного финансирования / Пер. с англ. И. В. Васильевской. — М.: Вершина, 2008. — 488 с.
3. Дэвид С. Киддуэлл и др. Финансовые институты, рынки и деньги. Базовый курс / Пер. с англ. — СПб. — М.: ПИТЕР, 2000. — 749 с.
4. Кадзума Татеиси. Вечный дух предпринимательства. Практическая философия бизнесмена / Пер. с японск. — К.: УкрЗакордонВизаСервис, 1992. — 220 с.
5. Партин Г., Тивончук О. Роль небанківських фінансових посередників у фінансуванні інноваційного розвитку // Вісник НБУ. — 2005. — № 5. — С. 46–51.

Венчурний капітал виконує важливі функції: прискорення трансформування національної економіки переходу до інноваційно-орієнтованого типу; підтримка економічного зростання за рахунок інноваційного зростання; посилення конкурентоспроможності, як галузей загалом, так і окремих компаній; стимулювання до проведення НДДКР і впровадження результатів не на полицю, а в реальний сектор економіки; створення нових робочих місць.

Венчурный капитал выполняет важные функции: ускорение трансформации национальной экономики перехода к инновационно-ориентированному типу, поддержка экономического роста за счет инновационного роста, усиление конкурентоспособности, как отраслей в целом, так и отдельных компаний, стимулирование к проведению НИОКР и внедрение результатов не на полку, а в реальный сектор экономики, создание новых рабочих мест.

Venture capital has important functions: to accelerate the transformation of the national economy transition to innovation-oriented type, support economic growth through innovation growth, enhancing competitiveness as industries in general, and of individual companies; incentives to conduct R & D and implementation results are not on the shelf, and real economy, creating new jobs.

Надійшла 1 жовтня 2012 р.

**НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ В УМОВАХ СОТ:
СПЕЦИФІКА РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО СЕКТОРУ**

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 150–153

Розглядаються принципи розвитку продовольчого сектору економіки з урахуванням вимог Світової організації торгівлі та циклічного характеру виробництва у сировинній зоні. Однією з характерних рис цього дослідження, яка відображає його специфіку, є аналітичне визначення сучасного інтегрованого комплексного впливу основних зовнішніх чинників розвитку продовольчого сектору національної економічної системи України — регулювань СОТ, фінансової кризи та кон'юнктури світових продовольчих ринків.

Вступ України до СОТ, що відбувся чотири роки тому (2008 р.), збігається з періодом між світовою продовольчою кризою та світовою фінансовою кризою. Відповідно, деяких ризиків торговельної лібералізації, що здавалися неминучими, вдалося уникнути, а інші обернулися шоком для національних виробників. Виокремимо найбільш чутливі до зовнішніх впливів галузеві продовольчі ринки й дослідимо актуальні проблеми їх розвитку в умовах зростання впливу екзогенних чинників.

Уже більше чотирьох років (з травня 2008 р.) Україна є повноправним членом Світової організації торгівлі — відтак останніми роками досліджувана проблематика стала предметом підвищеної уваги вітчизняних і зарубіжних економістів, про що свідчать публікації в економічних виданнях, вихід фундаментальних праць та введення цих питань до складу підручників. Залучення багатоаспектних системних досліджень концептуального характеру, за результатами В. М. Гейця, А. С. Лисецького, П. М. Макаренка, П. М. Музики, Т. О. Осташко, В. О. Точиліна, Л. Водачека, Ф. Емері, І. Ансофа, К. Боумена, Є. Бріггема, Б. Карлофа та інших відомих науковців, передбачає комплексне охоплення відкритих і нагальних питань неупередженого аналізу

процесів, що відбуваються в продовольчому сегменті національної економіки України на початковому періоді членства країни в СОТ. Особливої актуальності набувають питання визначення критичних груп продовольчих товарів, дослідження впливу зміни митних тарифів на конкурентоспроможність продовольчих товарів, аналіз ефективності тарифного захисту продовольчого ринку країни. У центрі нашої уваги перебувають також питання визначення переваг і ризиків встановлення ЗВТ з ЄС для певних продовольчих галузей, можливості використання захисних заходів.

Розглянемо формування неупередженої системної оцінки можливих перспективноредомінантних варіантів функціонування вітчизняного продовольчого сегменту національної економіки в системі світогосподарських зв'язків, виходячи з результатів аналізу процесів, що відбуваються на продовольчих ринках країни на початковому періоді членства України в СОТ, попередньому виявленні критичних груп товарів, виробництво яких потребує державної підтримки.

Країни — члени СОТ вимагають від України дотримання основних положень угод СОТ і виконання домовленостей, досягнутих Робочою групою зі вступу України до

СОТ. Найбільші застереження викликають наслідки торговельної лібералізації для харчово-промислового і сільськогосподарського сегментів української національної економіки. Проте конкретні умови вступу певний час лишалися остаточно невизначеними, але песимістичні прогнози щодо наслідків лібералізації для продовольчого сектору національної економіки були повністю достовірними [1; 2; 3] і вже тепер можна стверджувати, що вони повністю справдилися: зростання впливу екзогенних чинників стало шоковим для національних виробників тваринницької продукції, а для експортоорієнтованих виробників рослинницької галузі ситуація майже не змінилася (адже на українському зерновому ринку давно працюють транснаціональні корпорації, пристосовані до умов СОТ).

Характерним прикладом зростання впливу екзогенних чинників (в основному — це фактично вже трирічний вплив регулювань СОТ) є радикальні зміни ситуації на ринку м'яса і м'ясопродуктів. Екзогенні чинники дуже динамічно й комплексно впливали на внутрішній ринок м'яса і м'ясопродуктів, посилюючи або послаблюючи один одного: у період 2008–2009 рр. ситуація для вітчизняних виробників м'яса та м'ясних продуктів стрімко змінюється від позитивної до негативної і в зворотному напрямку, генеруючи цілий ланцюг зовнішніх струсів для вітчизняної продовольчої системи.

Кінцеві підсумки впливів лібералізації тарифних і нетарифних режимів на ринок м'яса та м'ясних продуктів такі: за останні два роки імпорт м'яса зріс у 2,2 раза, найбільше зріс імпорт свинини — у 3,1 раза проти попереднього року. Відповідно частка імпортного м'яса у внутрішньому споживанні досягла майже 25 % (для порівняння: у 2007 р. споживалося 11,5 % імпортного м'яса). Розпочалося масоване зростання імпорту дешевої неякісної м'ясної сировини, особливо для виробництва ковбасних виробів. Як свідчать дослідження, імпорт морожених обвалених частин тушок і субпродуктів птиці протягом року в кількісному вимірі зріс у 28 разів, зокрема з країн Європи — у 27 разів. Тут необхідно зазначи-

ти, що імпорт м'яса механічної обвалки у країни ЄС взагалі заборонено, а в Україні після вступу до СОТ імпортне мито на цю продукцію було знижено до 5 %. Також ЄС забороняє імпорт м'яса тварин, при відгодівлі яких використовувалися гормони росту, у нас же після вступу до СОТ це офіційно дозволено [4; 5; 6].

Ще один приклад чутливого товару — масло вершкове. Тільки за перший рік членства у СОТ Україна перетворилася з чистого експортера цієї продукції на чистого імпортера. Обсяги експорту зменшилися на 88 %, натомість обсяги імпорту зросли у 157 разів. Виробники масла втрачають позиції на експортних та на внутрішньому ринках — у результаті виробництво вершкового масла у 2010 р. знизилося майже на 20 % відносно 2009 р.

Окремо слід окреслити загальні риси економічної ситуації, що склалася на ринку цукру. Протягом 2008–2009 рр. ціни на цукор на споживчому ринку зросли на 58,2 %, що пояснювалося загрозою дефіциту цукру на цьому ринку. Місткість внутрішнього ринку цукру експерти оцінюють в 1,8–2 млн т на рік, тобто при виробництві буряку на рівні 12 млн т і, відповідно, виробництві бурякового цукру — 1,5 млн т, частину внутрішнього попиту, принаймні 2,5 млн т у рамках тарифної квоти, необхідно забезпечити за рахунок імпорту.

Загострення ситуації відбулося через скорочення посівів цукрового буряку і низьку врожайність. Тенденція скорочення посівів триває вже кілька років і пояснюється низькою рентабельністю виробництва. У 2009 р. площі під цукровим буряком зменшились на 13,7 % порівняно з попереднім 2008 р., і становили 327,6 тис. га. У результаті, залежність внутрішнього ринку від імпорту цукру-сирцю зростає. Ця залежність формувалася не один рік, і вступ до СОТ лише формально її закріпив встановленням імпоротної тарифної квоти на цукор-сирець із цукрової тростини. Якщо у 2008–2009 маркетинговому році було імпортовано 121 тис. т, то в 2009–2010 маркетинговому році потреба в імпорті становила 250 тис. т. Причому, якщо до біопа-

ливого буму собівартість цукру з буряку перевищувала собівартість тростинного цукру, то останніми роками світові ціни на тростинний цукор зросли і перевищують внутрішні. Отже, дефіцит пропозицій цукру власного виробництва на ринку та високий рівень світових цін на цукор спричинили тенденцію до відповідного зростання цін на внутрішньому споживчому ринку.

Таким чином, в умовах посилення залежності від глобальних процесів на тлі поглиблення взаємодії зовнішніх чинників впливу та внутрішніх факторів розвитку галузевих агропродовольчих ринків в умовах трирічного членства в СОТ та світової фінансової кризи, найбільш критичними та вразливими стали ринки м'яса та м'ясних продуктів, молока і молочних продуктів та цукру. На ринку м'яса та м'ясних продуктів найбільш критичною для національних виробників є ситуація на ринку свинини. На ринку молочних продуктів найбільш проблемною є ситуація щодо вершкового масла як для споживачів з огляду на зростання цін, так і для виробників з огляду на зниження обсягів експорту, зростання імпорту та істотного скорочення внутрішнього виробництва практично по всьому спектру асортиментних позицій, крім йогуртів неароматизованих.

Регулювання внутрішнього ринку м'яса та м'ясопродуктів в умовах фінансової кризи має бути спрямоване на формування внутрішнього попиту, недопущення зростання цін та уникнення дефіциту пропозиції м'ясної сировини на внутрішньому ринку. Ефективне регулювання неможливе без створення системи моніторингу цінової конкурентоспроможності критичних груп товарів на агропродовольчому ринку, умов коливання валютних курсів і цінової кон'юнктури світових агропродовольчих ринків.

Оскільки в умовах фінансової кризи ринок молочних продуктів виявився найчутли-

вішим і світові ціни на молочну продукцію різко впали, необхідно активізувати роботу щодо створення та підтримки обслуговуючих кооперативів для виробників молочної сировини і встановити мінімальні закупівельні ціни на молоко.

Необхідно зупинити зростання імпорту неякісної м'ясної сировини в інтересах споживача та національних виробників. Зокрема, у ході переговорів щодо створення зони вільної торгівлі з ЄС доцільно встановити винятки щодо чутливих товарів агропродовольчої групи. Водночас слід прискорити роботи з гармонізації законодавства у сфері стандартизації та оцінки відповідності європейським нормам з метою розширення експортних ринків та сертифікації українських молокопереробних підприємств для роботи на ринках ЄС, Росії та інших країн.



Література

1. Наслідки вступу до СОТ для української економіки: оцінка цінової конкурентоспроможності // Звіт аналітично-дорадчого центру Блакитної стрічки Програми розвитку ООН / А. Баяр, І. Кобута, Є. Шкарбан, В. Жигадло та ін. — К., 2007. — 39 с.
2. Осташко Т. Агропродовольчий ринок України в умовах СОТ: аналіз умов доступу, конкурентоспроможності товарів і засобів захисту // Український соціум. — 2008. — № 1(24). — С. 121–130.
3. Волощенко В. Ю. Економічні оцінки впливу митного тарифу на імпортозаміщення в Україні // Економіка прогнозування. — 2007. — № 3. — С. 110–121.
4. Report of the Working Party on the accession of Ukraine to the World Trade Organization // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.wto.org/english/news_e/pres08_e/pr511_e.htm
5. Система світової торгівлі ГАТТ/СОТ в документах. — К.: УАЗТ, 2000. — С. 50–71.
6. Draft general budget 2010. Agriculture and rural development. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://eurlex.europa.eu/budget/data/P2010_VOL4/EN/nmctitle/123A5/index.html

На основі аналізу розвитку продовольчих ринків України на початковому етапі членства країни в СОТ визначені критичні групи продовольчих товарів, виробництво яких потребує державної підтримки. Оцінено вплив зміни митних тарифів на конкурентоспроможність продовольчих товарів та ефективність захисту вітчизняного продовольчого ринку. Подано моделювання процесів ціноутворення товарів критичних продовольчих груп.

На основе анализа развития продовольственных рынков Украины на начальном этапе членства страны в ВТО определены критические группы продовольственных товаров, производство которых требует государственной поддержки. Оценено влияние изменений таможенных тарифов на конкурентоспособность продовольственных товаров и эффективность защиты отечественного производственного рынка. Представлено моделирование процессов ценообразования товаров критических продовольственных групп.

On the basis of unbiased analysis of Ukrainian food markets at the initial stage of country's WTO membership, the crucial groups of food products requiring state backing in their production are identified. The impact of custom tariffs changes on the competitiveness of food products and the effectiveness of the tariff protection of domestic food market are assessed. The modeling of price-formation processes in crucial groups of food products is presented.

Надійшла 5 листопада 2012 р.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ В ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 154–161

Проаналізовано сутність управління діяльністю страхової компанії, визначено місце управління ризиками в системі управління страхової компанії, окреслено основні напрями розвитку його механізмів у діяльності страхових компаній України.

Розвиток страхового ринку в Україні у докризовий період, особливо в 2000–2008 рр., характеризувався високими темпами зростання основних показників — доходів компаній, їх капіталу, формувалися нові підходи до управління діяльністю на фазі росту ринку. Кризові явища в вітчизняній економіці негативно вплинули на страховий ринок. Кінець 2008 р., 2009–2010 рр. характеризуються значним спадом страхової діяльності. У 2011 р. відзначається незначна стабілізація основних показників. Негативний вплив відбувається передусім із напрямку втрати доходів, зростання видатків, неадекватного реагування на різні види ризиків діяльності, що, загалом, може характеризуватися як погіршення корпоративного управління. Відповідно, дослідження управління механізмів управління страхової діяльності є актуальним як у науковому, так і практичному аспектах.

Проблеми управління страховою діяльністю досліджують зарубіжні фахівці (О. П. Архипов, І. Т. Балабанов, С. Л. Єфімов, М. П. Ніколаєнко) та вітчизняні вчені й практики страхування (В. Д. Базилевич, Н. М. Внукова, О. М. Залєтов, М. В. Мних, С. С. Осадець, О. О. Охріменко, О. Ф. Філонюк, В. М. Фурман, Я. П. Шумелда). У працях зазначених авторів не знайшли широко розкриття окремі механізми управління діяльністю страхових компаній.

Проаналізуємо сутність управління діяльністю страхових компаній та оцінимо стан й окреслимо напрями вдосконалення механізмів його здійснення, зокрема щодо управління ризиками страхової діяльності. Для цього під час дослідження вирішувалися такі завдання:

- визначення основних теоретичних засад управління страховою діяльністю та, зокрема, її ризиками;
- оцінка еволюції управління страховою діяльністю за попередній період та в умовах поточної кризової ситуації;
- оцінка державного регулювання страхової діяльності у сфері управління ризиками;
- пропозиція заходів поліпшення управління ризиками страховиків в умовах вітчизняної економіки.

Як зазначається більшістю дослідників, які вивчають механізми управління ризиками (менеджмент ризиків, risk management), основною метою його здійснення є цілеспрямована діяльність щодо усунення або мінімізації ризиків, забезпечення стійкого становища компанії у постійно змінному середовищі та засіб забезпечення постійного прибутку [1; 2].

Кінцева мета менеджменту ризиків відповідає цільовій функції підприємництва — одержанню найбільшого прибутку при оптимальному, прийнятному для підприємства, співвідношенні прибутку й ризику. Згідно з

О. Архиповим страховий бізнес хоча і має за головну ціль одержання прибутку як суб'єкт підприємницької діяльності, але в системі управління страховою діяльністю обов'язково необхідно ввести обмеження [2, 114].

Досягнути прибутковості в загальному вигляді можливо за допомогою системного управління бізнес-процесами при регулюванні технічних, технологічних параметрів (зокрема, види й ціна страхових послуг, способи залучення страхувальників, андеррайтерська та тарифна політика), фінансових параметрів (інвестиційні інструменти, бюджетування) і через відбір персоналу.

При цьому доцільно виокремити часткові та загальні критерії управління з урахування специфіки страхової діяльності. На зразок загальних критеріїв пропонується використати показник капіталізації (наприклад, ринкову вартість страхової компанії) — з боку власника, а також загальний рівень забезпечення страховим захистом — з боку суспільства. До часткових критеріїв управління страховою діяльністю доцільно віднести позитивний фінансовий результат за умови

утримання нормативних вимог фінансової стійкості (внесені обмеження), достатній рівень капіталу страховика при дії внутрішніх та зовнішніх ризиків діяльності страховика.

Проаналізуємо еволюцію управління страховою діяльністю за попередній період та в умовах поточної кризової ситуації.

Український страховий ринок характеризується постійним підвищенням вимог до управління діяльністю страхових компаній. Аналіз розвитку систем управління страхових компаній дає можливість виокремити кілька етапів трансформації систем — у 90-х роках XX ст. відбувалося формування, становлення та зростання систем управління в напрямках забезпечення трьох основних видів діяльності страхових компаній: страхування, перестрахування та фінансової діяльності із формування, розміщення та управління страховими резервами і власним капіталом страховика.

Виходячи із загальновідомих критеріїв оцінювання видів системи управління, цей період розвитку управління страховим бізнесом в Україні можна порівняти з аналогічни-

Таблиця 1

Розвиток систем управління за кордоном (за критеріями І. Ансоффа)

Параметри систем управління	Системи управління			
	Бюджетування	Довгострокове планування	Стратегічне планування	Стратегічний менеджмент
Функціонування систем управління за кордоном				
Період	з 1900 р.	з 1950-х рр.	З 1970-х рр.	З 1990-х рр.
Допущення про зміни	Минуле повторюється	Тенденції зберігаються — прогноз подій з використанням екстраполяції	Нові явища/ тенденції передбачувані	Часткова передбачуваність по слабких сигналах
Тип змін	Повільніше реакції фірми	Порівняний з реакцією фірми		Швидше реакції фірми
Процес	Циклічний			Реальний час
Основа управління	Контроль відхилень, комплексне управління	Передбачення росту, основ і можливостей	Прогноз стратегічних змін	Поточне врахування розвитку ринку і зовнішнього середовища
Акцент в управлінні	Стабільність/ реактивність	Передбачення	Дослідження	Творчість

Таблиця 2

Розвиток систем управління на страховому ринку України (за критеріями І. Ансоффа)

Параметри систем управління	Системи управління				
Період	1930–1990 рр. (1-й етап)	1991–1993 рр. (2-й етап)	1993–1996 рр. (3-й етап)	1996 (2001)– 2008 рр. (4-й етап)	Із 2008 р. (5-й етап)
Законодавчі вимоги	Державна монополія	Загальні для нових умов господарювання	Бізнес-планування страхової діяльності	Стратегічний бізнес-план (формальний)	Стратегічний бізнес-план (формальний), тестування фінансового стану
Складові системи фактичного управління	Бюджетування та довгострокове планування	Бізнес-планування страхової діяльності як новий вид бізнесу	Основи стратегічного планування страхового бізнесу	Стратегічне планування та основи стратегічного менеджменту	Основи антикризового управління, ризик-менеджменту

ми періодами розвитку зарубіжного менеджменту.

Розвиток систем управління за кордоном та їх поділ на підставі критеріїв І. Ансоффа подано в табл. 1.

Приклад застосування цього підходу для виокремлення систем управління на вітчизняному страховому ринку подано в табл. 2. Проведений аналіз показав, що стійкий розвиток систем управління починається у 2001 р. з прийняттям нових змін до Закону України “Про страхування”. Цей етап характеризувався, особливо з 2004 р., посиленням конкуренції, поліпшенням якості страхових послуг та вдосконаленням системи управ-

ління. Відповідно до вимог практичної діяльності проводяться і наукові дослідження, видаються монографії, що розкривають особливості здійснення обов’язкового страхування, страхування життя, страхування від нещасних випадків, аналізується стан страхового ринку, його роль в економіці, формування страхової індустрії. Досліджуються механізми страхового маркетингу, менеджменту ризиків, стратегічного управління [3; 4; 5].

Розвиток страхового ринку у цей період характеризується позитивною динамікою основних показників діяльності страхових компаній (табл. 3) [6].

Таблиця 3

Тенденції розвитку страхового ринку в докризовий період

Активи і капітал	Роки			Темпи приросту	
	2006	2007	2008	2007/2006	2008/2007
Загальні активи страховиків	23995,0	32213,0	41930,5	34,2 %	30,2 %
Активи, визначені ст. 31 Закону України “Про страхування”	17488,2	19330,3	23904,9	10,5 %	23,7 %
Власний капітал	17 488,9	21 070,6	26 518,4	20,5 %	25,9 %
Обсяг сплачених статутних фондів	8 391,2	10 633,6	13 206,4	26,7 %	24,2 %

Темп приросту загальних активів страховиків відповідав росту експортно-орієнтованих галузей економіки, що відображало високий рівень розвитку страхового сектору відносно до інших. Активи, що використовувалися для покриття страхових зобов'язань, мали нижчі темпи приросту, що визначало зростання якості страхування — збільшення страхових виплат, а також наявність недоліків в управлінні страховими активами, одержанні невідповідного рівня доходності. Високі темпи приросту власного капіталу показують зацікавленість власників страхових компаній у розвитку страхового бізнесу, зокрема шляхом зростання розмірів статутних фондів. З іншого боку, зростання власного капіталу має відповідати темпу розвитку страхового бізнесу, оскільки обсяг взятих страхових зобов'язань, згідно з законодавчими вимогами, має гарантуватися певним обсягом власного капіталу. Відповідно до темпів росту активів має відповідати і рівень темпу росту власного капіталу.

Фінансова криза 2008–2009 рр. показала низку прогалин у корпоративному управлінні страховою діяльністю, а саме:

- неякісне управління наданням страхових послуг;
- незбалансоване управління страховим портфелем;

- неякісне управління страховою діяльністю;
- неоптимальне управління страховими активами, що представляють страхові резерви (страхові зобов'язання);
- невідповідне управління ризиками страхової діяльності;
- відсутність другого рівня гарантій діяльності страхових компаній (фондів взаємного страхування на випадок банкрутства страховиків);
- відсутність реальної державної підтримки страхової діяльності, зокрема по узгодженню вимог до діяльності на інших фінансових ринках (банківський сектор, фондовий ринок).

Відповідно, ряд лідерів страхового ринку опинилися в скрутному становищі й утримання достатнього рівня валового доходу їхньої діяльності (обсягу страхових премій) для ряду компаній виявилось неможливим (табл. 4)

Однією з причин такої ситуації також є невідповідне управління ризиками діяльності страховика. До негативних наслідків діяльності страховиків призвела і відсутність реальної державної підтримки для страховиків, відсутність впливу держави на інші фінансові ринки, зокрема НБУ захищав інтереси банківських установ, а депозити страхових

Таблиця 4

Динаміка обсягу страхових платежів страховиків-лідерів за підсумками 2008–2009 рр.

№ п/п	Назва страховика	Страхові платежі за 2009 р.	Страхові платежі за 2008 р.	Темп страхових платежів
1	ОРАНТА	717 975,20	1 010 149,60	–28,92
2	АХА	700 917,00	598 929,60	17,03
3	ЛЕММА	542 375,80	730 222,70	–25,72
4	КРЕМІНЬ	534 176,20	515 653,00	3,59
5	АВАНТЕ	523 395,70	663 906,50	–21,16
6	UNIQA (Кредо-класік)	500 006,90	322 001,90	55,28
7	ПРОВІДНА	453 784,20	373 994,80	21,33
8	ІНГО УКРАЇНА	438 377,40	531 100,30	–17,46
9	УКРАЇНСЬКА ПОЖЕЖНО-СТРАХОВА КОМПАНІЯ	417 073,30	370 185,40	12,67
10	УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА	372 928,70	395 706,00	–5,76

Таблиця 5

**Динаміка основних показників діяльності страхового ринку за три квартали
2010 р. та 2011 р.**

Назва показника	9 місяців 2010 р.	9 місяців 2010 р.	Приріст/спад	
			млн грн	%
Страхова діяльність, млн грн				
Валові страхові премії	15434,7	16430,3	995,6	6,5
Валові страхові виплати	3953,5	3482,2	−471,3	−11,9
Рівень валових виплат, %	25,6	21,2	−4,4	−20,9
Чисті страхові премії	9199,3	12641,5	3442,2	−11,5
Чисті страхові виплати	3789,6	3396,2	393,4	10,4
Рівень чистих виплат, %	41,2	26,9	−	−4,1
Перестраховування, млн грн				
Сплачено на перестраховування	7024,0	4699,6	−2324,4	−33,1
Виплати, компенсовані перестраховиками	317,0	326,7	9,7	3,1
Страхові резерви, млн грн				
Обсяг сформованих страхових резервів	10139,1	11223,6	1084,5	10,7
– резерви зі страхування життя	2041,3	2526,0	484,7	23,7
– технічні резерви	8097,8	8697,6	599,8	7,4
Активи страховиків та статутний капітал, млн грн				
Загальні активи страховиків (згідно з балансом)	43917,2	45248,5	1 331,3	+3,0
Активи, визначені ст. 31 Закону України “Про страхування” для представлення коштів страхових резервів	25502,5	27187,3	1 684,8	+6,6
Обсяг сплачених статутних фондів	14528,8	13728,6	−800,2	−5,5

компаній у проблемних банках “не цікавили” державну установу, що формує грошово-кредитну політику України.

Як наслідок, підсумки діяльності в поточний період показують незначну динаміку та характеризують наявність проблем за всіма основними напрямками діяльності страховика: страхування, перестраховування та фінансового управління страховими резервами (табл. 5) [7].

Кризові явища на фінансових ринках і в економіці в цілому призвели до необхідності вжиття антикризових заходів і на страховому ринку. У 2009–2011 рр. Державна комісія з регулювання ринків фінансових

послуг України приймає ряд розпоряджень, що є реакцією на складну ситуацію, зокрема Розпорядження “Концепція запровадження пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами в Державній комісії з регулювання ринків фінансових послуг України” від 15 липня 2010 р. № 585.

Основні цілі здійснення пруденційного нагляду визначені як захист інтересів споживачів фінансових послуг, запобігання неплатоспроможності фінансових установ та забезпечення фінансової стійкості фінансових установ. Інструментами здійснення державного пруденційного нагляду визначено такі механізми: виявлення підвищених ризиків

у діяльності фінансових установ; контроль за платоспроможністю, ліквідністю та прибутковістю фінансової установи; мінімізація випадків банкрутства та системної кризи фінансових установ; прогнозування майбутніх фінансових результатів на основі звітів поточного періоду.

Майже одночасно пропонується проект Розпорядження “Методичні рекомендації щодо загальних підходів до застосування страховиками стрес-тестів”, що розроблено з урахуванням рекомендацій, викладених у документі “Стрес-тестування для страховиків”, прийнятому Міжнародною асоціацією органів нагляду за страховою діяльністю у жовтні 2003 р., та директиви 2009/103/ЄС (Платоспроможність II), прийнятої Європейською Радою 10 листопада 2009 р.

З прийняттям останнього документа ускладнилася проблема, що пов’язана з формуванням політики здійснення страхування, — продовжує існувати незбалансованість в інтересах серед головних учасників страхового ринку — державних органів, страховиків та страхувальників.

Держфінпослуг подає план “форсування” антикризових заходів (формально з боку Держфінпослуг є логіка — прийнята Концепція, а в її рамках — реалізація окремих складових), але про інших учасників забули. Інтереси страхувальників майже не враховують, оскільки їх представники (союзи, об’єднання) практично відсутні на ринку. А об’єднання страховиків (ЛСОР) — прагне відстрочки, можливо більше відчуваючи реальну ситуацію на ринку.

Рівень розвитку корпоративного управління на вітчизняному страховому ринку є достатньо низьким, у тому числі в напрямі управління ризиками та актуарного забезпечення. Запровадження стрес-тестів передбачає їх відображення в актуарному звіті, що є логічним з точки зору виконання процедур стрес-тестування. Під час тестування здійснюється аналіз факторів виникнення різних груп ризиків, їх якісна та кількісна оцінка, відповідно, такими процедурами в страхуванні на розвинених страхових ринках займаються актуарії, але з певним рів-

нем законодавчого забезпечення їх діяльності, наявності досвіду у розв’язанні таких завдань, отриманні статусу та відповідальності.

В Україні, на жаль, не впроваджено системи підготовки висококваліфікованих актуаріїв, відсутня адекватна й точна статистика, норми формування звітності (міжнародні стандарти) для страховиків. Створення такої системи потребує значних зусиль у напрямках правового, організаційного, фінансового, інформаційного та інтелектуального забезпечення. Відповідні заходи доволі тривало впроваджуватимуться, зокрема підготовка фахівців по вітчизняним стандартам становить як мінімум 1,5–2 роки, упровадження законодавчих норм може тривати роками (наприклад, обов’язкове страхування цивільної відповідальності на автотранспорті вперше впроваджувалося в 1997 р., але Закон України про впровадження цього виду був прийнятий тільки у 2004 р., а повне введення його в дію було здійснено впродовж кількох років).

Таким чином, на нашу думку, основними недоліками впровадження застосування страховиками стрес-тестів є:

- 1) передчасне (форсоване) впровадження тестів (проект розроблено з урахуванням рекомендацій, викладених у “Стрес-тестуванні для страховиків” (Міжнародна асоціація органів нагляду за страховою діяльністю, жовтень 2003 р.) та директив 2009/103/ЄС (Платоспроможність II, Європейська Рада 10 листопада 2009 р.). Відповідні рекомендації не опрацьовані ні в теоретичному, ні в практичному аспектах для застосування на українському страховому ринку;

- 2) відсутня система збирання, формування та обробки статистичної інформації страхової діяльності;

- 3) відсутні апробовані вимоги до формування звітності страховиків на перехідний період до впровадження норм міжнародної фінансової звітності;

- 4) відсутня ефективна система підготовки та перепідготовки актуаріїв. Відсутні вимоги до формування звіту актуарія, що передбачає стрес-тестування;

5) неузгоджені повноваження аудиторів та актуаріїв страхової діяльності.

Отже, упровадження заходів із розвитку корпоративного управління в страховій діяльності, особливо у сфері управління ризиками, конче необхідне. Але вжиття таких заходів має відбуватися еволюційно, зусиллями всіх зацікавлених учасників страхової діяльності — страхових компаній, страхувальників та держави, роль якої в умовах кризи є надзвичайно важливою та потребує формування системних заходів з урахуванням поточного стану справ та ресурсів. Доцільно, на наш погляд, запровадити основні заходи розвитку управління ризиками страхової діяльності, а саме:

- 1) Створення організаційно-правових заasad накопичення та відкритості інформації за ризиками страхової діяльності.
- 2) Розробка, апробація та впровадження вимог до створення системи управління ризиками в страхових компаніях, у тому числі антикризового управління ризиками і, як його інструментарію, стрес-тестування.
- 3) Визначити механізм запровадження стрес-тестування діяльності страховиків (цілі, строки, розробка методики проектування, розробка методики проведення стрес-тестування тощо).
- 4) Встановити реальні строки підготовки фахівців системи управління ризиками, в тому числі актуаріїв та страхових аудиторів.
- 5) Встановити механізм упровадження автоматизованих інформаційно-програмних систем, зокрема, необхідно врахувати збалансування інформаційних потоків та комунікацій, підвищення інформативності внутрішньої та зовнішньої звітності за ризиками та ознаками кризових явищ; проаналізувати шляхи вдосконалення існуючих процесів та інформаційних технологій управління ризиками.
- 6) Встановити чіткий механізм взаємодії усіх учасників страхового процесу — страхувальників, страховиків, держави в сучасних кризових умовах

та розробити напрями трансформації страхового сектору в посткризовий період. Зокрема, визначити відповідальність страховиків та Держфінпослуг за надання інформації із корпоративного управління, ризиків діяльності та стрес-тестування.

Проведене дослідження дало можливість оцінити розвиток корпоративного управління страховою діяльністю в роки незалежної України. В умовах фінансової кризи стрімко зросли вимоги до зміни корпоративного управління, у тому числі у сфері управління ризиками діяльності страхових компаній.

Реакція державних органів на зміни в управлінні страховою діяльністю є позитивною ознакою, але розробка нових підходів вимагає зважених та спільних зусиль усіх сторін страхового процесу: держави, страхових компаній та їх клієнтів-страхувальників.

В сучасних умовах першочерговим завданням для вдосконалення управління ризиками страхової діяльності є побудова інтегрованої системи управління ризиками та кризовими явищами (антикризовий менеджмент) з урахуванням принципів відкритості та достовірності інформації, забезпечення фахового персоналу та впровадження сучасних автоматизованих інформаційно-програмних систем.



Література

1. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 192 с.
2. Архипов А. П. Управление страховым бизнесом: Учеб. пособие. — М.: Магистр, 2009. — 317 с.
3. Филонюк А. Ф., Залетов А. Н. Страховая индустрия Украины. — К.: Междунар. агенция "БИЗОН", 2008. — 448 с.
4. Тринчук В. Страховий продукт в системі маркетингу: сутність та класифікація // Страхова справа. — 2002. — № 3. — С. 78–81.
5. Стратегічне управління страховою компанією: Монографія / Кол. авт.: В. М. Фурман, О. Ф. Філонюк, М. П. Ніколенко, О. І. Барановський та ін.; Наук. ред. В. М. Фурман. — К.: KNEУ, 2008. — 440 с.

6. Підсумки діяльності страхових компаній у 2009 році // Страховий ринок / Українські ринки фінансових послуг / Ринки фінансових послуг. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http:// dfp.gov.ua](http://dfp.gov.ua)

7. Підсумки діяльності страхових компаній у III кварталі 2011 року // Страховий ринок / Українські ринки фінансових послуг / Ринки фінансових послуг. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http:// dfp.gov.ua>

Проаналізовано сутність управління страховою діяльністю та її стан в Україні, визначено місце управління ризиками в системі управління страховою компанією, визначено основні напрями розвитку його механізмів у процесі роботи страхових компаній України.

Проанализирована сущность управления страховой деятельностью и ее состояние в Украине, определено место управления рисками в системе управления страховой компании, определены основные направления развития его механизмов в процессе работы страховых компаний Украины.

Analyzed the nature of the insurance activities and its status in Ukraine, identify the areas of risk management in the management of the insurance company, the basic directions of its mechanisms in the process of the insurance companies of Ukraine

Надійшла 5 листопада 2012 р.

АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 162–167

Наведено аналіз побудови механізму протидії виникненню фінансових криз та забезпеченню стійкості фінансових систем до негативного впливу світових фінансових криз, розглянуто державні заходи подолання фінансової кризи.

Аналіз світової і вітчизняної літератури дає можливість виокремити три загальновідомі основні напрями щодо побудови механізму протидії виникненню фінансових криз та забезпеченню стійкості фінансових систем до негативного впливу світових фінансових криз.

Перший напрям ґрунтується на положенні, що таку системну детермінанту фінансових криз, як негативну динаміку цін на основні активи та час виникнення кредитних бумів, неможливо передбачити і питання полягає у тому, щоб мати інструменти для подолання кризових наслідків. Прибічники цього підходу вважають, що не існує засобів чи інструментів, які допоможуть запобігти фінансовим бумам, а також надійних попереджувальних систем, які б заздалегідь сповіщали про фінансові шоки. Отже, вони вважають, що центральним банкам (ЦБ) слід обмежитись тим, щоб бути готовими подолати наслідки різкого падіння цін на активи. Наприклад, упродовж останніх років рішучі заходи ЦБ найрозвиненіших країн (Бельгія, Німеччина, Франція, Італія, Японія, Канада, Нідерланди, Швеція, Швейцарія, Велика Британія, США) були спрямовані на відновлення нормального функціонування грошово-кредитних ринків. До таких заходів ЦБ насамперед слід віднести запровадження масштабного строкового фінансування, надання адекватного забезпечення неліквідним активам, розширення кола контрагентів

під час проведення операцій на відкритому ринку, запровадження механізмів позичення ліквідних цінних паперів (казначейських) в обмін на неліквідні, надання допомоги (в окремих випадках) у вигляді ліквідних коштів і запровадження заходів щодо скорочення відсоткових ставок.

Проте заходи із забезпечення ліквідності не можуть усунути першопричину кредитних проблем. Наприклад, операції з тимчасового обміну активами (swaps), що застосовуються ЦБ, мають за мету, головним чином, тимчасове підвищення ліквідності мало-ефективних ринків активів, не розв'язуючи при цьому проблему адекватної оцінки кредитних ризиків.

Другий напрям передбачає завчасну “підготовку” до вірогідних фінансових негараздів. Надійними інструментами, які можуть допомогти запобігти швидкому зростанню цін на активи та виникненню фінансових бульбашок, вважаються лише пруденційний нагляд і контроль [1]. Інструменти ж грошово-кредитної політики розглядаються як неефективні. Представники цього напрямку пропонують запобігати фінансовим кризам винятково за допомогою регуляторних та управлінських механізмів. ЦБ наданою їм владою можуть стати на заваді виникненню “бульбашок” через запровадження суворого нагляду за фінансовою системою. Заходи макропруденційної політики мають використовуватись у більш активний спосіб,

запобігаючи як розвитку “бумів”, так і падінь.

Третій напрям убачає за необхідність запровадження системи макрофінансової стабільності, яка б поєднувала заходи грошово-кредитної і макропруденційної політики. У зв’язку із поглибленням процесів глобалізації, сек’юритизації й інтеграції у фінансовій системі створення такої структури набуває ще більшої актуальності. Це можна пояснити тим, що кожна із зазначених тенденцій не тільки підвищила ймовірність циклічної динаміки в умовах зростання, а й збільшила потенційні втрати під час спаду. Додаткової ваги наведеним аргументам додає широке розповсюдження останнім часом принципів бухгалтерського обліку, що передбачає обов’язкову оцінку активів на дату складання фінансової звітності за справедливою вартістю.

З огляду на економічну ситуацію в Україні, найаргументованішим є, на нашу думку, третій напрям, що передбачає координоване застосування інструментів як грошово-кредитної, валютної, так і макропруденційної політики; розробку на цій основі системи макрофінансової стабільності, яка містила б широкий набір інструментів з метою протидії дестабілізації економіки упродовж усього кризового періоду, що починається з негативного шоку та закінчується спадом фінансової кризи. Систему макрофінансової стабільності можна також розглядати як комплекс інструментів з державного регулювання, що запобігають переходу фінансової системи у нестійкий або хиткий стан і забезпечують стабільне функціонування її інституціональної структури в умовах зовнішніх та внутрішніх шоків.

Як свідчить світовий досвід, на практиці приборкання фінансових криз є певним чином керованим процесом на макро-, мезо- та мікрорівнях. Залежно від глибини фінансової кризи, розробляється відповідна система контрзаходів для її подолання:

- на макрорівні — застосування інструментів на національному рівні, за рахунок міжнародних резервів, у тому числі зовнішні запозичення;

- на мезорівні — засобами регіону, а також субвенціями з державного бюджету;
- на мікрорівні — винятково засобами господарських організацій, а також шляхом адміністративних утручань державних установ.

Прикладами негативних зовнішніх шоків є раптове зменшення експортних надходжень, зростання витрат на придбання імпортованих товарів або неочікуване зростання чистого відтоку капіталу. На валютному ринку, який тісно пов’язаний з платіжним балансом, негативний шок викликає раптове зростання чистого попиту на іноземну валюту. Негативні шоки можуть впливати на рахунок поточних операцій (зменшувати експорт, збільшувати імпорт, збільшувати чисті відсоткові виплати нерезидентам) або на рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій (збільшувати чистий відтік капіталу). Факторами таких шоків може бути й внутрішня та зовнішня політика іноземних держав.

Слід завжди пам’ятати, що виникнення негативного шоку означає початок складного процесу дестабілізації фінансової системи та економіки у цілому. Із часом цей шок може вплинути майже на всі аспекти економічного життя, такі як національний дохід і виробництво, темпи інфляції, розподіл доходів, курс національної валюти, потоки капіталу, банківську систему і державні фінанси. Загалом для ринків, що формуються, характерна висока спекулятивна складова у трендовій динаміці акцій й біржових індексів. Це має свій вияв у тому, що учасники ринку гостро та активно реагують на події, які за фундаментальними й технічними показниками не належать до складу реально впливових. Вони не можуть бути причиною тривалих цінових змін, а спроможні здійснити різкий і короткостроковий вплив на ціни фінансових інструментів, після чого вони повертаються до початкових значень [2]. Як зазначав В. Новицький, характеризуючи рух капіталу на світовому фінансовому ринку: “...звичайно, для реалізації... конструктивного потенціалу портфельних інвестицій і навіть “гарячих грошей” необхідними є особливий імунітет національної фінансової системи, а

також наявність ефективних комерційних і регулятивних інститутів” [3].

Ситуація ускладнюється тим, що процес “виходу з кризи” не дає можливості проаналізувати його як єдине ціле, й необхідно зосередитися на головних системних детермінантах, унаслідок яких виникає та триває фінансова криза.

У випадку з вітчизняною фінансовою системою виведення її зі стану кризи у першу чергу має розпочатись із розробки та доповнення правових норм, що регулюють відносини у сфері економіки й фінансів, визначення основних напрямів їх діяльності, а також налагодження відповідного антикризового механізму. Методологічні підходи до формування механізму виведення національної фінансової системи й економіки України мають ґрунтуватись на таких головних принципах:

- виокремлення загальнонаціональних економічних інтересів;
- визначення та систематизація детермінант фінансової кризи;
- визначення кількісних та якісних параметрів (індикаторів) системних детермінант;
- формування механізму запобігання загостренню фінансових криз, застосування заходів, які усувають або пом'якшують дію факторів та чинників, що дестабілізують фінансову систему.

Під час розробки національної антикризової програми мають бути враховані такі чинники, як: ступінь розвитку ринку капіталів; міра відкритості економіки; умови застосування фінансових інструментів; схильність населення до операцій із фондовими цінностями; характер внутрішньої фінансової та кредитної політики, політичний клімат у країні; якість законодавства, що регулює фінансову сферу, тощо.

Як свідчить світовий досвід, антикризовий механізм має включати систему макрофінансової стабільності, систему раннього попередження та чітку систему взаємодії державних органів управління у сфері антикризової політики.

Для виведення фінансової системи зі стану кризи велике значення має методологія

прогнозування та ідентифікації ризиків виникнення фінансових криз на підставі визначення кількісних та якісних індикаторів, які характеризують стан національної економіки України й утворюють систему раннього попередження. Ефективна система раннього попередження має включати достатньо широкий набір індикаторів, оскільки кризовим процесам зазвичай передують різноманітні економічні, а іноді й політичні проблеми.

У відкритій економіці для подолання кризи застосовуються як традиційні види макро-економічної політики (бюджетно-податкова та грошово-кредитна), так і зовнішньоторгівельна політика, валютна політика, політика управління зовнішнім боргом. Забезпеченню стійкості фінансових систем також мають сприяти проведення структурних реформ, що включають відмову від регулюючої ролі держави у виробничій сфері, скорочення державної власності та державних видатків (у тому числі завдяки приватизації), створення стимулів для розвитку приватного сектора та конкурентного середовища, лібералізація торгівлі (із переходом на ринкове ціноутворення), лібералізація руху капіталів та іноземного інвестування.

Водночас, саме в умовах відкритої економіки значно ускладнюються взаємозв'язки між ФМП, що характеризують внутрішній стан економіки, оскільки на них впливають і процеси, що відбуваються в зовнішньому середовищі, а також економічні змінні, що разом з показниками стану зовнішнього сектора зазнають впливу від внутрішніх змінних. Тому, проведення ефективної національної макроекономічної політики неможливе без урахування зростаючої кількості чинників.

Як вітчизняні, так і зарубіжні дослідники підкреслюють, що розробка та реалізація механізму національних антикризових заходів має включати, поряд з обґрунтуванням його окремих складових, та визначати місце й роль цих елементів у забезпеченні фінансово-економічної стабільності. Тобто, основою методології щодо відновлення фінансової стабільності має бути не механічне поєднання її окремих аспектів, а якісна зміна

підходів до їх формування на базі вивчення взаємозв'язків між ними.

До принципових характеристик мети виведення національної фінансової системи з кризи слід зарахувати такий стан валютної і фінансово-кредитної сфери, який характеризується: збалансованістю; стабільністю; стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних шоків; фінансовою незалежністю у поєднанні зі здатністю цієї сфери забезпечувати ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.

Збалансованість нормального обміну фінансовими ресурсами між галузями, регіонами, країнами, безумовно, сприяє виведенню фінансової системи зі стану кризи. Основними структурними ланками механізму подолання кризи окремої країни є збалансований державний бюджет, бюджети місцевих органів влади, державний борг (внутрішній і зовнішній), платіжний баланс, фінанси корпорацій тощо.

Окрема увага у процесі виходу з кризи надається забезпеченню стабільності, яка розуміється як організація надійної системи розрахунків і касового обслуговування, у тому числі технічного захисту банківських комунікацій від несанкціонованого доступу; розробки та впровадження механізму захисту інтересів вкладників банків; посилення ролі центрального банку у нагляді за діяльністю комерційних банків з метою запобігання їх банкрутства.

У сучасних умовах відновлення стійкості фінансової системи до внутрішніх і зовнішніх негативних шоків визначається рівнем дефіциту бюджету, стабільністю цін, грошових потоків і розрахункових відносин, стійкістю платіжно-розрахункової, валютної і банківської системи, рівнем зовнішньої заборгованості та інших фінансово-економічних параметрів. На стійкість фінансової системи безпосередньо впливають також діюча система захисту інтересів вкладників, рівень розвитку ринку цінних паперів, забезпечення фінансових умов для активізації інвестиційної діяльності.

Показники ефективності антикризової політики обумовлюються здатністю інститу-

тів влади забезпечувати стійкість розвитку економіки та надійне функціонування платіжно-розрахункової системи, спроможність нейтралізувати або мінімізувати негативний вплив світових фінансових криз; запобігати нелегальному відпливу фінансових ресурсів за кордон і злочинам у сфері фінансів; оптимальне для економіки залучення та використання іноземних запозичень.

Однією з умов фінансової стабілізації є здатність держави здійснювати самостійну фінансово-економічну та валютну політику, що узгоджується з національними інтересами. На практиці це означає підвищення стійкості фінансової системи, запровадження ефективного контролю за рухом капіталу, запобігання досягненню критичних обсягів зовнішніх запозичень тощо. Про необхідність чіткої системи впливу держави на рух фінансових потоків у країну йшлося в працях українських дослідників, зокрема Н. В. Стукала, З. Г. Ватаманюка і Н. В. Звонар [4]. Це твердження особливо придатне для країн із уразливим фінансовим сектором економіки та непослідовною макроекономічною політикою [5].

Виходячи зі світового досвіду, можна запропонувати такі етапи виходу з фінансової кризи:

Перший етап пов'язаний з ідентифікацією системних детермінант (джерел і детонаторів тощо) кризових процесів, їх масштабів і вірогідних напрямів впливу на інші сектори економіки. З метою ідентифікації сегментів і глибини кризових явищ на практиці прийнято використовувати як динамічні, так і вартісні показники таких її складових, як валютна, банківська та боргова: золотовалютні резерви, динаміка курсу національної валюти, темпи інфляції, рівень зовнішнього та внутрішнього боргу (у відсотках до ВВП), обсяги відпливу капіталу, рівень монетизації економіки (M2 у відсотках до ВВП), обсяг наданих кредитів (у відсотках до ВВП), обсяги та динаміка проблемних активів у банківській системі тощо. Ґрунтуючись на розумінні вірогідних наслідків, можливо принаймні уникнути тих ризиків, які створюють проблеми у визначеному часовому ін-

тервалі. Крім того, ЦБ необхідно визначити величину потенційних втрат у результаті наявного страхування депозитів.

Другий етап передбачає локалізацію та протидію поширенню кризових процесів. Локалізація передбачає вжиття таких заходів, які б дали можливість заблокувати (або принаймні загальмувати) дію трансмісійного механізму негативного шоку на інші ринки й сегменти фінансової системи та економіку в цілому. Із цією метою необхідно негайно вжити заходи, які допоможуть зменшити ймовірність подальшого поширення кризових процесів.

Третій етап передбачає відновлення контролю над монетарною політикою за допомогою реструктуризації і рекапіталізації фінансової системи, усунення панічних настроїв за допомогою ринкових та адміністративних методів. Цього можна досягти тоді, коли центральний банк не фінансуватиме бюджетні дефіцити й забезпечуватиме поточне фінансування системи з метою підтримки нестійких фінансових установ.

Четвертий етап — стабілізації — полягає у відновленні сукупного попиту та довіри до фінансової системи країни, досягненні фундаментальної рівноваги на валютному ринку. На цьому етапі повністю відновлюється функціонування платіжної і кредитної системи, скасовуються існуючі обмеження на зняття коштів із депозитних внесків та їх використання як законних засобів платежу, усуваються потенційні ризики, пов'язані зі скасуванням таких обмежень, наслідком яких є зростання надлишку грошей на поточних рахунках, що “нависає” над ринком. Результатом переговорів із зарубіжними інвесторами та кредиторами стає досягнення консенсусу із зовнішніми кредиторами з проблем, пов'язаних із перенесенням термінів погашення заборгованості та списанням проблемних боргів. Таким чином, створюються запобіжні механізми рецидиву кризи та забезпечуються умови для економічного зростання.

Серед основних напрямів забезпечення стійкості сфери державних фінансів України слід також назвати:

- підвищення ролі позаінфляційних джерел накопичення (внутрішніх накопичень підприємств і заощаджень населення);
- зміщення акценту з безповоротного бюджетного фінансування на кредитування на поворотній основі;
- розміщення централізованих капітальних вкладень і державного фінансування інвестиційних проектів виробничого призначення на конкурентній основі з обов'язковою незалежністю проектів;
- використання частини державних коштів на реалізацію високоефективних і швидкоокупних проектів, незалежно від галузевої належності та форм власності з метою прискорення структурно-технологічної перебудови виробництва;
- стимулювання залучення зарубіжних інвестицій з визначенням переліку об'єктів, заборонених для зарубіжних інвесторів;
- підвищення ефективності податкової системи;
- використання винятково позаінфляційних методів фінансування дефіциту бюджету;
- зменшення частин фінансових ресурсів, що перерозподіляються через держбюджет, і здійснення дієвого контролю за цільовим використанням бюджетних коштів.

Отже, можна зробити висновок, що фінансова система України потребує чіткої державної програми виходу з кризи та забезпечення стабільності економіки в цілому.



Література

1. Jimenez G. Credit cycles, credit risk, and prudential regulation / G. Jimenez, J. Saurina // International Journal of Central Banking. — 2006. — June. — P. 65–98.
2. Розанова Н. Развивающиеся рынки капитала: чему учит мировой опыт // Мировая экономика и международные отношения. — 2007. — № 2. — С. 24–31.
3. Новицький В. Регулятивні стратегії відкритих економічних систем і глобальна конкуренція за ресурси // Економіка України. — 2007. — № 7. — С. 6.

4. Стукало Н. В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України // Фінанси України. — 2005. — № 5. — С. 29–35.

5. Guitian Manuel. The Challenge of Managing Global Capital Flows / Manuel Guitian // Finance & Development. — 1998. — June. — P. 14–17.

Серед напрямів забезпечення стійкості сфери державних фінансів України основними є: підвищення ролі позаінфляційних джерел накопичення (внутрішніх накопичень підприємств і заощаджень населення); зміщення акценту з безповоротного бюджетного фінансування на кредитування на поворотній основі; розміщення централізованих капітальних вкладень і державного фінансування інвестиційних проектів виробничого призначення на конкурентній основі з обов'язковою незалежністю проектів та ін.

Среди направлений обеспечения устойчивости сферы государственных финансов Украины основными являются: повышение роли внеинфляционных источников накопления (внутренних накоплений предприятий и сбережений населения); смещение акцента с безвозвратного бюджетного финансирования на кредитование на возвратной основе, размещение централизованных капитальных вложений и государственное финансирование инвестиционных проектов производственного назначения на конкурентной основе с обязательной независимостью проектов и др.

Among the areas of public finance sustainability Ukraine main ones are: increasing the role of out-inflationary sources of savings (domestic savings and business savings) shifted from irreversible budget funding for lending on a rotating basis; placing centralized capital investments and public finance investment projects for industrial purposes competitive basis with compulsory independence projects and others.

Надійшла 4 грудня 2012 р.

ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 168–172

Здійснено визначення інноваційного потенціалу та з'ясування його ролі в економічному розвитку підприємства, проведено аналіз чинників, спрямованих на вдосконалення інноваційного потенціалу сучасного підприємства.

Провідне місце в стратегії економічного розвитку сучасного підприємства посідає її наявний інноваційний потенціал, від використання якого значною мірою залежить як ефективність впровадження цієї стратегії, так і результативність функціонування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємства [1–5].

Потенціал будь-якого підприємства має дві складові: готовність до стабільної виробничої діяльності, й готовність до сприйняття інновацій. Отже від стану інноваційного потенціалу залежить і вибір відповідної інноваційної стратегії. У цьому зв'язку, інноваційний потенціал підприємства — це ступінь готовності виконати завдання для досягнення поставленої інноваційної мети шляхом реалізації проекту чи програм відповідних інноваційних змін [6].

Аналіз сучасних науково-методичних підходів до визначення інноваційного потенціалу свідчить, що на сьогодні не існує єдиної точки зору стосовно визначення змісту, критеріїв класифікації, методів оцінки та управління, ступеня впливу інноваційної стратегії і використання інноваційного потенціалу промислового підприємства [7–11].

Оцінка інноваційного потенціалу не передбачає використання оцінки його складових, які б могли бути реалізовані на практиці [10]. Більшість методик його оцінювання мають серйозні недоліки, що спотворюють його реальний рівень [8]. Серед них потрібно заз-

начити різний зміст поняття “інноваційний потенціал”, виділення різних його складових, дублювання окремих індикаторів (показників) за різними складовими інноваційного потенціалу, підміни понять, його ототожнювання з інтелектуальними, науково-технічними та іншими видами потенціалів.

Сукупно ці недоліки не дадуть можливості отримати достовірну інформацію про фактичний рівень інноваційного потенціалу підприємства і прийняти на основі неї відповідні управлінські рішення щодо його вдосконалення.

Критичний аналіз існуючих підходів до визначення терміну “інноваційний потенціал” показує, що в більшості випадків він має обмежений характер.

Інноваційний потенціал на мікроекономічному рівні можна розглядати як систему відносин з приводу створення, накопичення, перерозподілу та ефективного використання усіх наявних і потенційних можливостей інноваційного розвитку окремих суб'єктів [4].

У Законі України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” інноваційний потенціал визначається як сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничих та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення економіки [12]. Проте недоліком цього трактування є недооцінка всіх складників ін-

новаційного процесу, і насамперед людського чинника.

Реалізація інноваційного потенціалу за інноваційними функціональними стратегіями, виходячи із його змісту та структури, можлива за наявності ефективної системи стратегічного управління, головним завданням якої є забезпечення сталого розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. Як стратегічні орієнтири цього завдання можуть використовуватися такі показники: зростання прибутковості підприємства та його ринкової вартості, підвищення ліквідності активів, зниження різноманітних видів ризиків діяльності, скорочення термінів упровадження інновацій на підприємстві [2].

З метою визначення ролі та місця складових інноваційного потенціалу, його значущості в економічному розвитку сучасного підприємства, встановлення провідних чинників інноваційного потенціалу в умовах трансформаційної економіки нами були здійснені експертні дослідження за участю 18-ти провідних фахівців економічних кафедр вищого навчального закладу та керівного складу підприємства металургійної галузі (11 експертів). Їхній середній вік — $44,5 \pm 3,58$, стаж роботи — $10,85 \pm 2,53$ року.

Розроблена карта та програма експертної оцінки інноваційного потенціалу передбачала його визначення, оцінку складових, які формують інформаційний потенціал, та розподіл їх за значущістю, визначення ролі різних видів культур, які відіграють найважливішу роль у формуванні та розвитку інноваційного потенціалу, оцінку впливу інноваційного потенціалу на економічні й соціальні процеси, міри взаємозв'язку інноваційної культури персоналу з іншими різновидами культур, вагомості функцій інноваційного потенціалу, визначення заходів, за допомогою яких можна його підвищити.

Експертна оцінка сутності інноваційного потенціалу показала, що 64,3 % експертів розглядають його як важливу складову людського потенціалу, яка відображає спроможність до інноваційного розвитку підприємства при використанні усіх необхідних для цього ресурсів, які є в розпорядженні (різновиди по-

тенціалу, наявні ресурси, активи та капітал). Майже 18 % експертів під інноваційним потенціалом розуміють потенціал, що об'єднує три складові: ресурсну, діяльнісну, результативну, які існують взаємно та проявляються при використанні як триєдина сутність.

Слід зазначити, що 32,9 % експертів розглядають інноваційний потенціал як економічну категорію, 23,2 % — управлінську, 18,3 % — комплексну, 9,8 % — соціальну. Проте лише 2,4 % експертів відносять інноваційний потенціал до полідисциплінарної та педагогічної категорій.

На думку експертів, інноваційний потенціал сучасного підприємства формують 7 основних складових: економічна (15,7 %), кадрова (13,6 %), управлінська (12,1 %), інформаційна (11,4 %), наукова (11,4 %), матеріально-технічна (10,7 %), фінансова (7,9 %). Найменшу оцінку серед складових отримали інфраструктурна (1,4 %) та особистісна, організаційна, маркетингова, корпоративна, антикризова та культурна складові (всі по 2,1 %).

За значущістю складових інноваційного потенціалу сучасного підприємства найвагомішими були такі: управлінська ($5,5 \pm 0,09$ рангів), наукова ($5,8 \pm 0,08$), інформаційна ($5,9 \pm 0,10$), кадрова ($6,3 \pm 0,09$), економічна ($6,5 \pm 0,07$), матеріально-технічна ($6,6 \pm 0,09$), фінансова ($6,7 \pm 0,08$). Найменші рівні значущості отримали такі складові інноваційного потенціалу, як трансферна ($13,2 \pm 0,11$), культурна ($11,5 \pm 0,08$), корпоративна ($11,3 \pm 0,09$), антикризова ($10,8 \pm 0,07$), інфраструктурна ($10,3 \pm 0,08$).

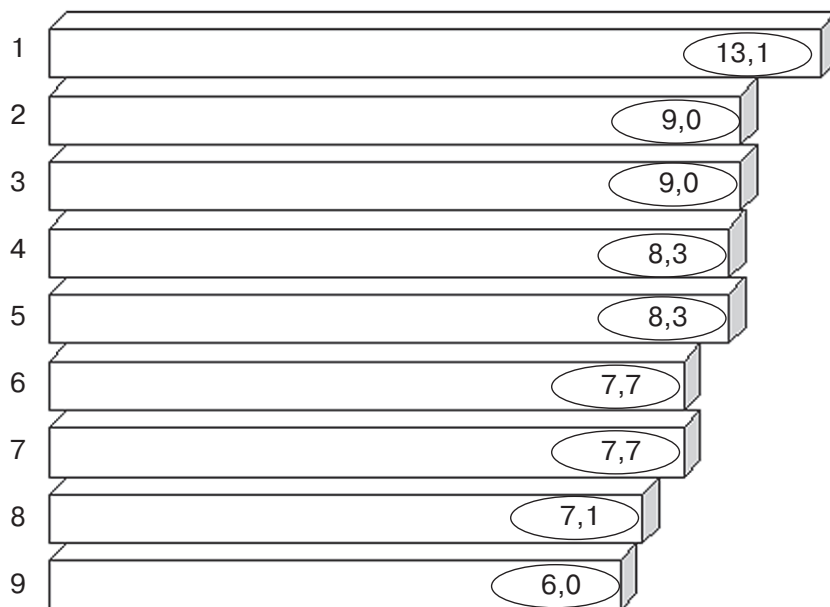
Розглядаючи культурологічні засади формування та розвитку інноваційного потенціалу в економічному розвитку підприємства, його необхідно пов'язувати з окремими видами культур. Як вважають експерти, у формуванні та розвитку інноваційного потенціалу найважливішу роль відіграють управлінська (13,2 %), інноваційна (12,6 %), економічна (12,6 %), організаційна (10,8 %), інформаційна (10,2 %) культури. Найменшу оцінку експертів щодо ролі культури в розвитку інноваційного потенціалу підприємства отримали: гендерна (0,6 %), педагогічна (1,2 %), екологічна (1,2%) та духовна (1,2%) види культур.

При оцінюванні впливу різних чинників на розвиток інноваційного потенціалу необхідно враховувати міру взаємозв'язку інноваційної культури персоналу підприємства з іншими різновидами культур. З'ясовано, що інноваційна культура персоналу сучасного підприємства найтісніше пов'язана з такими видами культур: інформаційною (53,6 %), управлінською (46,4 %), методологічною (46,4 %), підприємницькою (39,3 %), психологічною (35,7%), правовою (28,6 %).

Системний підхід утворює причинно-наслідковий характер процесів, ієрархічність у взаємодії різних видів культур та субкультур, їх окремих функцій та ролей, які реалізуються відповідно до тієї чи іншої культури. За такого підходу забезпечується

прогнозованість результатів, цілісність та обґрунтованість мети, змісту, форм та методів діяльності, чітка керованість інноваційними процесами [11].

Проведена експертами оцінка впливу різних складових на розвиток інноваційного потенціалу дала можливість виокремити найістотніший вплив з боку економічної ($8,5 \pm 0,06$ бали), управлінської ($8,4 \pm 0,05$), наукової ($8,3 \pm 0,04$), кадрової ($8,1 \pm 0,03$), матеріально-технічної ($8,0 \pm 0,04$) складових. Найменшу оцінку впливу отримали трансферна ($4,5 \pm 0,02$), антикризова ($5,2 \pm 0,04$), культурна ($5,5 \pm 0,03$) складові інноваційного потенціалу. З точки зору процесного підходу до управління інноваційною діяльністю сучасного підприємства, важливе значення



- 1 — створення на підприємстві інноваційної інфраструктури та інфраструктури підтримки інноваційної діяльності;
 2 — забезпечення ефективної методичної, інформаційно-консультаційної й освітньої підтримки інноваційної політики на підприємстві;
 3 — сприяння проведенню спільних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт підприємством, інститутами та університетами;
 4 — підвищення якості управління інноваційними процесами;
 5 — стимулювання інновацій і розвиток механізмів комерціалізації інноваційних технологій;
 6 — підвищення ефективності системи професійної освіти;
 7 — сприяння розвитку співпраці підприємства з освітніми та науково-дослідними установами в галузі вдосконалення інноваційної діяльності підприємства;
 8 — побудова та реалізація активних інноваційних, технологічних, освітніх політик, розвитку експорту, транспортної та енергетичної інфраструктури;
 9 — сприяння реалізації проектів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності продукції, товарів та послуг.

Рис. 1. **Заходи, необхідні для підвищення інноваційного потенціалу підприємства (у відсотках)**

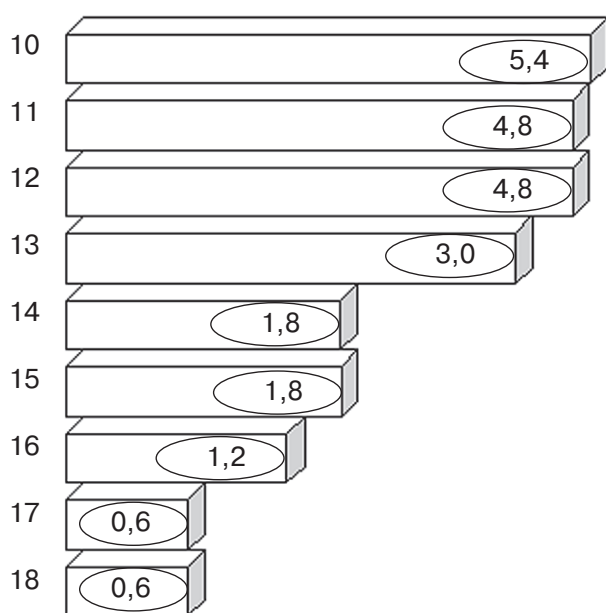
має визначення міри впливу інноваційного потенціалу на економічні та соціальні процеси. Експертами встановлено, що інноваційний потенціал найбільше впливає на: підвищення конкурентоспроможності підприємства ($8,7 \pm 0,04$ бали), його інвестиційну привабливість ($8,7 \pm 0,05$), формування та розвиток інноваційно активного персоналу ($8,6 \pm 0,03$), утвердження інноваційної моделі розвитку підприємства ($8,4 \pm 0,04$), підвищення рівня інноваційної культури ($8,3 \pm 0,03$), інноваційне вдосконалення виробничо-технічної структури підприємства ($8,3 \pm 0,04$), збільшення його інтелектуального та креативного потенціалів ($8,2 \pm 0,03$), зростання рівня професійної компетентності персоналу ($8,0 \pm 0,04$), збільшення прибутку підприємства ($8,0 \pm 0,05$), підвищення рівня освіти і кваліфікації працюючих ($8,0 \pm 0,03$). Найменший вплив був характерний щодо впливу на підвищення ефективності суспільних процесів ($6,4 \pm 0,04$).

Ефективність інноваційної діяльності, вдосконалення розвитку інноваційного потенціалу сучасного підприємства забезпечуються завдяки його провідним функціям. Встановлено, що найвагоміші функції інноваційного потенціалу підприємства мають:

стратегічна ($8,8 \pm 0,05$ балів), управлінська ($8,6 \pm 0,04$), мотиваційна ($8,5 \pm 0,05$), інформаційна ($8,4 \pm 0,03$), оптимізаційна ($8,2 \pm 0,05$), розвиваюча ($8,1 \pm 0,04$). Найменшу оцінку експертів отримали антикризова ($5,9 \pm 0,03$) та координаційна ($6,0 \pm 0,04$) функції інноваційного потенціалу.

Для підвищення інноваційного потенціалу, що відіграє провідну роль в економічному розвитку сучасного підприємства, визначені пріоритетні заходи, які потрібно запроваджувати в рамках його інноваційної стратегії (рис. 1, 2).

Найістотнішими у цьому напрямі є такі: створення на підприємстві інноваційної інфраструктури та інфраструктури підтримки інноваційної діяльності (13,1 %), забезпечення ефективної методичної, інформаційно-консультаційної й освітньої підтримки інноваційної політики на підприємстві (9,0 %), сприяння проведенню спільних науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт підприємством, інститутами та університетами (9,0 %), підвищення якості управління інноваційними процесами (8,3 %), стимулювання інновацій і розвиток механізмів комерціалізації інноваційних технологій (8,3 %).



- 10 — реалізація колективних маркетингових проектів і сприяння виходу підприємства на зовнішні ринки;
- 11 — забезпечення великої гнучкості і швидкої адаптації до зміни попиту для скорочення термінів постачань на виробництво нових виробів;
- 12 — сприяння в залученні фінансування з боку індивідуальних інвесторів і венчурних фондів;
- 13 — організація аудиторських, консалтингових, кредитних, страхових, лізингових послуг, логістики, торгівлі тощо;
- 14 — упровадження на підприємстві системи управління якістю відповідно до стандартів ISO 9000:2000 (системи менеджменту якості);
- 15 — просування позитивного бренду підприємства щодо інноваційних товарів і послуг;
- 16 — сприяння маркетингу продукції;
- 17 — розробка та реалізація рекламних кампаній і заходів щодо зв'язків з контракторами (замовниками) продукції, товарів та послуг;
- 18 — створення підрозділів трансферу технологій.

Рис. 2. Заходи, необхідні для підвищення інноваційного потенціалу підприємства (у відсотках)

Найменшу оцінку серед інноваційного потенціалу отримали пропозиції щодо створення на підприємстві підрозділів трансферу технологій (0,6 %) та розробки й реалізації рекламних кампаній і заходів щодо налагодження зв'язків з контракторами (замовниками) інноваційної продукції, товарів та послуг (0,6 %).

Таким чином, економічний розвиток сучасного підприємства, вибір стратегії його інноваційного розвитку визначається наявним рівнем інноваційного потенціалу, який дає можливість його застосування щодо вдосконалення різних соціально-економічних систем (підприємство, галузь, регіон, держава, міжнародний рівень), методологічної складової у системі інноваційної діяльності підприємств.



Література

1. Карюк В. І. Методичний підхід до оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств // Актуальні пробл. екон. — 2012. — № 5(131). — С. 176–182.
2. Янковець Т. М. Інноваційні стратегії підприємства легкої промисловості як засіб реалізації його інноваційного потенціалу // Актуальні пробл. екон. — 2010. — № 2(104). — С. 167–174.
3. Ганущак Л. М. Дослідження організаційно-правових форм управління інноваційним потенціалом підприємств // Актуальні пробл. екон. — 2008. — № 10(88). — С. 217–226.
4. Шаперенков А. В. Сучасні термінологічні контури дослідження інноваційного потенціалу // Економіч. вісн. Донбасу. — 2012. — № 2(28). — С. 155–161.
5. Шконда В. В. Проблеми розвитку людського потенціалу на сучасному етапі: Монографія / В. В. Шконда, А. В. Кальянов. — Донецьк: Донбас, 2012. — 211 с.
6. Федулова Л. І. Менеджмент організацій: Підруч. — К.: Либідь, 2003. — 448 с.
7. Космидайло І. В. Проблеми інноваційного розвитку в Україні та шляхи їх вирішення // Актуальні пробл. екон. — 2007. — № 2(68). — С. 20–27.
8. Чубай В. М. Аналіз інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства у процесі формування і реалізації інноваційної стратегії // Актуальні пробл. екон. — 2010. — № 8(110). — С. 183–190.
9. Чайка В. В. Тенденции развития черной металлургии Украины как объекта инвестиций // Актуальні пробл. екон. — 2007. — № 1(67). — С. 13–25.
10. Багрова І. В., Тищенко Т. І. Удосконалення використання інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах урахування його властивостей // Вісн. екон. науки України. — 2012. — № 1(121). — С. 18–23.
11. Шконда В. В. Культурологічні засади професійно-особистісного становлення майбутніх фахівців: Монографія / В. В. Шконда, А. В. Кальянов. — Донецьк: Донбас, 2012. — 262 с.
12. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” від 16.01.2003 р. № 433-IV, із змінами та доповненнями. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: zakon1.rada.gov.ua

Визначено роль та місце складових інноваційного потенціалу в економічному розвитку сучасного підприємства, виокремлено провідні чинники інноваційного потенціалу в умовах трансформаційної економіки та запропоновано заходи щодо його вдосконалення.

Определены роль и место составляющих инновационного потенциала в экономическом развитии современного предприятия, выделены ведущие факторы развития инновационного потенциала в условиях трансформационной экономики и предложены меры по его совершенствованию.

The role and place of the innovation potential constituents in economic development of modern enterprise are determined, the leading factors of innovation potential development under transformation economy conditions are highlighted and measures to its further improve are suggested.

Надійшла 4 грудня 2012 р.

МЕХАНІЗМИ ПІДТРИМКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ В ЄС

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 173–180

Глобальний попит на продукти харчування зростає набагато швидшими темпами ніж їх пропозиція. Хоча ще й досі існує можливість збільшення продуктивності на гектар аграрних земель та культивуації додаткових угідь без заподіяння значної шкоди довкіллю, проте він сильно нівелюється багатьма факторами. Важливо проаналізувати механізми та відповідні інструменти підтримки сільського господарства в ЄС у сучасних умовах господарювання.

Фінансування видатків на сільське господарство в ЄС здійснюється переважно наднаціональними установами, адже Спільна аграрна політика (САП) ЄС є наднаціональною політикою. Відтак, видатки на аграрний сектор провадяться як напряду через Європейський Фонд Гарантій сільському господарству та Європейський фонд сільського розвитку, так і побічно через структурні фонди угруповання. Слід зазначити, що Європейський фонд сільського розвитку доповнює національні, регіональні та місцеві заходи, які відповідають пріоритетам усього союзу, тому Комісія та країни-члени спільно управляють його витратами. Відповідно, кожна держава ЄС надає національний стратегічний план на 2007–2013 рр., що відповідає стратегічним цілям, затвердженим Співтовариством. Відтак, можна констатувати, що важливим принципом Європейського Союзу у сфері управління другим стовпом САП є принцип компліментарності, що полягає у співучасті наднаціональних та місцевих фондів у фінансуванні витрат на регулювання аграрного сектору економіки угруповання. Так, держави-члени можуть додатково направляти від 20-ти до 50 % коштів з національних бюджетів на професійне навчання для фермерів, модернізацію фермерських господарств, підвищення доданої вартості аграрних продуктів, агроекологічні платежі

та виплати на заліснення територій, розвиток мікропідприємств на селі, заохочення сільського туризму, стратегії локального розвитку тощо. Таким чином, це гарантує додаткове фінансування сільської місцевості у розмірі від 19,24 до 48,1 млрд євро. Більше того, непряма підтримка сільському господарству ЄС на умовах компліментарності (від 50-ти до 85 %) направляється і через структурні фонди угруповання — Європейський Фонд Регіонального Розвитку, Європейський Соціальний Фонд та Фонд Згуртування. Вплив таких дотацій на фермерів важко переоцінити, адже модернізація інфраструктури знижує витрати аграрних виробників і підвищує їх конкурентоспроможність.

Більше того, згідно з правилами, затвердженими у Постанові Комісії ЄС № 794/2004 від 21 квітня 2004 р. країнам дозволяється надавати підтримку аграрному сектору і з національних джерел, якщо вони не порушують засади конкурентної політики ЄС [3].

Очевидно, що рівень та джерела видатків на САП мають трансформуватися після прийняття нової фінансової перспективи у 2013 р., відповідно зміниться і рівень компліментарності. На нашу думку, на формування САП у майбутньому значно впливатимуть національні та європейські неурядові організації, які впродовж багатьох років активно критикували цю наднаціональну політику.

Слід зазначити, що їх погляди сильно відрізняються, що призводить до неможливості виробити чітку та сталу позицію щодо їх бачення САП після 2013 р. і, відповідно, лобіювати її в установах Європейського Союзу.

Неурядові екологічні організації критикують САП за її негативний вплив на довкілля. Вони невдоволені тим, що досі існують субсидії на вирощування енергетичних рослин, які негативно впливають на навколишнє середовище. Крім того, екологічні організації виступають проти проектів розвитку сільської місцевості, які змінюють ландшафти та знижують біорізноманіття. Основною метою екологічних організацій є впровадження ринку екологічних послуг, щоб фермери могли отримувати адекватну плату за суспільні блага, які вони створюють у результаті своєї діяльності.

Неурядові організації аграрних виробників не погоджуються з відміною традиційних інструментів САП щодо регулювання ринку на користь лібералізації, адже це загрожує значній кількості фермерів, які стають неконкурентоспроможними. Вони лобіюють збереження рівня видатків на САП та допомоги аграріям, але погоджуються прив'язувати її до суспільних благ, які виробляються фермерами. У збільшенні модуляції і, відповідно, бюджету сільського розвитку неурядові організації аграрних виробників вбачають лише посилення бюрократизації.

Організації захисту прав споживачів у цілому підтримують лібералізацію торгівлі аграрною продукцією, адже цей процес сприятиме зниженню цін для споживачів. Основним пріоритетом вони вважають повну прозорість процесу виробництва аграрної продукції (у тому числі походження та виробничі методи), що гарантуватиме високі стандарти якості та безпеки продукції харчування.

Неурядові організації захисту прав тварин відстоюють підвищення стандартів із утримання та добробуту тварин. Відповідно, на нашу думку, ідея щодо кваліфікованого доступу на ринок аграрної продукції ЄС буде активно ними підтримана. Деякі активісти цих організацій виступають за повне згортання тваринницького сектору в ЄС.

Неурядові організації, що переймаються проблемами розвитку відсталих країн, дуже критично ставляться до таких інструментів підтримки аграрного ринку в ЄС, як експортні субсидії. Демпінгування ЄС цін на світових аграрних ринках розглядається ними як загроза для розвитку фермерства в країнах, що розвиваються. Тим не менш, глобальна лібералізація сектору сільського господарства може мати й негативні наслідки для багатьох слаборозвинених країн, які є нетто-імпортерами продуктів харчування, адже відбудеться зростання світових цін на базові аграрні товари.

Мультинаціональні компанії у галузі виробництва продуктів харчування виступають за повну лібералізацію торгівлі аграрними товарами, адже усунення імпорتنних обмежень дасть їм можливість використовувати дешеву імпортну сировину і таким чином знижувати собівартість продукції та нарощувати прибутки.

Європейська Комісія виступає за подальшу реформу Єдиного платежу на ферму, особливо в контексті бюджетних витрат, адже протягом переговорів щодо фінансової перспективи 2007–2013 рр. було досягнуто згоди щодо зменшення бюджетних витрат після 2013 р. Крім того, Комісія прагне до подальшої лібералізації ринкових інструментів, зокрема, вже скасовано програму виведення землі з обороту та планується відміна молочних квот у 2015 р. На нашу думку, відбувається поступовий відхід від підтримки доходів до підтримки розвитку сільської місцевості.

Зважаючи на те, що світ змінюється досить швидко, САП перебуває під постійним тиском нових факторів, які вимагають подальшого реформування аграрного сектору ЄС (табл. 1).

Глобальний попит на продукти харчування зростає набагато швидшими темпами ніж їх пропозиція. Хоча ще й досі існує можливість збільшення продуктивності на гектар аграрних земель та культивування додаткових угідь без заподіяння значної шкоди довкіллю, проте він сильно нівелюється такими факторами, як:

Рушійні чинники, що сприяють реформуванню САП на сучасному етапі

Чинник	Реакція ЄС
Зростання попиту на продукти харчування у світі	Прагнення забезпечити поставки продуктів харчування та гарантувати гідні доходи фермерам
Зростання тиску на природні ресурси та ландшафти	Посилення екологічної складової умов перехресної відповідності
Зростання потреби у біопаливі	Відміна програми виведення земель з обороту
Посилення лібералізації світової торгівлі аграрними продуктами	Відстоювання позиції щодо кваліфікованого доступу на ринок ЄС в рамках СОТ
Посилення впливу мультинаціональних компаній на харчову галузь	Посилення контролю за походженням продуктів харчування
Посилення проблеми ожиріння населення	Запровадження інформаційних програм щодо здорового харчування
Посилення екологічних загроз у зв'язку з глобальною зміною клімату	Збільшення фінансового стимулювання фермерів, що здійснюють екологічні заходи
Посилення громадської свідомості до добробуту тварин	Посилення складової утримання та добробуту тварин в умовах перехресної відповідності
Посилення проблем в управлінні САП	Подальше спрощення регулювання, передача деяких аспектів управління на місцевий рівень

Джерело: складено на основі [1, 3–6; 2; 6; 8; 9; 11]

- зростання населення у світі, за прогнозами демографів, до 2050 р. очікується його збільшення до 9,4 млрд осіб;
- зміною споживацьких потреб, які надають все більшу перевагу продуктам тваринництва, а не рослинництва;
- втратою фермерських земель через урбанізацію, що призводить до ерозії, засолення та запустіння земель.

Зважаючи на те, що за прогнозами глобальний попит у 2030 р. вимагатиме збільшення виробництва продуктів рослинництва на 50 %, та зростання виробництва продукції тваринництва на 85 %, це може призвести до значних негативних економічних, соціальних та екологічних наслідків. Так, ціни на продукти харчування зростуть та стануть більш нестабільними, що сприятиме збільшенню доходів фермерів, які займаються рослинництвом, проте це негативно відіб'ється на вартості кормів, що використовуються для сектору тваринництва, та кінцевих цінах для споживачів продуктів харчування. Це може спровокувати подальше загострення про-

блеми продуктової безпеки, адже наразі вже близько 800 млн осіб у світі щоденно стикаються з проблемою голоду і їхня кількість буде лише зростати. Відтак, можна очікувати від багатих країн-імпортерів продуктів харчування активних заходів щодо посилення своєї продуктової безпеки навіть шляхом підризу позицій слаборозвинених країн світу, що стане елементом новітньої геополітики. Наразі ЄС експортує аграрну продукцію за ринковими цінами, адже після довгих років перевиробництва, запаси можна розпродати за високими цінами. На нашу думку, рішення Ради ЄС скасувати програми виведення землі з обороту було продиктовано саме тим, що запаси зернових в інтервенційних резервах союзу досягли історичного мінімуму. Тим не менш, така ситуація може підірвати продуктову безпеку ЄС та вплинути на доходи фермерів, що є одними з основоположних принципів САП.

Зростання світових цін на аграрні продукти, їх значні коливання та більш сильна конкуренція через лібералізацію світових

ринків змусить європейських фермерів до інтенсифікації та раціоналізації виробництва аграрних товарів. Звісно, це негативно вплине на сільські ландшафти та вимагатиме до все більшого залучення земель до обробки. Інтенсифікація виробництва призведе до посилення негативного впливу на довкілля, наприклад, ерозії ґрунтів, надмірного використання водних ресурсів, збільшення викидів пестицидів та гербіцидів. Інтенсифікація у тваринницькій галузі призведе до збільшення викидів парникових газів (метану, окису азоту, двоокису вуглецю) через надмірне зростання поголів'я. Звісно, ці процеси призведуть до зменшення біорізноманіття та зміни природних ландшафтів.

Зростання потреби у біопаливі в ЄС з метою посилення енергетичної безпеки та зменшення залежності від видобувних енергетичних ресурсів призводить до того, що все більше земель залучаються до вирощування енергетичних рослин (соняшнику, рапсу тощо). Екологічні організації критикують рішення ЄС досягти частки використання біопалива в структурі енергетичних ресурсів у розмірі 5,75 % у 2010 р., адже це негативно впливає на стан довкілля, зменшує біорізноманіття та негативно впливає на природні ландшафти. Землі, виведені з обороту раніше, починають залучатися до обробітку, але не для вирощування сільськогосподарських рослин для виробництва продуктів харчування, а саме для енергетичних рослин, що може підірвати продуктову безпеку союзу в майбутньому.

Посилення лібералізації світової торгівлі аграрними продуктами призведе до значної конкуренції з боку дешевих зарубіжних сільськогосподарських товарів для фермерів ЄС. Для того щоб не порушувати правила СОТ, союзу доведеться відмовитися від таких інструментів регулювання аграрного ринку, як експортні субсидії та високі імпорتنі тарифи. З іншого боку, вимоги до європейських фермерів (щодо підтримання ландшафтів, збереження біорізноманіття, забезпечення добробуту тварин) є значно вищими за ті, з якими стикаються іноземні виробники, що ставить їх у менш вигідне становище й, відповідно,

знижує їх конкурентоспроможність. Відтак, ЄС має відстоювати позицію щодо кваліфікованого доступу на внутрішній ринок, вимагаючи іноземних виробників слідувати таким стандартам та вимогам, яким мають відповідати європейські фермери.

Посилення впливу мультинаціональних компаній на харчову галузь, їх домінування на ринках і в продуктових мережах та глобалізація сектору виробництва кінцевої харчової продукції призводить до порушення конкурентних умов і знижує можливість САП впливати на всі стадії виробництва. Відповідно, підривається один з основних пріоритетів цієї політики — гарантування безпечних харчів для європейських споживачів. Щоб нівелювати такий негативний вплив, виникає необхідність посилити прозорість процесу виробництва продуктів харчування, з можливістю відстеження кожної його стадії, та надання повної інформації споживачам щодо походження складових кінцевого продукту через більш жорсткі вимоги до маркування.

Загострення проблеми надмірної ваги населення, що викликається споживанням нездорової їжі та недостатнім рівнем фізичної активності, є серйозною загрозою для здоров'я громадян ЄС. Відтак, уряди країн — членів ЄС та представники галузі виробництва продуктів харчування посилюють увагу щодо якості харчів. На нашу думку, оскільки ця проблема набула загальноєвропейського характеру, в рамках САП необхідно приділяти більше уваги пропаганді вживання здорової, екологічно чистої, достатньо поживної їжі, виробленої в ЄС. Зокрема, наразі в Сполученому Королівстві активно ведеться програма заохочення вживання саме місцевих продуктів відповідно до сезону, пропагується купівля корисних та якісних овочів та фруктів з місцевих ферм на ринках, а не дешевих імпортованих у супермаркетах. Розширення цієї програми на союзному рівні значно посилить би конкурентні переваги європейських фермерів.

Посилення екологічних загроз у зв'язку з глобальною зміною клімату є також серйозним викликом для ЄС, адже порушення природних екосистем впливає і на агро- та

екосистеми. Так, останніми роками можна спостерігати збільшення кількості повеней у центральних та північних регіонах союзу, тоді як південні частини потерпають від посух та пожеж, що впливає на врожайність сільськогосподарських культур і завдає значних збитків фермерам. У деяких південних регіонах ЄС вже спостерігається нестача водних ресурсів, що знижує потенціал сільськогосподарства у цих місцевостях. Відтак, у рамках САП необхідно створити інструменти, які б могли достатньо фінансово стимулювати європейських фермерів виробляти суспільні блага.

Посилення громадської свідомості до добробуту тварин, особливо у північних країнах-членах, вимагає від ЄС рішучих заходів у сфері захисту прав тварин. Необхідним є знайти баланс між інтересами представників сфери тваринництва та вимогами прихильників етичного ставлення до худоби. Посилення вимог перехресної відповідності з відповідним фінансуванням та маркуванням і кваліфікований доступ на ринок ЄС можуть значно допомогти у розв'язанні цієї проблеми.

Посилення проблем в управлінні САП пов'язане з надмірною централізацією цієї політики. Незважаючи на те що субсидіарність є одним з основних принципів ЄС, майже всі постанови приймаються на наднаціональному рівні, а держави-члени мають забезпечити відповідність національних інструментів з постановами співтовариства щодо надання підтримки на місцевому рівні. Значна бюрократизація всіх процедур, пов'язаних з наданням підтримки, викликає невдоволення фермерів, а процес спрощення є досить повільним. Важливими є також постійні вимоги країн нетто-донорів щодо зменшення витрат на САП та спрямування їх на інші політики ЄС. Ключовою проблемою тут є той факт, що країни-ядра ЄС та нові країни-члени мають різні пріоритети щодо САП. Так, старі країни-члени пріоритетом вважають захист довкілля через інструменти САП, стале виробництво та добробут тварин, адже частка зайнятих у сільському господарстві цих держав є доволі низькою, більше того, жителі

сільської місцевості лише частину своїх доходів отримують від зайнятості в аграрному виробництві. Натомість, нові країни-члени більше зацікавлені у захисті сімейних ферм, розвитку сільської місцевості та стабільності ринкових цін на аграрну продукцію. Відтак, недостатня поінформованість громадськості про важливість усіх заходів цієї політики через їх складність, фокусування політики переважно на підтримці доходів фермерів навіть у період високих ринкових цін на аграрні товари, зниження частки зайнятих у сільському господарстві посилюють тиск на органи ЄС з метою подальшого спрощення та прозорості процедур політики та передання частини повноважень на місцевий рівень.

У свою чергу, експерти Центру сільського господарства та екології П. Терван, В. Верден, Г. Кунеман та Р. Шродер пропонують взагалі відмовитися від Спільної аграрної політики ЄС, натомість запровадити нову політику — Європейську політику продовольства та сільського довкілля (EFREP — European Food and Rural Environment Policy) [1, 7]. Хоча така позиція і не вбачається перспективною, тим не менш деякі аспекти EFREP можуть доповнити існуючі інструменти та принципи САП.

Очевидно, що цілі САП, які були закріплені більш ніж п'ятдесят років тому, мають бути доповнені та розширені особливо в контексті суспільних благ, які можуть вироблятися фермерами. Можна запропонувати частково трансформувати цілі САП ЄС після 2013 р. з метою адаптації механізму регулювання аграрного сектору ЄС до нових викликів та запитів європейських громадян (табл. 2)

Запропоновані цілі САП якомога повно враховують інтереси всіх зацікавлених сторін. Відтак, необхідно також доповнити механізм регулювання САП новими інструментами.

Забезпечення продуктової безпеки країн ЄС через підтримання стабільних цін у кризові періоди передбачає продовження використання механізму контролю за пропозицією, тим не менш він має здійснюватися на циклічній основі. Так, у кризові періоди, коли ціни на аграрні товари різко підвищуються,

Модифікація цілей САП

Сучасні цілі САП	Цілі САП після 2013 р.
Стабілізація ринків агропродовольчої продукції, захист виробників і споживачів від зовнішніх факторів. Забезпечення населення продовольчою продукцією за доступними цінами	Забезпечення продуктової безпеки країн ЄС через підтримання стабільних цін у кризові періоди Захист внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції з боку іноземних виробників
Забезпечення прийняттого рівня життя для зайнятих у сільському господарстві, зокрема, через збільшення їх доходів	Підтримка фермерів, які створюють суспільні блага внаслідок своєї виробничої та невиробничої діяльності, та захист довкілля від негативних результатів ведення сільського господарства
Гарантування забезпечення населення країн – членів Співтовариства якісним продовольством за рахунок власного виробництва сільськогосподарської продукції	Гарантування достовірної та повної інформації споживачам щодо якості, поживності та походження всіх складових продукції харчування
Відсутність подібної цілі	Забезпечення етичного ставлення до тварин на всіх стадіях виробництва продукції тваринництва
Підвищення продуктивності аграрного сектору шляхом сприяння технічному прогресу. Забезпечення раціонального розвитку сільськогосподарського виробництва та оптимального використання факторів виробництва	Збереження сільських ландшафтів та розвиток сільських територій

Джерело: складено на основі [4; 7; 10; 11]

ЄС може збувати запаси з продовольчих резервів на ринку для того, щоб знизити ціни, які штучно підіймаються спекулятивним шляхом. Більше того, утримання частини земель під пар дає змогу союзу використовувати їх у майбутньому для збільшення посівів. Основною відмінністю у такій системі від діючої наразі є те, що аграрну продукцію не потрібно закуповувати за високими цінами у резерви й таким чином надавати стимули фермерам інтенсифікувати своє виробництво. Натомість, резерви мають носити лише гарантійний характер.

Підтримка фермерів, що створюють суспільні блага внаслідок своєї виробничої та невиробничої діяльності, та захист довкілля від негативних результатів ведення сільського господарства має стати однією з основних інструментів допомоги аграрним виробникам. На думку дослідників інституту Європейської екологічної політики Т. Купера,

К. Харта та Д. Балдока [5, 1], саме аграрний сектор має значний потенціал щодо забезпечення ЄС суспільними благами, особливо в екологічному аспекті. Але тільки держава через свої механізми регулювання та стимулювання може заохочувати фермерів до надання суспільних благ, таких як збереження сільських ландшафтів та біорізноманіття на сільгоспугіддях, підтримання якості та доступності води та родючості ґрунтів, зниження викидів парникових газів та вуглецю для протидії кліматичним змінам, підтримання якості повітря та проведення протиаварійних та протипожежних заходів.

Гарантування достовірної та повної інформації споживачам щодо якості, поживності та походження всіх складових продукції харчування може бути здійснене шляхом подальшої уніфікації загальноєвропейських стандартів маркування. Основною проблемою наразі є той факт, що виробництво про-

дуктів харчування знаходиться переважно під олігополістичним впливом транснаціональних корпорацій, які з метою мінімізації витрат активно використовують низькоякісну імпортовану сировину, підбиваючи позиції європейських фермерів. Відтак, прозорість інформації щодо всіх складових готового харчового продукту дасть можливість європейським споживачам орієнтуватися у купівлі товару не лише на ціну, а й на сталість виробничої діяльності компанії.

Забезпечення етичного ставлення до тварин на всіх стадіях виробництва продукції тваринництва є досить новою проблемою в ЄС. Здебільшого нею переймаються споживачі старих країн – членів союзу, які мають достатньо високі доходи, і, відповідно, витрачають незначну їх частку на продукти харчування. Зважаючи на те, що ці країни в основному є донорами бюджету ЄС, Європейська Комісія буде змушена дослухатися до їхньої думки.

Захист внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції з боку іноземних виробників має стати однією з основних цілей нової САП. Насамперед Європейська Комісія має чітко встановити умови, які перешкоджатимуть демпінгу з боку іноземних виробників у розрізі економічного, соціально-етичного та екологічного аспектів.

Збереження сільських ландшафтів та розвиток сільських територій має стати законодавчо закріпленою ціллю САП і тісно пов'язаною з політикою згуртування. Основні зусилля слід спрямувати на економічний та соціальний компонент, адже екологічний аспект має бути винесений окремою ціллю через підвищений інтерес до цієї проблеми з боку громадськості ЄС. Заходи підтримки співтовариства мають бути спрямовані як на зайнятих у сільському господарстві та лісництві, так і на жителів сільських місцевостей у цілому. Основними інструментами має стати підтримка пристосування зайнятих у сільському господарстві до ринкових змін та несприятливих природних умов. Таким чином, сучасний механізм підтримки розвитку сільської місцевості має бути продовжений і в новій фінансовій перспективі. Крім того,

необхідно збільшити модуляцію та виділяти більше коштів на дотації регіонам з природними несприятливими умовами, підтримку інвестицій у розвиток ферм, їх модернізацію та диверсифікацію. Також необхідно зосередити фінансування на розвитку ділової активності на селі в контексті заохочення зайнятості сільських жителів суміжно в галузях, що не пов'язані з веденням фермерської діяльності.

Зі зміною основних цілей САП, компліментарність у наданні фінансових коштів на дотації сільському господарству має посилитися. Це найбільшою мірою пов'язане з тим, що країни нетто-донори та інші зацікавлені сторони вважають доцільною фінансову солідарність лише у випадку надання фермерами суспільних благ загальноєвропейського значення.



Література

1. *After the Common Agricultural Policy: towards an EU policy for sustainable food and rural development* // [Electronic resource] / [Terwan P., Weijden W., Kuneman G., Schroder R.] / CLM Center for Agriculture and Environment // Discussion paper, 2008. – Mode of access: [http://www.landschapsmanifest.nl/data/documents/After%20the%20CAP%20\(2008\).pdf](http://www.landschapsmanifest.nl/data/documents/After%20the%20CAP%20(2008).pdf)
2. *Beyond the Immediate Horizon – A CAP Fit for 2020?* // [Electronic resource] / Institute for European Environmental Policy // Policy Briefing, 2009. – Mode of access: http://cap2020.ieep.eu/assets/2009/10/16/October_09_Policy_briefing.pdf
3. *Commission Regulation European Union № 794/2004 of 21 april 2004* // [Electronic resource] / Mode of access: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:2004R0794:20070119:EN:PDFComprehensive environmental protection – The European model of agriculture> // [Electronic resource] / COPA-COGECA Secretariat: Brussels, 2008. – Mode of access: http://www.copa-cogeca.be/img/user/file/sem_mars_13_14/conclusions_e.pdf
5. *Cooper T. The Provision of public goods through Agriculture in the European Union* // [Electronic resource] / T. Cooper, K. Hart, D. Baldock D. / Institute for European Environmental Policy // Report for DG Agriculture and Rural Development. – London. – Mode of access: http://www.ieep.eu/assets/457/final_pg_report.pdf

6. Heyde M. The Impact of the Common Agricultural Policy on Food Prices / M. Heyde. — VDM Verlag, 2009. — 60 p.
7. Moschitz R. How to Finance the Common Agricultural Policy of the European Union? / R. Moschitz. — LAP Lambert Academic Publishing, 2010. — 108 p.
8. Piore A. Rural Landscapes and Agricultural Policies in Europe / A. Piore, K. Muller. — Springer, 2009. — 313 p.
9. Public Goods Emerging as a Central Rationale for Future CAP Support // [Electronic resource] / Institute for European Environmental Policy // Policy Briefing, 2010. — Mode of access: http://cap2020.ieep.eu/assets/2010/9/9/Public_Goods_Policy_Briefing.pdf
10. Senior Nello S. International Trade, Consumer Interests and Reform of the Common Agricultural Policy / S. Senior Nello, P. Pierani. — Routledge, 2010. — 179 p.
11. The Economic Downturn — The Challenge for Agriculture // [Electronic resource] / Institute for European Environmental Policy // Policy Briefing, 2009. — Mode of access: http://cap2020.ieep.eu/assets/2009/3/17/CAP2020_Policy_Briefing_March_2009_No_4_The_Economic_Downturn_-_The_Challenge_for_Agriculture_1.pdf

Досліджено механізми та інструменти підтримки сільського господарства в ЄС на сучасному етапі розвитку. Сучасний механізм підтримки розвитку сільської місцевості має бути продовжений і в новій фінансовій перспективі. Крім того, необхідно збільшити модуляцію та виділяти більше коштів на дотації регіонам з природними несприятливими умовами, підтримку інвестицій у розвиток ферм, їх модернізацію та диверсифікацію.

Исследованы механизмы и инструменты поддержки сельского хозяйства в ЕС на современном этапе развития. Современный механизм поддержки развития сельской местности должен быть продолжен и в новой финансовой перспективе. Кроме этого, необходимо увеличить модуляцию и выделять больше средств на дотации регионам с природными неблагоприятными условиями, поддержку инвестиций в развитие ферм, их модернизацию и диверсификацию.

The mechanisms and tools to support agriculture in Europe at the present stage of development. The current mechanism for supporting rural development should be continued and the new financial perspective, moreover necessary to increase modulation and allocate more funds for subsidies to regions with unfavorable natural conditions, supporting investments in farms, modernization and diversification.

Надійшла 21 листопада 2012 р.

ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У СФЕРУ ЕКОЛОГІЇ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 181–184

У сучасних умовах, з ростом екологічних проблем у регіонах та посиленням інтересу споживачів до цих проблем, необхідні нові, більш досконалі підходи до залучення інвестиційних коштів у сферу екології.

На сучасному етапі розвитку світового господарства актуальним постає розвиток проблем в екологічній сфері, виникнення екологічних катастроф і криз потребує негайного втручання. Враховуючи зростання виробництва, а як наслідок, використання природних ресурсів та забруднення навколишнього середовища, можна говорити про кризове становище екологічної ситуації у цілому. Розв'язання цих проблем в першу чергу постає перед економістами, оскільки поліпшення стану природного середовища можливо лише при залученні інвестиційних ресурсів у сферу екології. Лише за наявності якісного механізму інвестування у сферу екології можливе поліпшення якості та рівня життя населення, збереження природного середовища, розвиток екологічно ощадних технологій, розвиток соціально-економічного стану країни в цілому. Саме за таких умов проблеми якості інвестування в екологічну сферу є актуальними та потребують негайного вирішення.

Питанням екологічного інвестування та екологізації інвестиційної діяльності займалися багато вчених, насамперед це такі великі дослідники, як Н. Н. Андрєєв, С. К. Харічков, Т. Г. Бень, В. С. Верещак та ін.

Визначимо стан розвитку методології ефективності інвестицій у сферу екології та розглянемо комплекс заходів, спрямованих на поліпшення цього стану.

Основними завданнями дослідження є: узагальнення теоретичних знань в галузі інвестування у сферу екології; аналіз екологічних проблем у Луганському регіоні; пошук джерел та механізмів фінансування екологічних інвестицій; аналіз існуючих методик оцінки ефективності інвестицій у сферу екології; модернізація алгоритму розрахунку ефективності інвестування екологічних проектів.

Об'єктом дослідження наукової роботи виступають підприємства, які зацікавлені у впровадженні екологічних проектів у свою діяльність, та потенційні інвестори, які мають за мету вкладення коштів в інноваційні проекти для нарощування капіталу. Предметом дослідження є потенційні екологічні проекти, які потребують вкладень коштів.

Луганська область належить до найрозвиненіших промислових регіонів України. Це зумовлено наявністю великої кількості природних ресурсів на цій території. Використання цих самих ресурсів і призводить до екологічних проблем у регіоні. Наявність екологічних проблем носить як економічний характер, так і соціальний. Передусім це пов'язано з інвестиційною привабливістю регіону.

Екологічні проблеми Луганської області можна умовно поєднати у три групи: забрудненість атмосферного повітря, екологічний та гігієнічний стан природних вод, обробка та утилізація відходів. Не менш важливою проб-

лемою для досліджуваного регіону є екологічні наслідки закриття шахт, але ця проблема потребує більш детального вивчення і має розглядатися окремо.

Розв'язання поставлених проблем полягає насамперед у залученні коштів в екологічні інвестиційні проекти.

Основними джерелами та механізмами фінансування екологічних інвестицій є:

- фінансування проектів міжнародними організаціями;
- фінансування по державним муніципальним програмам;
- приватні інвестиції;
- банківське фінансування;
- податкові інвестиції.

У кожного з наведених механізмів є свої переваги та недоліки. Наприклад, фінансування міжнародними організаціями здійснюється лише за умови пайової участі самого підприємства в екологічному проекті, але, як відомо, не завжди у підприємства є вільні кошти для такого їх використання, хоча впровадження інвестиційного проекту може привести до значного збільшення прибутку.

Використання державних муніципальних програм потребує участі у тендерах, а зростання корупції у державі призводить до нечесного вибору переможця.

Наявність недоліків у цих двох механізмах фінансування екологічних інвестицій робить більш важким їх використання, але лише ці джерела дають змогу залучення найбільших сум до екологічного інвестування. Наступні джерела оперують меншими сумами, що не дає можливості реалізовувати крупні дорогі проекти.

Незначними недоліками при залученні банківських коштів є те, що банки надають перевагу лише надійним позичальникам та перевіреним клієнтам, тому підприємству, в якого відсутня кредитна історія, буде важко отримати кошти для фінансування свого проекту.

Використання податкових інвестицій притаманно лише крупним платникам податків, оскільки це свого роду звільнення від сплати всього або частини окремого податку на підприємстві.

Аналізуючи всі існуючі джерела та механізми фінансування інвестиційних проектів, можна зробити висновок, що найбільш актуальним джерелом у залученні коштів для реалізації екологічних інвестицій стають приватні інвестори.

Приватний бізнес вже “скуштував на смак” інвестиції у “зелену” економіку. За підрахунками дослідницької компанії Ethical Markets Media, сума приватних інвестицій у “зелену” економіку становить 3,3 трлн дол. З 2005 по 2012 рік кількість держав, що почали стимулювати “зелені” інвестиції, за підрахунками Міжнародного Валютного фонду, збільшилась удвоє — з 55-ти до 100.

Перед підприємцями постає наріжне питання: що вигідніше, сплачувати штрафи за порушення екологічного стану чи інвестувати кошти в екологічні проекти?

Для дослідження цього питання доречно спочатку дати визначення поняттю “екологічні інвестиції”. Для цього розглянемо окремо поняття “інвестиції” та “екологія”.

Інвестиції — капітал, що вкладається в юридично самостійні підприємства на тривалий термін (більше року) або з метою отримання додаткового прибутку, або з метою придбання впливу, або у зв'язку з тим, що таке вкладення засобів є вигіднішим порівняно з організацією власних операцій у цій галузі, а також вкладення у цінні папери [3].

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [1].

Екологія — наука про взаємовідносини живих організмів та їхніх угруповань між собою та з довкіллям [2].

Поєднуючи ці визначення, автор пропонує поняття “екологічні інвестиції” — це вільні кошти майнової та інтелектуальної власності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності і спрямовані на поліпшення взаємовідносин людини з навколишнім середовищем, з метою нарощування капіталу та досягнення соціального ефекту.

На відміну від звичайних економічних інвестицій, екологічні інвестиції несуть у собі щонайменше два ефективних напрями — соціальний та економічний.

Соціальний ефект полягає у створенні робочих місць, поліпшенні умов праці, що приводить до зростання її продуктивності, поліпшення здоров'я нації.

Більш цікавий для приватних підприємців економічний ефект, що полягає у:

- збільшенні обсягу реалізованої продукції за рахунок більш ефективного використання природних ресурсів;
- зниженні собівартості продукції унаслідок запровадження ресурсо-, матеріало-, енергозберігаючих технологій;
- прирості операційного прибутку завдяки утилізації сировини, паливно-енергетичних та інших матеріальних ресурсів;
- зростанні продуктивності праці за рахунок вивільнення працівників при впровадженні нових екотехнологій, або поліпшенні умов праці;
- поліпшенні загального іміджу підприємства за рахунок використання еко-технологій, або еко-сировини, та як наслідок — розширення ринків збуту.

Продовжуючи тему економічної ефективності інвестиційних проектів, треба уточнити, яка методика розрахунку є найоптимальнішою.

Об'єднаємо всі існуючі методики у три групи: вітчизняні, міжнародні, альтернативні. Кожна з цих методик несе в собі ряд переваг та недоліків. Одні з них дають змогу розрахунку бухгалтерської рентабельності інвестицій, інші пропонують альтернативний вибір: сплачувати штрафи за порушення природоохоронного законодавства або нести ресурсні вкладення в екологічні проекти.

Основним недоліком багатьох методів оцінки є неврахування фактору часу, а без цієї поправки неможливо провести оптимальні розрахунки, особливо для екологічних інвестицій, оскільки цей напрямок вкладень є одним з найтриваліших. Оптимальною вважається міжнародна методика, що включає розрахунок показників NPV (чистий приведений дохід), PI (індекс рентабельності

інвестицій) та IRR (внутрішня норма доходності), які враховують у своїх розрахунках фактор часу.

Показник чистого приведенного доходу (NPV) визначається за такою формулою:

$$NPV = \sum \left[P_k : (1+i)^n \right] - IC, \quad (1)$$

де $P_1, P_2, P_k, \dots, P_n$ — річні грошові надходження протягом n років; IC — стартові інвестиції; i — ставка дисконту.

Але для використання запропонованої методики в екопроектах необхідні деякі коригування в алгоритмі розрахунків. Пропонуємо нову формулу розрахунку показника P_k :

$$P_k = D_k + E_k + Z_k - B_k - \Pi_k - H(p)_k, \quad (2)$$

де D_k — основні та супутні доходи, які може отримати підприємство в ході реалізації інвестиційного проекту в році k , грош. од.; E_k — сума витрат, що були зменшені під час реалізації інвестиційного проекту в році k , грош. од.; Z_k — економічний збиток від забруднення середовища, що був усунений, грош. од.; B_k — витрати підприємства на виробництво продукції та утримання обладнання, грош. од.; Π_k — сума штрафів та платежів, що виплачуються з прибутку підприємства за забруднення навколишнього природного середовища і порушення природоохоронного законодавства, грош. од.; $H(p)_k$ — сума податку на прибуток, грош. од.

Отже, видається доцільним, використовуючи запропоновану методику розрахунку показника P_k , розраховувати й інші показники оцінки ефективності інвестиційного проекту: PI (індекс рентабельності інвестицій) та IRR (внутрішню норму доходності).

У підсумку можна відзначити, що нами було розглянуто проблему оцінки ефективності інвестицій у сферу екології; проведено аналіз існуючих методик оцінки ефективності екологічних інвестицій; запропоновано новий алгоритм розрахунку ефективності інвестицій у сферу екології, завдяки якому формується більш повне розуміння відбору екологічних проектів; розроблено методику, яка дає можливість зробити висновки для існуючого становища підприємства та на перспективу.



Література

1. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.uazakon.com/documents/date_3s/pg_gmwssz.htm
2. Корсак К. В., Плахотнік О. В. Основи сучасної екології: Навч. посіб. — 5-те вид., перероб. і допов. — К.: МАУП, 2007. — 340 с.
3. Энциклопедия предпринимателя / С. М. Синельников и др. — СПб.: Олбис, 1994. — 592 с.

Запропоновано інноваційну модель розрахунку ефективності інвестицій в екологічні проекти та обґрунтовано її упровадження на вітчизняних підприємствах. Математична залежність дає можливість визначити грошовий потік підприємства з коригуванням на суму штрафів за забруднення навколишнього середовища, і таким чином порівняти економічний ефект від упровадження екологічних інвестицій з сумою штрафів.

Предложена инновационная модель расчета эффективности инвестиций в экологические проекты и обосновано ее внедрение на отечественных предприятиях. Математическая зависимость позволяет определить денежный поток предприятия с корректировкой на сумму штрафов за загрязнение окружающей среды, и таким образом сравнить экономический эффект от внедрения экологических инвестиций с суммой штрафов.

The innovative model of calculating the efficiency of investments in environmental projects and proved its implementation in domestic enterprises is proposed. The mathematical relationship allows to determine cash flow business with adjustments to the amount of fines for pollution, and thus to compare the economic effect from the introduction of environmental investments to the amount of fines.

Надійшла 21 січня 2012 р.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 185–189

Досліджуються основні проблеми функціонування системи державного управління в галузі підприємництва у сучасній Україні. Розглянуто напрями розвитку та перспективи вдосконалення державної політики в галузі підприємництва.

В умовах стрімкого розвитку ринкових відносин в Україні, і з огляду на фундаментальне переосмислення ролі та завдань держави у сфері управління та сприяння розвитку підприємництва, як для науки державного управління, так і для економічної теорії, особливої ролі та значення набуває проблематика теоретико-методологічного забезпечення ефективного функціонування системи державного управління у сфері підприємництва, а також формування сучасної та відповідної до об'єктивних вимог сьогодення державної політики щодо підтримки підприємництва та підприємницької діяльності.

Актуальність цих питань пояснюється кількома причинами, серед яких виокремимо найважливіші. По-перше, розвиток підприємництва в Україні відбувається в складних умовах формування ринкової економіки, що позначені значними труднощами соціально-економічного, політичного і правового характеру [1, 20–21]. На цей процес головним чином впливають наявність адміністративних бар'єрів, важкий податковий тягар, обмеження фінансово-кредитних можливостей, недостатність фінансової, матеріально-технічної, управлінської та кадрової складової діяльності підприємництва тощо [2, 112]. Недостатньою є й увага держави до розв'язання проблемних питань розвитку підприємництва, хоча саме воно гарантує високу динаміку зростання, допомагає оперативно вирішувати

проблеми реструктуризації економіки, гнучко реагує на зміну кон'юнктури ринку, надає економіці додаткової стабільності. Тому дослідження проблемних питань, що пов'язані з функціонуванням інститутів підприємництва в Україні та розвитком системи їх державного регулювання в ринкових умовах, виявляють свою незаперечну актуальність і важливість не тільки для державного, а й для суспільного розвитку в цілому. По-друге, не можна не погодитись з тим, що одним з першочергових завдань розвитку ринкових реформ у незалежній Україні є становлення та розвиток системи підприємництва [3, 42–44]. Світовий досвід і практика господарювання свідчать, що найбільш динамічним елементом структури народного господарства, яке постійно змінюється, є саме підприємництво [4, 12]. З цієї причини розвиток підприємництва набуває особливого значення в умовах ринкового трансформування економіки України, оскільки, як переконливо засвідчує економічна теорія та практика провідних ринкових економік світу, підприємництво виступає атрибутивною ознакою будь-якої економічної системи, що ґрунтується на ринкових принципах, і є провідною формою господарювання. По-третє, слід вказати і на той відомий у науковому середовищі факт, що будь-яка ринкова економіка завжди формується насамперед як економіка вільного підприємництва, тобто

як така система, якій притаманне поширення бізнесу. Тому запровадження в Україні ринкових форм і методів господарювання неминуче пов'язане із розвитком підприємництва як однієї з найважливіших форм суспільних відносин, що сприяє не тільки підвищенню матеріального та духовного потенціалу суспільства, а й створює сприятливий ґрунт для практичної реалізації головних цілей економічного розвитку держави й суспільства [5, 41]. У цьому плані визнання важливості та значущості подальших ринкових перетворень в Україні є тією незаперечною причиною, що робить наше дослідження не тільки теоретично вагомим і перспективним, а й актуальним у всіх його аспектах.

Отже, ставлячи на меті комплексний аналіз проблем і перспектив розвитку державного управління у сфері підприємництва в сучасній Україні, маємо вирішити такі конкретні завдання: а) визначити сучасний стан організаційного і правового забезпечення розвитку підприємництва в Україні; б) схарактеризувати основні напрями вдосконалення державної політики у галузі сприяння підприємству; в) виявити головні проблеми, які потребують якнайшвидшого розв'язання, з метою оптимізації функціонування державного управління у сфері підприємництва.

Останніми роками діяльність органів державного управління була спрямована на забезпечення виконання завдань щодо якісного поліпшення відносин влади і бізнесу та бізнес-середовища в Україні [6, 55–56]. За участю громадських організацій підприємців було докладено максимальних зусиль для належного забезпечення державної політики у сфері підприємництва. Результатом спільної роботи стало створення умов для вільного розвитку бізнесу, поліпшення відносин між владою та підприємницьким загалом [7, 18–20]. У цьому контексті, до основних спільних здобутків держави і бізнес-спільноти можна віднести: усунення надмірного та неефективного регулювання господарської діяльності, системне впровадження реальної регуляторної реформи, повну ревізію діючих регуляторних актів та за її результатами ска-

сування в інтересах підприємців більше половини застарілих нормативних документів; підвищення якості оцінювання регуляторних актів; спрощення процедури реєстрації суб'єктів господарської діяльності, запровадження реєстрації суб'єктів господарювання за принципом “єдиного вікна”, входження України до Європейського бізнес-реєстру; започаткування кардинальної перебудови дозвільної системи на основі європейських стандартів, реформування дозвільної системи, створення мережі дозвільних центрів по всій території України; забезпечення доступу малого та середнього підприємництва до спрощеної системи оподаткування, зменшення адміністративного та фіскального тиску на підприємців, а також упровадження нових ефективних механізмів державної підтримки підприємництва; унормування механізмів контролю за виконанням посадовими особами органів виконавчої влади законодавства з питань ліцензування та дозвільної системи. Важливими результатами змін у сфері державного управління і сприяння розвитку підприємництва в Україні можна вважати: зменшення кількості нормативно-правових документів з питань регулювання підприємницької діяльності, скасування таких, що стримують розвиток підприємництва; спрощення реєстраційної системи; удосконалення системи дозволів і ліцензування; удосконалення процедур контролю та перевірок.

Справді, у сфері державної регуляторної політики існувала велика кількість прийнятих на різних рівнях державного управління нормативних актів, які регулювали господарську діяльність. Прийнятий Закон України “Про засади державної регуляторної політики” фактично не виконувався. Фінансування впровадження регуляторного законодавства з державного бюджету практично не здійснювалося. Відтак, було необхідно на всіх рівнях оперативно розчистити регуляторне поле, а також провести ґрунтовну роз'яснювальну роботу щодо нових норм і принципів регуляторної політики. Розроблені та ухвалені на основі конструктивного діалогу з підприємницькою громадськістю укази Президента України “Про лібералізацію підприємниць-

кої діяльності та державну підтримку підприємництва” та “Про деякі заходи щодо забезпечення здійснення державної регуляторної політики”, а також відповідні рішення Кабінету Міністрів України стали реальними інструментами для започаткування системної роботи з ліквідації штучних бар’єрів на шляху вільного розвитку ділової ініціативи українських громадян, які залишилися у спадок від попередніх років. Аналізуючи перегляд регуляторних актів, слід мати на увазі, що, по суті, йдеться лише про один з етапів системної регуляторної реформи в країні. Безумовним надбанням цього етапу, на який у деяких пострадянських країнах пішли роки, стало вдосконалення правового поля, скасування зайвих регулювань, упорядкування регуляторної діяльності органів виконавчої влади, налагодження практичних механізмів взаємодії з громадським та експертним товариством у регуляторному процесі. За підсумками колегіального розгляду цих питань було запропоновано перелік конкретних заходів нормативно-правового, адміністративного, організаційного характеру, реалізація яких сприятиме проведенню системних та якісних змін у державних органах та суб’єктів підприємництва. Закріплення позитивних результатів прискореного перегляду передбачало переведення роботи з упорядкування нормативно-правової бази господарської діяльності на якісно новий рівень. За останні роки було завершено підготовку пакету нормативно-правових актів Уряду, які охопили весь механізм виконання регуляторного законодавства. Здійснено повне методологічне забезпечення регуляторної діяльності. Крім того, за сприяння міжнародних партнерів було проведено ґрунтовну інформаційно-роз’яснювальну кампанію як на центральному, так і на регіональному рівнях.

Поряд з безумовно позитивними наслідками здійснення прискореного перегляду зазначена робота виявила ряд серйозних проблем у провадженні державної регуляторної політики, найголовнішими з яких слід вважати такі: відверте ігнорування окремими органами виконавчої влади як вимог Указу, так і загалом вимог державної регуляторної

політики; незадовільний рівень володіння фахівцями органів виконавчої влади та представниками зацікавленої громадськості практичними навичками застосування норм і процедур законодавства з питань державної регуляторної політики (однією з причин цього є відсутність в органах виконавчої влади окремо створених структурних підрозділів, відповідальних за здійснення державної регуляторної політики); відсутність у діях органів виконавчої влади системного підходу до провадження державної регуляторної політики; невнесення змін у деякі регуляторні акти, приведення яких у відповідність із принципами державної регуляторної політики можливе лише після приведення законів, на виконання яких ці регуляторні акти були прийняті відповідно до принципів державної регуляторної політики; невиконання органами виконавчої влади вимог законодавства з питань державної регуляторної політики при запровадженні нових регулювань.

Паралельно з цим важливим напрямом удосконалення системи державного управління у сфері сприяння та розвитку підприємництва стало спрощення реєстраційної системи. Нормативно-правовим документом, який визначав процедуру реєстрації суб’єктів підприємницької діяльності, є Закон України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців”. Ч. 1 ст. 26 Закону встановлено, що “державний реєстратор не пізніше наступного робочого дня з дати державної реєстрації юридичної особи зобов’язаний передати відповідним органам статистики, Державної податкової служби, Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування повідомлення про проведення державної реєстрації юридичної особи із зазначенням номера та дати внесення відповідного запису до Єдиного державного реєстру та відомості з реєстраційної картки на проведення державної реєстрації юридичної особи”. Втім, ця норма не виконувалась на практиці через невідповідність зазначеному вище закону положень ряду інших законодавчих актів, якими врегульована діяльність окремих органів, що проводять реєстрацію (Пенсійного фонду, фон-

дів соціального страхування тощо). Разом з тим, реалізуючи стратегію євроінтеграції та маючи на меті налагодження тісних та прозорих зв'язків між українськими суб'єктами господарювання та бізнес-структурами країн Європи, було розроблено та здійснено план заходів щодо входження України власним сегментом до Європейського реєстру бізнесу (ЄРБ), який є мережею бізнес-реєстрів національних організацій, що здійснюють реєстрацію, більшості європейських країн. Основною метою ЄРБ є об'єднання учасників цієї угоди в єдину електронну мережу для обміну інформацією з бізнес-реєстрів країн-учасниць, необхідною для компаній, підприємств, підприємців, органів державної влади цих країн. Міжнародними партнерами визнано відповідність вітчизняної системи реєстрації європейським стандартам та нормам, у зв'язку із чим очікується поліпшення українського бізнес-клімату. Логічним наслідком проведеної роботи став вступ України до Європейського бізнес-реєстру. До речі, Україна стала першою країною поза межами Євросоюзу, що набула членства в ЄБР. Цим було визнано відповідність вітчизняної системи реєстрації європейським стандартам і нормам. У результаті користування даними ЄБР очікується значне поживлення українського бізнес-клімату, а вітчизняний підприємець отримає реальну нагоду бути належно оціненим міжнародними бізнес-партнерами та опановувати світові рубежі у господарюванні.

Говорячи про спрощення системи дозволів і ліцензування, слід визнати, що останніми роками було поставлено завдання переглянути систему отримання дозволів та ліцензій на здійснення господарської діяльності. За півтора десятиліття безсистемного хаотичного економічного регулювання накопичилася величезна кількість документів дозвільного характеру, які видавалися органами влади всіх рівнів. Очевидно, система видачі дозвільних документів, сформована у попередні роки, характеризувалась невиправдано широким переліком документів дозвільного характеру, обов'язкових для початку здійснення господарської (підприємницької) діяльності,

нормативно-правовою суперечливістю, нечіткістю дозвільних процедур та відсутністю ефективного державно-правового механізму видачі документів дозвільного характеру, що створювало підґрунтя для корупційних діянь та хабарництва. Збільшувалися корупція і зловживання з боку чиновників і через самоуправство у сфері контролю. Чинне законодавство щодо ліцензування не було приведене у відповідність до сучасних потреб. При цьому основними проблемами, пов'язаними з отриманням дозволів в Україні, були: невиправдано широкий перелік дозволів; незрозуміла процедура взаємодії між органами місцевого самоврядування і органами державної влади; дублювання функцій органів, що видають дозволи; велика кількість організацій, залучених до процесу видачі дозволів; невичерпний перелік документів; відсутність чіткої інформації про отримання дозволів; невизначений розмір плати; великі затрати часу.

Так само до сьогодні актуальною для України залишається проблема щодо унормування процедур проведення контролю та перевірок. Останніми роками також було ліквідовано окремі негативні для розвитку підприємництва фактори та відхилено ряд законопроектів, що передбачали зміни у чинному законодавстві. Насамперед, це стосується положень проведення позапланових перевірок митними та контрольно-ревізійними органами без належних на те підстав; необхідності обов'язкового подання всіма суб'єктами підприємницької діяльності податкової декларації з ПДВ у електронному вигляді та надання копій записів у реєстрі виданих та отриманих податкових накладних; щодо встановлення митними органами додаткових вимог для отримання права бюджетного відшкодування; удосконалення порядку подання податкової звітності тощо.

Таким чином, узагальнюючи результати проведеного нами дослідження, можемо підсумувати їх у вигляді таких положень. По-перше, чинний механізм державного регулювання підприємництва в Україні постає як сукупність принципів, методів, засобів та інструментів впливу держави на забезпечен-

ня комплексного й ефективного розвитку підприємництва. Це визначається поєднанням форм і методів, які здійснюють органи державного управління, цілеспрямованою діяльністю державних інститутів, спрямовану на поєднання, узгодження, комбінування різних форм, методів регулювання та підтримки суб'єктів малого та середнього підприємництва. По-друге, з метою поліпшення результативності підприємницької діяльності в Україні необхідно використати досвід запровадження урядами зарубіжних країн комплексу регуляторних заходів, а саме: створення рівних умов для конкуренції; сприяння розвитку інноваційної діяльності та інформаційних технологій; зменшення адміністративного впливу; спрощення доступу підприємств до бюджетних та позабюджетних коштів; створення розгалуженої мережі підтримки бізнесу. По-третє, на сьогодні державна політика щодо сприяння розвитку підприємства в Україні була сконцентрована навколо чотирьох базових завдань: зменшення кількості нормативно-правових документів з питань регулювання підприємницької діяльності, спрощення реєстраційної системи, удосконалення системи дозволів і ліцензування, а також удосконалення процедур контролю та перевірок. У цілому кожен з цих напрямів виявив свою ефективність та плідність. Утім, незавершеність подібних змін не дає підстав стверджувати, що наразі перелічені стратегічні орієнтири є реалізованими (цікаві аргументи щодо цього наводить Л. Безугла

[8, 32–33]). Це, у свою чергу, дає доволі чітке розуміння того, в якому саме напрямі та яким чином має реалізовуватись державна політика щодо сприяння розвитку підприємництва в Україні.



Література

1. Смовженко Т. С. Державна політика сприяння розвитку підприємництва / НАН України; Ін-т регіональних досліджень. — Л.: ЛБІ НБУ, 2001. — 215 с.
2. Сучасні економічні проблеми розвитку підприємства // Зб. наук. пр. / Відп. ред А. Д. Бутко. — К.: Київ. держ. торг.-екон. ун-т, 2000. — 259 с.
3. Михасюк І. Державне регулювання економіки / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога; За ред. І. Р. Михасюка. — Л.: Українські технології, 1999. — 311 с.
4. Комарницький І. М. Організаційно-економічні механізми розвитку підприємництва. — Л., 2000. — 255 с.
5. Воротіна Л. І. Розвиток підприємництва в економіці України // Вісн. Київ. ун-ту. Економіка. — Вип. 1. — К., 1994. — С. 40–51.
6. Варналій З. С. Законодавче забезпечення розвитку підприємництва в Україні: проблеми та перспективи // Підприємництво і право: Зб. наук. праць. — К.: Ін-т приват. права і підприємництва АПрН України, 1998. — С. 55–58.
7. Ареф'єва О. В. Управління формуванням підприємства / О. В. Ареф'єва, Н. А. Герасимчук. — К.: Корпорація, 2006. — 195 с.
8. Безугла Л. С. Роль підприємництва як чинника забезпечення стабільності економіки // Інвестиції: практика та досвід. — 2010. — № 21. — С. 31–33.

Схарактеризовано стан нормативно-правової бази, зацентовано механізми, що дають можливість максимізувати ефективність управління підприємницькою діяльністю в умовах ринку.

Охарактеризовано состояние нормативно-правовой базы, сакцентировано механизмы, позволяющие максимизировать эффективность управления предпринимательской деятельностью в условиях рынка.

The given characteristic of the legal framework, accented mechanisms that will maximize the effectiveness of management in business activities in the market.

Надійшла 21 листопада 2012 р.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 190–194

Надано аналіз поняття економічної безпеки підприємства. Обґрунтовуються теоретико-методичні засади зміцнення економічної безпеки підприємства в системі безпеки національної економіки держави в умовах ринкової економіки.

Сучасний розвиток будь-якої країни має ґрунтуватись на реформуванні усіх сфер діяльності суспільства, а насамперед — економіки.

Досвід розвинених країн підтверджує, що ядром сучасного господарського механізму є державне регулювання економіки, яке здійснюється економічними важелями. Неефективне використання такого досвіду в Україні призводить до процесів, що загрожують її безпеці. Подолання негативних тенденцій у розвитку сучасних суспільно-економічних процесів дасть змогу українському народові утвердити свою незалежність загалом.

Перехід до ринкової економіки, поява значної кількості підприємств різноманітних форм власності, недосконалість законодавчої бази, конкурентна боротьба та слабкість державних структур поставили суб'єкти господарювання в умови, коли потрібно приділяти значну увагу питанням забезпечення своєї економічної безпеки.

Ціла низка досліджень науковців у галузі сучасної економічної теорії ще на початку ХХ ст. довела, що економічна наука має достатній теоретичний досвід. Серед зарубіжних вчених, праці яких присвячені питанням економічної безпеки, варто виділити Е. Андерсена, В. Бекермана, Д. Ламбера, Т. Хора. Розробкою цієї тематики займалися російські вчені В. Колпаков, О. Грунін, В. Сенчагов, А. Жандаров, А. Петров та

ін. У своїх дослідженнях вони переважно визначили сутність економічної безпеки, різних її рівнів, складових, що формують економічну безпеку, і показників, за якими можна оцінити її стан. В Україні чимало вчених останнім часом займаються розробкою досліджень за проблемою економічної безпеки підприємств, а саме — О. Барановський, Т. Васильців, А. Козаченко, М. Камлік, Т. Кузенко, О. Коробчинський, О. Маковоз, В. Мунтіян, А. Пасхавер, Ю. Пахомов, В. Предборський, І. Семернікова, С. Шкарлет та ін. Їхні роботи містять теоретичне обґрунтування та методики щодо оцінки стану економічної безпеки держави, підприємства з урахуванням національних особливостей розвитку економіки.

Одним з головних завдань регулювання сучасної економіки, підвищення рівня управління нею в умовах перманентно зростаючої нестабільності та необхідності своєчасного і випереджаючого реагування на неї є підтримання такого стану національної економіки, її макроекономічної рівноваги при обраних показниках економічних перетворень в суспільстві, який допомагає зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, підприємницького сектору, держави, суспільства. Загрози їм впливають від зростаючої асиметрії у соціально-економічних процесах та їх руйнації. У зв'язку з цим наприкінці ХХ — на початку ХХІ ст. серед загальносистемних категорій

особливе місце посідають категорії безпеки та національної безпеки.

Небезпека — об'єктивна існуюча можливість негативного впливу на соціальний організм, внаслідок чого йому може бути завдано суттєвої шкоди, що призведе до втрати здатності відтворювати свою соціально-економічну симетрію та тотожність, надати своєму розвитку небажаної динаміки або параметрів (характер, темпи, форми і т. ін.). На підставі узагальнення існуючих думок, до джерел небезпеки слід віднести умови та фактори, що мають певний потенціал ворожих намірів, шкідливих властивостей, деструктивної дії. За своєю генезою вони мають природне, техногенне та соціальне походження.

Безпека є результатом певної свідомої, соціальної діяльності із забезпечення безпеки особи, сім'ї, суспільства, держави. Така діяльність виникає як соціальний феномен щодо подолання суперечностей між об'єктивною реальністю, небезпекою і потребами особи, соціальних груп, суспільства і держави на засадах попередження, локалізації та обмеження. Небезпека як така є об'єктом управлінської діяльності з усунення, попередження, локалізації загроз безпеці. До предмета цієї діяльності слід віднести конкретні загрози безпеці (військові, політичні, економічні та ін.), а також конкретні матеріальні носії цих загроз (природні та соціально-економічні явища).

Підприємства, незалежно від форм власності і галузевої належності, є першою ланкою та економічною основою народного господарства країни. Підприємство як об'єкт вивчення є відособленою виробничо-господарською одиницею, що має права юридичної особи та займається виробництвом і реалізацією продукції, наданням послуг з метою задоволення суспільних потреб та одержання прибутку [6, 14].

Перехід до ринкової економіки вимагає переосмислення господарського механізму, що діяв раніше; введення в його структуру нових форм і критеріїв, таких як підприємництво, конкуренція, господарський ризик, комерційний розрахунок, сертифікація, бізнес-план, мотивація праці, оподаткування та ін. [3, 7].

Понад двадцять років Україна перебуває у стані соціально-економічної трансформації, наслідки якої не передбачені і не дають упевненого оптимізму. Одночасне формування ринкових відносин у сфері господарювання значною мірою змінило і правове становище підприємств, установ, організацій. Проведені економічні реформи вимагають від усіх підприємств, незалежно від форм власності, вміння виживати у жорстких умовах конкуренції та криміналізації суспільства, пристосовуватися до динамічних змін в економіці, політиці, суспільстві у цілому. Зазначені чинники сприяють зародженню непередбачуваних небезпек, реальних загроз підприємствам. За цих умов перед власниками, керівниками підприємств стоять проблеми забезпечення їх економічної безпеки, стабільної прибуткової діяльності.

Усе це потребує від підприємств та їх керівників знань теоретичних основ економічної безпеки, розуміння її сутності, завдань, функцій, суб'єктів економічної безпеки, потенційних загроз і найголовніше — бачити основні напрями та заходи забезпечення економічної безпеки і впроваджувати їх у практику діяльності підприємства.

Економічна безпека, на думку деяких авторів, у найзагальнішому вигляді являє собою такий стан національної економіки, яка дає можливість зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз та здатна задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави.

Сутність економічної безпеки вони визначають як такий стан економіки та інститутів влади, при якому забезпечені гарантований захист національних інтересів, соціальна направленість політики, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих умов розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів. Економічна безпека це не тільки захищеність національних інтересів, а й готовність і здатність інститутів влади створювати механізми реалізації та захисту національних інтересів розвитку вітчизняної економіки, підтримки соціально-політичної стабільності.

Формування ринкової системи господарювання — це процес переходу до економіки

підприємницького типу. Створення сприятливих умов для розвитку підприємництва є однією з найважливіших складових перехідної економіки. Тому вдосконалення організаційно-правового впливу, тобто необхідність забезпечення оптимального балансу між регулюванням економічних процесів і ринковою саморегуляцією за допомогою запровадження відповідних організаційних та правових інструментів, видається найактуальнішою проблемою сьогодення української економічної реформи та її правового забезпечення.

У ринкових умовах господарювання підприємство як відкрита система функціонує у складному, нестабільному динамічному зовнішньому середовищі, яке розставляє нові акценти в процесі управління підприємством, здійснює активізацію інноваційного розвитку як основу економічної безпеки підприємства зокрема і держави в цілому [5].

Проведені дослідження свідчать, що в загальному вигляді система організаційно-правового впливу має бути такою: по-перше, раціонально забезпечувати оптимальний баланс інтересів суб'єктів господарювання та дотримання найважливіших публічних інтересів суспільства в цілому; по-друге — створювати загальні сприятливі умови для ефективного функціонування та подальшого розвитку підприємництва. Це можливо реалізувати лише комплексним використанням усього спектру організаційно-правових заходів, що ґрунтуються як на прямих (в основному адміністративних), так і опосередкованих (переважно економічних) засобах впливу, а саме: дозвольно-реєстраційних, податкових, кредитних, антимонопольних тощо.

Прямі способи регулювання підприємництва передусім пов'язані із використанням адміністративних засобів впливу на економічні відносини, які характеризуються безпосереднім владним впливом державних органів на поведінку суб'єктів підприємницької діяльності.

Формування сприятливого та передбачуваного правового поля для розвитку підприємства і реалізації права на підприємницьку діяльність є невід'ємною складовою економічної безпеки України, пріоритетною

функцією органів державного управління в умовах ринкової економіки, реалізація якої необхідна для демократизації суспільства, забезпечення добробуту громадян, формування цивілізованого конкурентного середовища. Належний рівень економічної безпеки бізнесу є основою соціального та економічного розвитку країни, особливо в умовах прискорення процесів інтеграції України до міжнародних економічних організацій та глобалізації економіки.

Економічна безпека підприємств — одна з найважливіших умов нормального функціонування і розвитку сфери підприємництва в економіці будь-якої країни.

Економічна безпека підприємства, на думку авторів монографії “Економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення”, — це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу та ін.) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найефективніше їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам); стан захищеності від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, дестабілізаційних чинників тощо [4].

О. В. Арєф'єва, Т. Б. Кузенко розглядають поняття “економічна безпека підприємства” як стан ефективного використання ресурсів та існуючих ринкових можливостей підприємства, що дає змогу запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам, забезпечувати тривале виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної ним місії [1; 5].

Деякі автори розглядають проблему економічної безпеки підприємства виходячи з передумови, що ступінь надійності всієї системи збереження інформації визначено рівнем безпеки найслабкішої її ланки, якою вважається персонал організації [4; 6; 7].

Г. Лянной [5] запропонував структуру системи економічної безпеки підприємства:

1. Фінансова безпека розглядає і регулює питання фінансово-економічної спроможності підприємства, стійкості до банкрутства.

2. Силова безпека — це особиста охорона керівництва, фізична охорона об'єктів, взаємодія з правоохоронними органами.
3. Інформаційна безпека заснована на захисті власної інформації, інформаційно-аналітична робота із зовнішніми і внутрішніми суб'єктами.
4. Правова безпека — юридичне забезпечення діяльності підприємства, правомірна робота з контрагентами, владою, вирішення правових питань.

Останнім часом витрати підприємств на створення системи безпеки зростають, що вказує на неможливість стабільної діяльності підприємств без забезпечення надійного рівня його безпеки. Система забезпечення економічної безпеки пов'язана з вирішенням комплексу завдань економічного, правового і правоохоронного характеру, захистом економічних інтересів і прав власності підприємства, потребує створення на кожному підприємстві власної системи безпеки. Однак велика кількість підприємств не мають власної системи безпеки, не володіють проблемою методики її формування.

Виходячи з необхідності забезпечення економічної безпеки підприємства, власних потреб та корпоративних ресурсів, можна проаналізувати одну з методик побудови системи економічної безпеки підприємства, яка була запропонована О. Л. Коробчинським та включає такі етапи:

1. Вивчення специфіки бізнесу підприємства, сегмента, який вона займає на ринку, а також знайомство з персоналом.
2. Аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства та вивчення інформації про кризові ситуації, їх причини і шляхи врегулювання.
3. Аудит наявних засобів із забезпечення безпеки підприємства та аналіз їх відповідності виявленим загрозам.
4. Моделювання нової системи економічної безпеки підприємства, розробка плану усунення виявлених недоліків, підготовка пропозицій щодо вдосконалення системи економічної безпеки та розробка організаційної структури управління системою, планування що-

місячних витрат на функціонування системи економічної безпеки.

5. Затвердження керівництвом моделі нової системи економічної безпеки.
6. Етап формування нової системи економічної безпеки.
7. Оцінка ефективності сформованої системи та її удосконалення.

Ця методика формування системи економічної безпеки підприємства передбачає здійснення постійного контролю, коригування та вдосконалення напрямів формування системи безпеки, щоб оперативно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищах, оцінити характер ризиків та загроз.

Отже, підприємство — відособлена цілісна система технологічних, соціальних та економічних відносин, що виступають як господарська одиниця — виробник продуктів чи послуг, який включає комплекс засобів виробництва, колектив людей, з'єднаних певними інтересами. Економічна безпека являє собою інтегровану категорію, що вказує стан юридичних, економічних відносин, організаційних зв'язків, матеріальних та людських ресурсів підприємства, в якому гарантується стабільність його функціонування, фінансовий успіх, науково-технічний та соціальний розвиток. Зміст цього поняття містить у собі систему засобів, що забезпечують конкурентоспроможність та економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту робітників. Фактором, що впливає на економічну безпеку підприємства, можна визначити ступінь можливого ризику прийняття управлінських рішень. Незважаючи на різні визначення поняття економічної безпеки підприємства, вважаємо, що керівництво підприємства має забезпечити ефективне використання ресурсів щодо запобігання загрозам та досягнення цілей бізнесу. В умовах ринкової економіки економічна безпека підприємства залежить від економічної безпеки держави, регіону, оскільки спирається на їх наявний фінансовий, сировинний та виробничий потенціал, та на перспективи розвитку. Значний вплив на економічну безпеку підприємства справ-

ляє ступінь досконалості законодавчої бази, рівень оподаткування, доступ до світових ринків збуту, інвестиційна привабливість регіону та держави в цілому.

Таким чином, досліджено поняття “економічної безпеки підприємства” та встановлено зв’язок із системою безпеки держави. Проаналізовано методику побудови системи економічної безпеки підприємства, яка має враховувати специфіку підприємства, здійснювати оптимальний розподіл і використання ресурсів.



Література

1. Арєф'єва О. В., Кузенко Т. Б. Планування економічної безпеки підприємств. — К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. — 170 с.

2. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. — Л.: Арал, 2008. — 384 с.

3. Колпаков П. А. Концептуальные основы экономической безопасности фирмы: Автореф. дис. канд. экон. наук. — М., 2007. — 25 с.

4. Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. — К.: Лібра, 2003. — 280 с.

5. Лянной Г. Система экономической безопасности предприятия // BOS — журнал о личной и коммерческой безопасности. — 2006. — № 7. — С. 16–19.

6. Семернікова І. О., Мешкова-Кравченко Н. В. Економіка підприємства: Навч. посіб. // Курс лекцій. — Херсон: ОЛДІ-плюс, 2006. — 312 с.

7. Шкарлет С. М. Формування економічної безпеки підприємств засобами активізації інноваційного розвитку: Дис... д-ра наук: 0800.0, 2008. — 270 с.

Досліджено сутність поняття “економічна безпека підприємства” та проаналізовано зв’язок її з системою безпеки держави. Запропоновано методику побудови системи економічної безпеки підприємства, яка враховує його специфіку та здійснює оптимальний розподіл і використання ресурсів.

Исследована сущность понятия “экономическая безопасность предприятия” и проанализирована ее связь с системой безопасности государства. Предложено методику построения системы экономической безопасности предприятия, которая учитывает его специфику и осуществляет оптимальное распределение и использование ресурсов.

Essence the concept of “economic security enterprise” and analyzed its relationship with system security. Offered method of economic security system constructing that takes into account its specificity and provides an optimal allocation and use of resources.

Надійшла 4 грудня 2012 р.

ШЛЯХИ ВХОДЖЕННЯ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ІНФОРМАЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 195–200

Визначення основних елементів стратегії входження України у світове інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності є необхідним кроком на шляху ефективної інтеграції економіки у світовий інноваційно-інвестиційний процес.

Будь-який процес з позиції управління має тактичний і стратегічний аспекти. Якщо перший охоплює розв'язання поточних проблем, то останній передбачає постановку більш віддалених цілей і завдання стану, якого певна система має досягти у віддаленій перспективі. Незважаючи на те що за останнє півстоліття опубліковано величезну кількість наукових праць з проблематики стратегічного управління, в науці відсутнє не лише єдине загальноприйнятне розуміння стратегії, а й єдині методологічні підходи до сутності цього поняття. Щодо стратегічного управління інформаційним простором, то дослідження літератури, присвяченої стратегічному плануванню та управлінню, дають можливість окреслити два методологічні підходи до сутності поняття “стратегія”:

- 1) стратегія як результат (кінцевий орієнтир) [2];
- 2) стратегія як процес [4].

У першому випадку визначаються стратегічні цілі та методи їх досягнення, у другому — майбутня поведінка соціально-економічної системи. На нашу думку, найбільш продуктивним, з практичної точки зору, буде поєднання обох підходів, тобто розуміння стратегії як процесу досягнення певного стану в майбутньому.

Визначимо основні елементи стратегії входження України у світове інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної дія-

льності відповідно до необхідності більш повної інтеграції у світовий інноваційно-інвестиційний процес.

Стратегічне управління національним інформаційним простором у контексті інтеграції України у світовий інвестиційно-інноваційний процес можна визначити як послідовність таких етапів:

1. Визначення стратегічних цілей управління інформаційним середовищем інноваційно-інвестиційної діяльності.
2. Розробка шляхів досягнення стратегічних цілей.
3. Створення системного потенціалу для досягнення стратегічних цілей, який складається з фінансових, організаційних, інформаційних та інших ресурсів, які мають забезпечити досягнення стратегічних цілей.

Систему цілей і шляхів їх досягнення для першого та другого етапу подано на рис. 1.

Ми бачимо п'ять рівнів стратегічних цілей. Потрібно наголосити, що головною стратегічною метою управління національним інформаційним простором є не інтеграція у відповідні сегменти глобального інформаційного середовища, а підвищення інтенсивності інноваційно-інвестиційних процесів в Україні. Для її досягнення важливим є не тільки інтеграція України у світовий інноваційно-інвестиційний процес, а й підвищення активності внутрішніх інвесторів. Це мета другого порядку. Досягти її можна за рахунок



Рис. 1. Стратегічні цілі інтеграції українського середовища інвестиційної діяльності у відповідні сегменти світового інформаційного простору

більшій інтегрованості України у світовий інноваційно-інвестиційний процес. Таким чином, стратегічною метою другого порядку й водночас засобом досягнення мети вищого порядку є забезпечення інтегрованості України у світовий інноваційно-інвестиційний процес.

Виокремимо основні критерії, яким має відповідати інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні в цілому [3], з тим, щоб забезпечити ефективність інтеграції у світовий інноваційно-інвестиційний процес.

1. Інформація має бути доступною. З розвитком ІКТ ця проблема переноситься у

площину пошуку відповідних інформаційних ресурсів. Іншими словами, інформація про об'єкти інвестицій має розміщуватися на ресурсах, які легко відшукати в інформаційному просторі. Оскільки близько 80 % відвідувачів Інтернет-ресурсів забезпечують пошукові Інтернет-машини, доступність інформації означає насамперед можливість отримання її за допомогою пошукових машин з мінімальними витратами часу. Якщо не буде виконано перший критерій, то навіть у випадку високої інтегрованості національного сегмента в глобальне інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності обсяг інформації про Україну та на-

ціональні об'єкти інвестицій, який надходить до інформаційного поля інвестора, буде незначний.

2. Вартість інформації має бути мінімальною. В ідеалі має забезпечуватися отримання необробленої інформації на безоплатній основі. Навіть якщо інвестор знайде необхідну інформацію, але вона виявиться платною, ймовірність її потрапляння до інвестора, очевидно, значно зменшується. Останнє зумовлено тим, що інвестор прагнучим мінімізувати не лише витрати на пошук та обробку інформації, а й час (плата за інформацію потребує певного часу). Винятком може бути інформація, включена до "пакетів" інформаційних агентств: аналітичних оглядів, масивів даних по країнах, ринках тощо.

3. Інформація має бути актуальною, повною, мати аналітичний та науковий аспект і бути спрямованою у майбутнє. Для інвестора, за всієї важливості інформації про минуле об'єкта інвестицій, найважливішою є повна інформація про його поточний стан та аналітичні прогнози на майбутні періоди.

Виходячи з наведених вище критеріїв побудови інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності, вважаємо, що останнє найбільш логічно побудувати у вигляді трирівневої схеми. За основу цієї

схеми доцільно взяти дворівневу модель, як це зроблено у більшості країн світу, але яка має бути доповнена третім рівнем, що утворений ринковими комунікаторами [3]. Таку трирівневу схему інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності подано на рис. 2.

Основне завдання в рамках стратегічного управління по даному сегменту — забезпечити виконання всіх трьох наведених вище критеріїв побудови інформаційного середовища інвестиційної діяльності та забезпечити зв'язки цього сегмента з відповідним сегментом світового інформаційного середовища.

Розглянемо заходи, яких слід вжити в рамках стратегічного управління, щоб інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності відповідало критеріям ефективності з позиції забезпечення інтегрованості у світовий інноваційно-інвестиційний процес. Доступність інформаційних ресурсів є одним з найпроблемніших аспектів розбудови вітчизняного інформаційного середовища інвестиційної діяльності. Зазначимо, що створення інформаційних каналів між національним інформаційним простором і глобальним інформаційним середовищем, враховуючи все більшу важливість Інтернет-середовища в усіх сегментах глобального інформаційно-

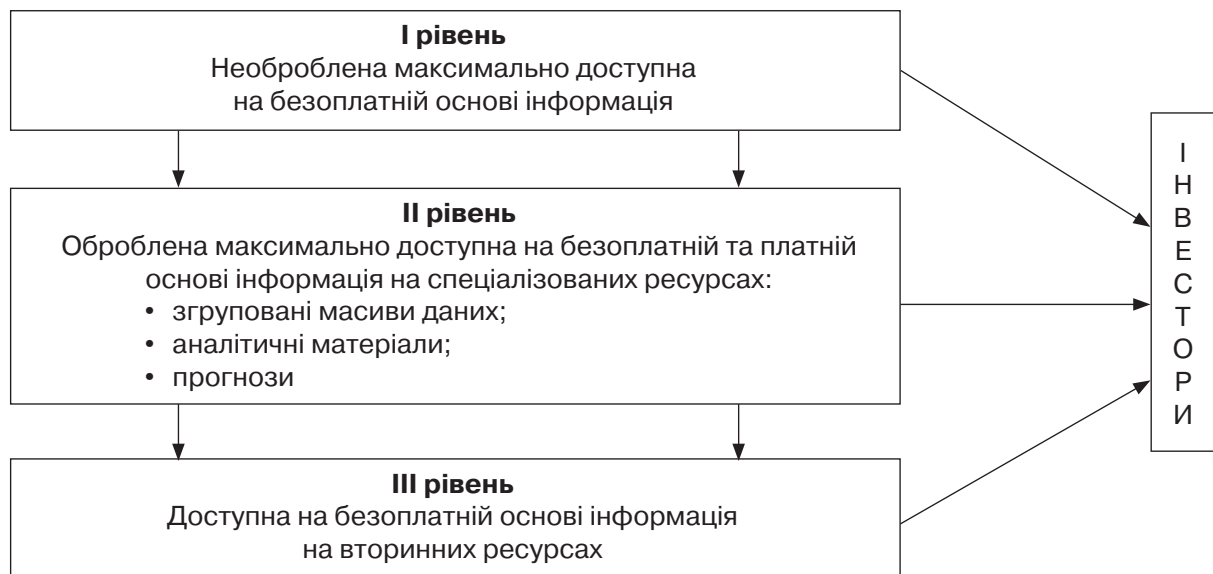


Рис. 2. Трирівнева модель побудови вітчизняного інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності

го простору, на нашу думку, можливе двома шляхами:

- оптимізація ресурсів з тим, щоб їх можна було знайти за простими запитами по тематиці, яка стосується інноваційно-інвестиційного процесу, в основних пошукових машинах;
- більш інтенсивна співпраця з міжнародними інформаційними агентствами, які становлять ядро світового інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності.

Оптимізація відповідних вітчизняних інформаційних ресурсів для полегшення їх знаходження через пошукові Інтернет-машини є досить важливим напрямом роботи по забезпеченню зв'язку між національним і глобальним інформаційним середовищем інформаційної діяльності. Індикатором такої інтегрованості може бути індекс PageRank однієї з найбільш широко використовуваних у всьому світі пошукової машини Google. Якщо розглянути значення цього індексу для сайтів НБУ, Державної служби статистики, уряду, то можна зробити висновок щодо низької оптимізації цих ресурсів для пошукових машин, а отже, низьку їх інтегрованість у світовий інформаційний простір. У контексті забезпечення доступності інформації та зв'язків зі світовим інформаційним середовищем інноваційно-інвестиційної діяльності слід забезпечити високі індекси основних вітчизняних інформаційних ресурсів, що відображають інформацію, яку потенційно може шукати інвестор у головних пошукових Інтернет-машинах: Google, Yahoo, MSN, AltaVista та ін. Цей процес не потребує значного фінансування. До адміністраторів відповідних сайтів необхідно довести завдання оптимізувати відповідні інформаційні ресурси для основних глобальних пошукових систем. Треба також забезпечити повні англійські версії сайтів, оскільки наявні містять далеко не всю інформацію, яка відображена в українській версії ресурсів.

Другим критерієм ефективності інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності є безоплатність отримання інформації як мінімум на першому

рівні. Зазначимо, що на існуючих вітчизняних ресурсах, які віднесені до першого рівня інформаційного середовища, інформація в основному перебуває у вільному доступі, однак сайт Державної служби статистики пропонує і платне отримання інформації [1]. Подібна практика не сприяє вільному доступу до інформації і мала б бути припинена. Інформація з цього інформаційного ресурсу накопичена за кошти платників податків і є необробленою (якщо не враховувати підсумовування показників по регіонах, видах економічної діяльності тощо). Було б доцільно прийняти урядову постанову, де зазначити, що вся інформація має надаватися Державною службою статистики безоплатно. Крім того, необхідно включити до інформації, яка відображається на сайті зазначеного органу, повну інформацію по регіонах і галузях промисловості, сільського господарства, інших видів економічної діяльності. Відсутність такої інформації значно звужує інформаційну базу прийняття інвестиційних рішень.

Щодо третього критерію ефективності побудови інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності — актуальності, повноти, аналітичності (науковості) інформації та її спрямованості у майбутнє, то слід зазначити, що інформаційне наповнення наявних ресурсів, які становлять зародок інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні, майже повністю не відповідає цьому критерію.

Системною вадою є спрямованість більшості інформаційних ресурсів у минуле та відсутність прогностичних і аналітичних матеріалів. На Інтернет-ресурсах доцільно було б створити депозитарій наукових праць і праць дискусійного характеру, які пов'язані з оцінкою та науковими дослідженнями процесів, що відбуваються в макросередовищі України. У таких депозитаріях мають розміщувати наукові праці науковців і фахівців відповідних відомств, які присвячені тим чи іншим тенденціям розвитку макросередовища, соціальних процесів, окремих об'єктів інвестицій. Такі праці мають перебувати у вільному доступі.

Крім того, спеціальними розпорядженнями по відомствах (НБУ, міністерствах та ін.) необхідно зобов'язати спеціалістів здійснювати прогнози (на місяць, квартал, рік), які можуть мати експертний характер і повинні бути актуальними, та чітко встановити терміни їх оприлюднення. Таким чином, буде забезпечено часткову безоплатність інформації другого рівня інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності.

Щодо створення потенціалу досягнення стратегічних цілей інтеграції інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності України у світовий простір, то цей потенціал слід розділити на інфраструктуру інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності та організаційні ресурси, які можуть забезпечити досягнення стратегічних цілей.

Здійснення заходів з розбудови інфраструктури інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні передбачають виконання низки робіт: створення та наповнення інформаційних ресурсів, укладання договорів з іншими суб'єктами інформаційного ринку тощо.

Моніторинг та аналіз інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності мають включати:

- індекси основних інформаційних ресурсів відповідного сегмента інформаційного середовища України в основних пошукових машинах;
- стеження за станом розвитку інфраструктури інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності.

Моніторинг та аналіз розвитку інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності має бути базою для планування та контролю. Контроль за виконанням розроблених аспектів повинен включати:

- контроль безоплатності отримання необробленої інформації щодо інноваційно-інвестиційного процесу в Україні й окремих об'єктів інвестицій (інформації першого рівня);
- контроль актуальності й оновлення інформації та наявності прогнозової і аналітичної інформації;

- контроль повноти інформації за визначеним мінімальним переліком інформації, яка обов'язково має бути відображена на конкретному інформаційному ресурсі;

- контроль наявності на інформаційних ресурсах НБУ, КМУ, Держкомстату, депозитаріїв наукових праць з відповідної проблематики та частоту їх оновлення (збільшення);
- стеження за наявністю англomовних версій сайтів відповідних відомств і відповідності їх українським версіям.

У рамках налагодження співпраці з міжнародними інформаційними агентствами доцільно розробити відповідну політику співпраці з даними суб'єктами глобального інформаційного простору. Така політика має ґрунтуватися на принципах:

- якомога більшого сприяння роботі світових інформаційних агентств в Україні;
- забезпечення надання інформації зазначеним агентствам з боку урядових структур та інших суб'єктів інноваційно-інвестиційного процесу в Україні;
- дотримання інформаційного суверенітету та безпеки України.

Перший принцип має включати створення режиму найбільшого сприяння діяльності світових інформаційних агентств, насамперед це усунення бар'єрів при створенні та функціонуванні представництв цих агентств. Для реалізації другого принципу вважаємо необхідним запрошення представників світових інформаційних агентств на всі інформаційні заходи урядових структур (брифінги, прес-конференції тощо). Доцільним є і залучення фахівців цих агентств до проектів моніторингу інформаційного середовища в Україні, складання прогнозів розвитку окремих секторів та економіки в цілому. Третій принцип передбачає надання лише такої інформації, яка не становить загрозу державним інтересам України.

Щодо етапів реалізації стратегії, то оптимальними вбачаються три етапи:

- 1) реорганізація існуючих інформаційних ресурсів у сегментах, де відображається інформація щодо підприємств — об'єктів інвестицій та макросередовища, згідно з принципами ефективної побудови інформа-

ційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності. При цьому потрібно усунути інформаційні бар'єри, які перешкоджають інтеграції України у світовий інноваційно-інвестиційний процес;

2) розбудова інформаційної інфраструктури інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності в сегментах, де відображається інформація щодо підприємств — об'єктів інвестицій та макросередовища і фактичне створення інформаційних ресурсів сегмента, де відображається інформація про стан інноваційно-наукової сфери України;

3) налагодження зв'язків між ресурсами різних рівнів усіх сегментів інформаційного середовища інноваційно-інвестиційної діяльності та з глобальним інформаційним середовищем.

Послідовна реалізація наведених вище етапів дасть можливість максимально ефективно, з позиції прискорення інноваційно-інвестиційних процесів, інтегрувати національні сегменти у світове інформаційне

середовище інноваційно-інвестиційної діяльності та забезпечити прискорення в Україні інвестиційних і, що важливо, інноваційних процесів.



Література

1. Державна служба статистики України: Офіц. сайт. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; пер. с англ. — Х.: ХДЕУ, 2002. — 640 с.
3. Михайловська О. В. Моделі розкриття інформації на ринку цінних паперів / О. В. Михайловська, О. Кузьмін, І. Кельман // Закон — 2007, менеджмент і маркетинг в машинобудуванні: Зб. наук. праць (за матеріалами міжнар. наук.-практ. конф., 26–29 верес. 2007 р.). — Poland: Nauka I studia. — 2007. — С. 155–166.
4. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Стрикленд; пер. с англ. — М.: Изд. дом “Вильямс”, 2002. — 928 с.

Визначено основні елементи та запропоновано етапи реалізації стратегії входження України у світове інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності відповідно до необхідності більш повної інтеграції у світовий інноваційно-інвестиційний процес.

Определены основные элементы и предложены этапы реализации стратегии вхождения Украины в мировое информационное пространство инновационно-инвестиционной деятельности в соответствии с необходимостью более полной интеграции в мировой инновационно-инвестиционный процесс.

Determined the basic elements and proposed stages of implementation strategies Ukraine's entry into the global information environment of innovation and investment in accordance with the need to more fully integrate into the global innovation investment process.

Надійшла 21 листопада 2012 р.

ЕКОНОМІЧНІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНОГО РИНКУ (ДОСВІД КНР)

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 201–206

Досліджуються проблеми розвитку та функціонування державних підприємств в умовах сучасної ринкової економіки на прикладі Китаю.

Активна фаза розвитку світової економіки та утвердження нових моделей ринку змушують принципово по-новому переосмислювати роль держави та державних підприємств у цьому процесі. Справді, наразі у світі можна засвідчити співіснування різних моделей розвитку державних підприємств в умовах ринку, які пов'язані з процесами роздержавлення та приватизації. При цьому на сьогодні, як вважають чимало фахівців, сам фактор власності (чи то йдеться про державну, або приватну власність) вже не відіграє ключової ролі, поступаючись місцем проблематиці ефективності управління та спроможності економіки задовольняти найважливіші потреби. У цьому контексті, а також з огляду на трансформаційні процеси, що тривають в українській економіці, для вітчизняної економічної науки одне з пріоритетних значень набуває проблематика вибору та запровадження тієї чи іншої моделі розвитку державних підприємств. Зважаючи на це, вагому роль відіграє компаративний аналіз тих моделей розвитку державних підприємств, який нині накопичений у світі. Особливий інтерес у цьому сенсі набуває економічний досвід КНР, де при переході до ринкових умов господарювання була проведена приватизаційна реформа, метою якої було поступове реформування державних підприємств, перетворення їх в ефективні сучасні ринкові підприємства.

Актуальність звернення до цієї проблематики зумовлюється такими причинами.

По-перше, сучасний стан економіки КНР засвідчує, що досвід реформування цієї країни заслуговує на всiяку увагу, особливо з огляду на те, що спiльним як для КНР, так i для колишнiх держав СРСР, є достатньо високий рiвень одержавлення економіки та економічних відносин. За такої ситуації держава усталено сприймається як один з ключових суб'єктів економічних відносин, що змушує iстотно трансформувати модель вiльної ринкової регуляції, коли економічна роль та економічні функції держави мінімізуються. По-друге, досвід КНР дає можливість сучасній Україні максимально чiтко та на конкретних прикладах побачити ті результати i наслідки, які спричиняє запровадження “китайської моделі” розвитку державних підприємств в умовах ринку. На сьогодні в жодному разі не йдеться про те, щоб слiпо копіювати ту чи iншу модель управління державними підприємствами (китайську, російську або будь-яку iншу). Мається на увазі те, що ретельне науково-економічне вивчення досвіду iнших країн дасть змогу Україні уникнути тих негативних ефектів, які об'єктивно виникають у процесі налагодження системи взаємозв'язків між сучасним ринком i державою. По-третє, безпосередня практика поєднання елементів державного та ринкового регулювання у КНР наразі виступає об'єктивним стимулом для розробки нових теоретичних моделей, які б визначили роль та значення держави в економіці ринкового типу. До певної мiри це сут-

тево актуалізує питання переосмислення як класичних уявлень про можливості вільного ринку, так і різноманітних “пан-державних” моделей економічного розвитку. У цьому аспекті мова йде радше про цікавий синтез елементів ринкового і державного врегулювання у діяльності державних підприємств. Усе це актуалізує потребу дослідження моделей економічного розвитку державних підприємств у КНР не лише з погляду вивчення економіки цієї країни, але насамперед під кутом зору визначення загальних тенденцій розвитку сучасних світових економік.

Таким чином, досліджуючи специфіку розвитку та управління державними підприємствами в умовах ринку на матеріалі вивчення економічного досвіду Китаю, ми маємо вирішити такі завдання: а) охарактеризувати основні напрями та етапи державної політики щодо державної власності та державних підприємств сучасного Китаю; б) встановити економічні принципи, методи та засоби забезпечення діяльності державних підприємств у китайській економіці; в) визначити специфіку економічної моделі управління державними підприємствами Китаю порівняно з сучасними західними країнами та Україною.

Загалом, процес реформування економіки Китаю проходив такими етапами. На першому етапі, починаючи з 1978 р. Центральний Комітет Комуністичної партії вирішив провести в країні реформи, з метою перетворення КНР в багату демократичну країну з ВВП на душу населення в рік на рівні середньорозвинених країн (10 тис. дол.). Реформи були розраховані на 50 років. Одним із завдань, які ставилися урядом, — перехід від єдиного державного сектору до різних форм власності. У період з 1978 до 1984 р. відбулося реформування села, у місті здійснювались заходи із розширення господарської самостійності підприємств та створювались спеціальні економічні зони. На другому етапі, у 1984–1990 рр., моделлю перетворень була концепція створення системи товарного господарства. Реформуванню підлягали державні промислові підприємства та здійснювалась поступова лібералізація цін на продукцію промисловості. Третій етап розпочався на початку 90-х років,

коли посилилась орієнтація реформ на перехід до ринкової економіки: підтримка розвитку багатоукладності економіки при пануванні загальнодержавної власності [1, 148–149]. На цьому етапі відбулася модернізація системи макрорегулювання та здійснювався контроль з боку держави за господарським життям на ринкових засадах. У 1992 р. було прийнято рішення про збільшення середньорічних темпів приросту валового національного продукту (ВНП) у 90-ті роки до 8–9 % замість 6 %. Особлива увага приділялась прискоренню розвитку машинобудування, електронної, нафтохімічної та автомобільної промисловості, будівельної індустрії [2, 157]. Нарешті, на четвертому етапі, у 2001 р. у зв'язку з приєднанням Китаю до СОТ був прийнятий десятирічний п'ятирічний план соціально-економічного розвитку КНР на 2001–2005 рр., в якому реформи спрямовувалися на перехід від екстенсивних до інтенсивних факторів зростання в умовах глобалізації та новітніх досягнень ІТР. За цих умов у КНР були здійснені реформи державних промислових підприємств та державного фінансового сектору, а також: розвиток виробничої інфраструктури та освоєння нових західних земель; створення великих корпорацій; реформа ВПК шляхом створення корпорацій, які б могли виробляти паралельно високотехнологічну військову та цивільну продукцію; спроби звільнити держпідприємства від не вигідних кредитів; підготовка до приватизації фінансової сфери; підготовка до участі в регіональних, насамперед Північно-Східної Азії, інтеграційних починаннях; надання приватному підприємництву конституційних прав; зосередження уваги на НТП як основного фактора економічного зростання.

У Китаї відбулося скорочення частки державного сектору при збільшенні частки інших форм власності, співіснування твердих або регульованих державних цін та поступова заміна їх вільними. Обрану стратегію перебудови китайської економіки експерти оцінюють як успішну. За 20 років реформ ВВП КНР зріс більш ніж у 20 разів — з 360 млрд юанів у 1978 р. до 8,2 трлн юанів у 1999 р. Країна вийшла на перше місце по ви-

робництву сталі, вугілля, цементу, бавовни, скла, тканин та ін. При цьому експорт готової продукції становив 80 % [3, 86]. Зростання КНР також пов'язують з великими капіталовкладеннями в господарство країни: за роки реформ надійшло більше 500 млрд дол. США, у тому числі близько 347 млрд дол. прямих іноземних інвестицій. Найбільші кошти були вкладені в обробну промисловість, завдяки чому в країні виникли нові галузі, надійшли сучасна техніка та технології, наука, управлінський досвід і знання. У 1999 р. на частку держсектора припадало 50,5 % експорту та 44,8 % імпорту країни, а підприємствам з іноземним капіталом відповідно — 45 % і 52 % [4, 124–125]. Водночас у КНР передбачалося завершення перетворення боргів державних підприємств у власність (акції), подолання тенденції зростання їх збитковості та формування системи “сучасних держпідприємств”. Комплекс заходів, здійснених керівництвом країни (банкрутство, закриття дрібних та середніх підприємств, злиття прибуткових, реорганізація та санація великих), дали можливість створити великі групи підприємств у важливих галузях економіки (текстильній, вугільній, металургійній) [5, 119]. Головним показником виходу державних підприємств із кризи є перехід від збитковості до рентабельності та застосування механізму сучасної корпорації. Вже у 1999 р. підприємства державного сектору та холдингові підприємства реалізували прибутку та податків у розмірі 96,7 млрд юанів, що на 77,7 % більше ніж у 1998 р. і є найкращим показником за останнє п'ятиріччя [6, 128–129]. Протягом 2000 р. спеціально створені державні компанії з управління майном викупили борги держпідприємств у державних комерційних банків на суму 1393,9 млрд юанів (168,5 млрд дол.), що становило 15,6 % ВВП 2000 р. та приступили до етапу розміщення активів. Фактично відбулося списання накопиченої заборгованості. У результаті, за офіційними даними, 4098 (62 %) із 6599 великих та середніх держпідприємств перестали бути збитковими. У складі 14-ти галузей промисловості збитковими залишилися тільки дві — вугільна та

військово-промисловий комплекс. Прибутки у великій промисловості зросли за рік на 86,2 % і становили 4,7 % ВВП та досягли найбільшого рівня за 90-ті роки, у тому числі в державній промисловості збільшились у 2,4 раза, досягнувши 2,7 % ВВП.

Однією зі складових досягнення економічного зростання Китаю вважають державний контроль за фінансами, великими промисловими підприємствами, транспортом, зв'язком, системою соціального забезпечення. При цьому будь-які перетворення носили поступовий характер. Зауважимо, що реформування державних підприємств у КНР включало розширення прав підприємств при збереженні за державою права власності на їх майно, а також акціонування підприємств, за винятком підприємств оборонних галузей, видобування рідкісних металів та природних монополій. Державні підприємства перетворювалися у компанії різного роду — засновані на повній державній власності, з державним контрольним пакетом, акціонерні компанії, компанії з обмеженою відповідальністю. Акціонуванню підлягали монополізовані підприємства (енергетика, транспорт, комунікації), які могли бути перетворені в холдинги, та підприємства капіталомістких і технікомістких галузей. Державна власність залишалася основною, а всі інші форми мали право на існування лише тією мірою, в якій вони сприяли зростанню економічної і воєнної могутності держави. Якщо підсумувати всі концепції реформування державних підприємств КНР, то вони відбувалися таким чином: 1979–1980 рр. — розширення господарської самостійності підприємств; 1981–1983 рр. — упровадження системи господарської відповідальності та самостійності в розподілі прибутків; 1984–1986 рр. — заміна відрахувань прибутку державі податками; 1987 р. — запровадження підряду на перерахування прибутку державі; з 90-х років — реформування великих підприємств шляхом акціонування та створення корпорацій; 1992–1993 рр. — відпрацювання способів управління підприємствами; 1994 р. і до сьогодні — перехід на сучасні ринкові механізми господарювання [7, 122].

За період реформування частка держпідприємств Китаю скоротилась у загальному обсязі промислової продукції протягом 1980–1993 рр. з 76-ти до 43 %, при цьому на частку держсектора припадало близько 80 % усіх кредитів, які надавалися в промисловість, та 70 % інвестицій — в її основні фонди. Скорочення частки державної власності можна простежити на прикладі промисловості та торгівлі. Так відбулося зменшення питомої ваги державних підприємств з 99,8 % у 1978 р. до 67,0 % у 1999 р. (сукупність державних та колективних підприємств) в промисловості, товарообігу, відповідно, — з 97,9 % до 42,5 % [8, 49]. Новостворені державні підприємства в КНР відповідають сучасним світовим вимогам та сформовані на нових ринкових принципах. Структура власності цих підприємств є багатосуб'єктна, поряд з цим держава володіє головним пакетом акцій. Причому в різних компаніях, що входять у корпорацію, частка акцій, як правило, не буває нижче 50 %. Однак іноді з'являються компанії, що входять у корпорацію, в яких держава володіє пакетом рівним або меншим 50 %, а іноді доходить до 10 %. Таким чином, основні важелі в управлінні належать державі. У державній власності залишається залізничний та авіаційний транспорт, пошта, паливна промисловість, металургія, хімія, машинобудування, будівництво, зовнішня торгівля. Станом на 2001 р. частка державної власності за галузями становила: абсолютний пакет акцій (72 %) — у добувній промисловості; контрольний пакет акцій (45,5–30,2 %) — у металургії, будівництві, транспортуванні, машинобудуванні та приладобудуванні, нафтовій та хімічній промисловості (виробництво каучуку, пластмаси), оптовій та роздрібній торгівлі та в складському зберіганні; незначний пакет акцій — в інших 15-ти галузях економіки. Інші дані, що наводяться вченими-дослідниками, свідчать про значно більшу частку державної власності у зазначених галузях — від 80–100 % [9, 72]. У 2006 р. питома вага міського населення зайнятого на китайських державних підприємствах становила — 34 % (скорочення відбулося з 66,4 % у 1994 р.). Частка державних підприємств у промис-

ловості КНР скоротилась з 49,6 % у 1998 р. до 31,2 % у 2006 р. Проаналізувавши всі державні підприємства, можна дійти висновку: на державних підприємствах у 2007 р. вироблялося 24 % усієї промислової продукції, активи державних підприємств становили — 35,8 %, їх загальний прибуток — 24 % та 23 % — середньорічна кількість зайнятих на 10000 осіб. Звісно ж, наведені дані є приблизними, адже досить важко визначити ступінь державного впливу в спільних та державно-приватних корпораціях.

Згідно з даними Організації економічної співпраці та розвитку (ОЕСР) у 2011 р. китайські державні підприємства виробили близько 1/3 ВВП країни. Реформовані державні підприємства КНР свідчать, що економічна та соціальна ефективність не визначається формою власності. Державні підприємства можуть бути ефективними та сприяти розвитку економіки. Ліквідувавши недоліки традиційних державних підприємств, насамперед відсутність самостійності та відповідальності, нові державні підприємства використовують механізми приватних, а принципи — державних підприємств, основними з яких є максимізація суспільної ефективності. Діяльність нових держпідприємств є свідченням успішності китайських реформ. На майбутнє в країні розроблена Концепція розвитку нових держпідприємств, яка визначає кількість державних підприємств та найвдаліші галузі та сфери їх діяльності, особлива увага надається територіальним аспектам розміщення цих підприємств тощо. Згідно з концепцією реформовані державні підприємства, засновані на ринкових умовах господарювання, повинні бути: стабільною основою розвитку економіки країни та впливати на стратегічний розвиток країни; охоплювати галузі та сфери життєво важливих інтересів держави (військові, енергетичні, комунікаційні, продовольчі, високі технології, суспільну інфраструктуру тощо); витримувати конкуренцію та не відступати, коли йдеться про життєво важливі аспекти діяльності держави; ґрунтуватися на різноманітних організаційно-правових формах власності на основі переважаючого державного капіталу; підпри-

ємства з 100 %-вим державним капіталом не повинні змінювати форму акціонування заради процесу акціонування, акціонерна форма власності потрібна тільки тоді, коли вона сприяє підвищенню соціально-економічної ефективності. Щоправда, слід зауважити й те, що підтримка та стимулювання нових держпідприємств не означає зміни підтримки приватного сектору, стимулювання недержавного сектору є також важливим для економіки країни.

Отже, підсумовуючи результати дослідження, можемо сформулювати такі висновки. По-перше, досвід управління державними підприємствами КНР свідчить, що економічна та соціальна ефективність далеко не завжди визначається формою власності. У цьому сенсі слід визнати, що державні підприємства можуть бути ефективними та сприяти розвитку економіки. Тому, ліквідувавши недоліки традиційних державних підприємств, насамперед відсутність самостійності та відповідальності, нові державні підприємства функціонують на принципах максимізації суспільної ефективності, що робить їх діяльність запорукою соціальної стабільності та загальнодержавного зростання. По-друге, як засвідчує економічний досвід КНР, головними властивостями діяльності державних підприємств в умовах ринкової економіки можна назвати такі: а) вони мають стати стабільною основою розвитку економіки країни та впливати на стратегічний розвиток країни; б) вони повинні охоплювати галузі та сфери життєво важливих інтересів держави, витримувати конкуренцію та не відступати, коли йдеться про життєво важливі аспекти діяльності держави; в) вони можуть ґрунтуватися на різноманітних організаційно-правових формах власності на основі переважаючого державного капіталу. По-третє, фактично в КНР був здійснений поступовий шлях реформування державних підприємств, який включав у себе два основні елементи: створення умов для розвитку різноманітних форм власності, а також створення політичного та правового підґрунтя для проведення роздержавлення. Усі ці заходи дали можливість країні досягти швидких

темтів економічного зростання й опинитися в одній зв'язці зі світовими економічними лідерами.

Звісно, попри позитивні результати управління державними підприємствами в КНР, цей досвід не може бути беззастережно реалізований в економіці України. Головним чином через невідповідність загальних соціальних, культурних, економічних, політичних умов наших країн. Проте окремі елементи "китайської моделі" реформування державних підприємств цілком можуть бути адаптовані до вітчизняних реалій. Це дасть змогу підтримати роль держави та державних підприємств в умовах ринкової економіки, а також сприяти сталому економічному розвитку як важливого, а подекуди й вирішального фактору суспільного і державного розвитку в сучасних умовах глобалізації.



Література

1. Воронин В. П. Мировое хозяйство и экономика стран мира: Учеб. пособие / В. П. Воронин, Г. В. Кандакова, И. М. Подмолодина; под. ред. В. П. Воронина. — М.: Финансы и статистика, 2007.
2. Михеев В. Эволюция социально-экономической модели развития Китая // Общество и экономика. — 2000. — № 3–4. — С. 148–188.
3. Бельчук А. Вновь об оценке реформ в Китае // Междунар. экон. и междунар. отношения. — 2005. — № 4. — С. 86–93.
4. Гельбрас В. КНР // Междунар. экон. и междунар. отношения / В. Гельбрас, В. Кузнецова. — 2001. — № 8. — С. 119–128.
5. Гельбрас В. КНР: год суровых испытаний // Междунар. экон. и междунар. отношения / В. Гельбрас, В. Кузнецова. — 2000. — № 8. — С. 114–120.
6. Китай: факты и цифры 2000. — КНР, Пекин: Изд-во Синьсин, 2000.
7. Китай и Россия: общее и особенное в социально-экономическом развитии / Под. ред. Л. В. Никифорова, Т. Е. Кузнецовой, М. Б. Гусевой; Ин-т экономики РАН. — М.: Наука, 2005.
8. Кондрашова Л. Приватизация с китайской спецификой // Российский экон. журн. — 2004. — № 7. — С. 42–55.
9. Бергер Я. Общественный строй Китая: "постсоциалистический капитализм"? // Общество и экономика / Я. Бергер, В. Михеев. — 2005. — № 7–8. — С. 57–96.

На підставі аналізу досвіду взаємодії держави і бізнесу вказано на перспективи трансформації системи державного управління підприємствами з метою підвищення їх конкурентоспроможності та гарантування сталого економічного розвитку країни.

На основании анализа опыта взаимодействия государства и бизнеса указано на перспективы трансформации системы государственного управления предприятиями с целью повышения их конкурентоспособности и обеспечения устойчивого экономического развития страны.

Based on the analysis of the experience of interaction between business and government are the prospects for transformation of government enterprises to improve their competitiveness and ensure sustainable economic development.

Надійшла 1 жовтня 2012 р.

РОЗВИТОК РИНКУ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2013, вип. 1(36), с. 207–210

Аналізуються основні тенденції та закономірності функціонування ринку фінансового лізингу України, а також проблеми і перспективи його подальшого розвитку на території України.

Обраний Україною шлях до євроінтеграції та посилення інноваційної спрямованості розвитку економіки вимагає нагального розв'язання проблеми оновлення основних засобів. Згідно з офіційними даними Державного комітету статистики України за 2010 р. ступінь зносу основних фондів становив 74,9 %; при цьому в галузі транспорту і зв'язку він перевищував навіть середньокраїнний рівень, досягши відмітки 94,4 %. Найвищі показники мають галузі переробної промисловості (66,8 %), освіти (62,5 %), рибного господарства (54,2 %) та охорони здоров'я (50,8 %). Одним з інструментів інвестування в оновлення основних фондів є фінансовий лізинг, розвиток якого в Україні є необхідною умовою модернізації вітчизняної економіки.

Дослідженню проблем розвитку ринку фінансового лізингу в Україні присвячені численні праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Найвідомішими є дослідження Н. Ярошевича, О. Белікова, А. Косенкова, Н. Ментуха, І. Садової, Л. Данілової, М. Бутової, Н. Рязанової, С. Румянцевої, Ю. Салонена, П. Крімма та ін.

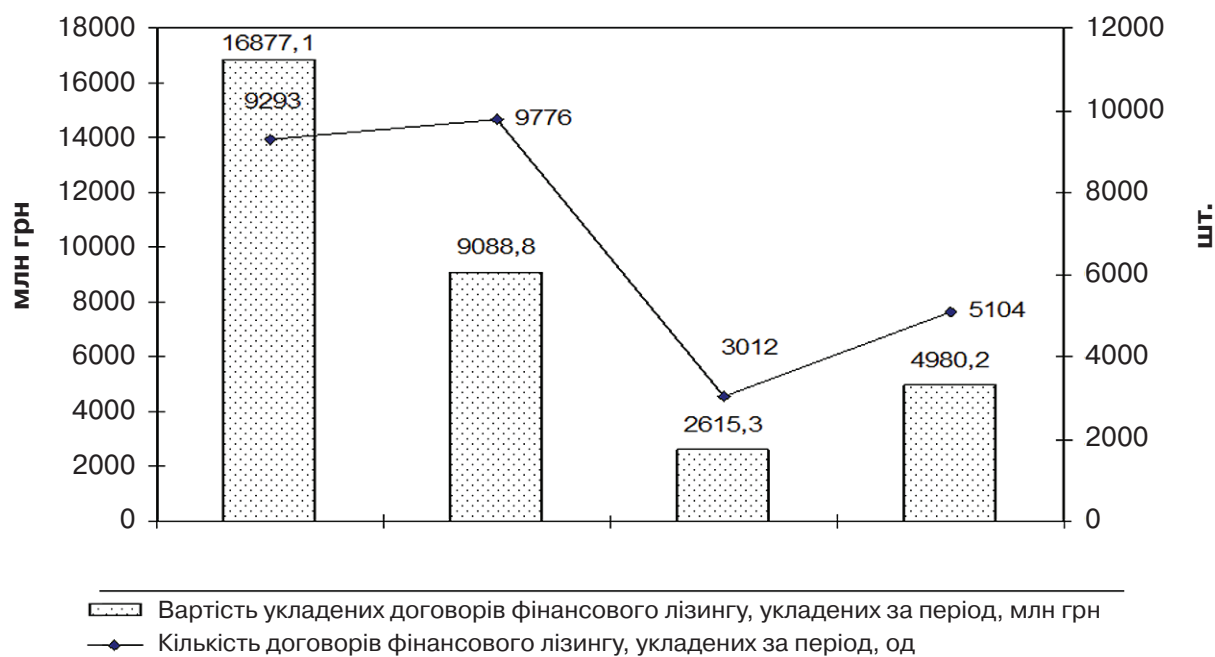
Світова практика свідчить, що фінансовий лізинг користується великим попитом насамперед у розвинених країнах світу, де частка лізингу в інвестиціях в основні засоби сягає 15–30 % [1, 17], тоді як в Україні в 2010 р. лізингове фінансування капітальних інвестицій в основні фонди становило лише 3,3 %, що порівняно з піковим 2007 р. у 3 рази

менше [2]. Також у 4 рази зменшилося і лізингове фінансування економіки, яке на сьогодні становить 0,5 % [2].

За експертними оцінками, Україні потрібно не менше 172 млрд дол. інвестицій в основні засоби з метою їх оновлення [3]. Разом з тим фактичний обсяг ринку фінансового лізингу в Україні на кінець 2010 р. становив 30,6 млрд грн, зрісши за наступні півроку до 31,7 млрд грн, тоді як обсяг європейського ринку фінансового лізингу 2010 р. становив 586,2 млрд євро, а лідерами є Німеччина та Франція з обсягом ринку фінансового лізингу 125 млрд євро та 82 млрд євро відповідно [2; 4]. Тобто Україна в десятки разів відстає від європейських лідерів лізингового ринку.

Проаналізуємо стан ринку фінансового лізингу в Україні та шляхи підвищення ефективності його розвитку як інструмента модернізації національної економіки.

Звісно, раптове спустошення ринків капіталу, корпоративні дефолти та припинення інвестиційних проектів у період фінансової кризи не могли не загальмувати розвиток лізингової індустрії в Україні. Пожвавлення розпочалося у 1-му кварталі 2010 р., коли вартість укладених лізингових угод вперше, починаючи з 2-го кварталу 2008 р., почала зростати і за 2001 р. збільшилася в 2 рази порівняно з 2009 р., склавши 5,0 млрд грн. Звісно, цей показник набагато менше рівня пікового 2007 р. в 16,9 млрд грн, але вже за результатами 2-го кварталу 2011 р. ринок фінансового лізингу в цілому випереджає по-



Динаміка вартості договорів фінансового лізингу, укладених за 2007–2010 рр. [2]

казники всього 2010 р., що привело до зростання ринку фінансового лізингу в Україні (див. рис.) [2].

Поновленню лізингового ринку сприяли загальне відновлення економіки та нововведення Податкового кодексу України, зокрема, врахування витрат на страхування та фінансових витрат і комісій у повному обсязі при розрахунку сум оподаткованого прибутку (а отже, і зменшення суми податку на прибуток) та звільнення від оподаткування ПДВ процентів і комісій у складі лізингового платежу. Все це поживило попит на фінансовий лізинг, а конкуренція на ринку змусила лізингові компанії знижувати вимоги до клієнтів щодо авансового платежу та лізингових ставок.

Серед позитивних тенденцій розвитку ринку фінансового лізингу України – також спеціалізація надання лізингових послуг саме лізинговими компаніями, на відміну від лізингодавців, які не мають статусу фінансових установ (утім, останніми на сьогодні надаються 99,8 % усіх послуг фінансового лізингу), а також зростання частки договорів строком понад 5 років [2].

Цікавим фактом також є те, що лізинговим компаніям на руку виявилася і криза ліквід-

ності, яка призводить до заморожування кредитних програм для юридичних осіб, роблячи, тим самим, більш доступним фінансовий лізинг. Щоправда, скористатися ситуацією на ринку банківського кредитування можуть лише лізингові компанії з альтернативними банківським кредитам джерелами фінансування, а також такі, що є дочірніми підрозділами комерційних банків. Останні можуть отримати пільгові кредити від засновників, але в розмірі не більше 5 % статутного капіталу банку. Поширення таких компаній стало закономірним результатом кризових явищ в економіці і саме такі лізингові компанії є лідерами ринку фінансового лізингу України за величиною лізингового портфеля. До них належать: “ВТБ Лізинг Україна” (5,0 млрд грн), “Райффайзен Лізинг Аваль” (1,8 млрд грн), “УніКредит лізинг” (1,5 млрд грн) та “ІНГ Лізинг Україна” (1,5 млрд грн) [3].

Навіть незважаючи на посткризове відновлення у 2010–2011 рр., вітчизняна галузь фінансового лізингу представлена переважно лізингом транспортних засобів (до 65 % у структурі вартості чинних договорів фінансового лізингу) та сільськогосподарської техніки (13 %). Водночас слаборозвиненим залишається фінансовий лізинг у будівництві,

харчовій, хімічній, легкій промисловості та машинобудуванні [2].

Особливо стрімкими темпами розвивається ринок автолізингу, оскільки лізингові компанії, на відміну від банків, надають клієнтам комплексний продукт, який включає реєстрацію автомобіля в ДАІ, сплату 3 % до Пенсійного фонду, сплату збору за першу реєстрацію транспортного засобу, доставку авто на СТО і назад до офісу, надання, заміну і збереження сезонних шин, надання паливних кредитних карток тощо. Так, наприклад, паливні карти компанії “Євро Лізинг” об’єднують 5 провідних паливних операторів (ТНК, Shell, WOG, ЛУКОЙЛ, Neftek) з покриттям понад 1000 АЗС по всій території України, що надає безліч додаткових переваг одержувачам лізингу [5].

Слід відмітити, що 2011 р. умови фінансового лізингу стали більш м’якими порівняно з 2010 р. По-перше, знизилися ставки лізингу з 19–22 % до 14–22 %, при цьому банки готові надавати лізингові кредити в середньому під 15–17 %. По-друге, лізингові компанії готові прив’язувати свої платежі до іноземної валюти — євро та долара (сплачувати лізингові платежі доведеться у гривнях, але за нижчими ставками 9–10 %). По-третє, збільшилися строки фінансування з 3-х до 5-ти років, а також зменшилися аванси з 30–40 % до 15–25 % у середньому [6].

Щоправда, восени 2011 р. намітилися і загрози для ринку автолізингу: дефіцит гривневого ресурсу і подорожчання кредитів до 23 %, припинення у листопаді кредитування на придбання нових іномарок 4-х з 50-ти найбільших банків (“VAB”, “Кредитпромбанк”, “Київ” та “Правекс-Банк”) та імовірність запровадження податку на розкіш. Однак, навіть незважаючи на це, переваги податкового законодавства, зниження ставок ввізного мита та значний попит на іномарки все ж сприятиме подальшому росту ринку автолізингу.

Низький рівень забезпеченості основними фондами характерний і для сільського господарства. В Україні на тисячу орних земель припадає 13 тракторів, тоді як у Франції та Німеччині — 70–90. Під час збирання, транспортування, переробки і зберігання втрача-

ється 30 % виробленого зерна, а отже, втрачаються доходи і робочі місця [3]. В умовах забезпеченості аграріїв технікою на 20 %, лізинг є чи не єдиним способом утриматися на плаву. Провідною компанією на ринку агролізингу є державна НАК “Укragролізинг”, яка надає сільськогосподарську техніку в лізинг на строк 3–7 років під винагороду лізингодавця у 7 %. Під 5 % річних надає техніку ще одна державна компанія “Спецагролізинг”. Саме ці компанії можуть розраховувати на підтримку з державного бюджету у формі збільшення статутного капіталу чи відшкодування вартості предмета фінансового лізингу, але, на жаль, державне фінансування є обмеженим і залишає необхідність самофінансування та залучення банківських кредитів.

Отже, обмеженість державної підтримки та залежність від банківського кредитування не є єдиними проблемами вітчизняного ринку фінансового лізингу. До інших належать також протиріччя у законодавстві; відсутність єдиного визначення поняття “фінансовий лізинг”; неврегульованість питання переходу права власності при виконанні договорів фінансового лізингу; неврегульованість питання міжнародного лізингу та оскарження неправомірних дій лізингоодержувача; зростання ціни фінансового лізингу для суб’єктів малого підприємництва; недосконалість бухгалтерського обліку лізингової діяльності; проблеми з ліквідністю, фінансовою стійкістю лізингодавців та обмеженим доступом до кредитів рефінансування НБУ; обмеженість довгострокових джерел фінансування, недостатність кваліфікованих кадрів у сфері лізингу. Проте, незважаючи на це, ринок фінансового лізингу має стійку тенденцію до зростання, що, в цілому, з урахуванням нововведень податкового законодавства та перспектив інтеграції в ЄС, сприяє модернізації вітчизняної економіки та підвищенню інвестиційної привабливості України.



Література

1. Рязанова Н. Стратегія розвитку фінансового лізингу в Україні // Фінансовий ринок України. — 2008. — № 7–8. — С.17–18.

2. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2007–2010 роки та II півріччя 2011 року. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dfr.gov.ua/>

3. Українське об'єднання лізингодавців. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/>

4. Leaseurope: The voice of Leasing and Automotive Rental in Europe 2007–2010. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.leaseurope.org/>

5. Офіційний сайт компанії “Євро Лізинг”. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.lease.com.ua/>

6. Тимофеев А. Авто в лизинг. Плюсы и минусы. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.segodnya.ua/>

Незважаючи на обмеженість державної підтримки та залежність від банківського кредитування, наявність протиріч у законодавстві, зростання цін фінансового лізингу для суб'єктів малого підприємництва, проблеми з ліквідністю, фінансовою стійкістю лізингодавців та обмеженість довгострокових джерел фінансування, недостатність кваліфікованих кадрів у сфері лізингу, ринок фінансового лізингу має стійку тенденцію до зростання, що, в цілому, сприяє модернізації вітчизняної економіки та підвищенню інвестиційної привабливості України.

Несмотря на ограниченность государственной поддержки и зависимость от банковского кредитования, наличие противоречий в законодательстве, рост цен финансового лизинга для субъектов малого предпринимательства, проблемы с ликвидностью, финансовой устойчивостью лизингодателей и ограниченность долгосрочных источников финансирования, недостаточность квалифицированных кадров в сфере лизинга, рынок финансового лизинга имеет устойчивую тенденцию к росту что, в целом, способствует модернизации отечественной экономики и повышению инвестиционной привлекательности Украины.

Despite limited state support and dependence on bank lending, there contradictions in the legislation, the growth rates of financial leasing for small businesses, problems with liquidity, financial stability lessors and limited long-term sources of funding, lack of qualified personnel in the field of leasing, financial leasing market tends to increase that, in general, contributes to the modernization of the national economy and increase investment attractiveness of Ukraine.

Надійшла 5 листопада 2012 р.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- **Амбросенко О. П.** — канд. екон. наук, МАУП, м. Київ — 103
- **Баран В. В.** — аспірант МАУП, м. Київ — 28
- **Бігдаш В. Д.** — д-р філос. в галузі екон., проф. МАУП, м. Київ — 89, 154
- **Бутар Г. М.** — магістрант МАУП, м. Київ — 207
- **Воронков С. О.** — докторант Донецьк. ін-ту МАУП — 96, 168
- **Гольцов А. Г.** — канд. геогр. наук, проф. МАУП, м. Київ — 5
- **Гумбагов Т.** — докторант МАУП, м. Київ — 35
- **Гладь Ю. О.** — аспірантка Львів. нац. ун-ту — 48
- **Грідчина М. В.** — канд. екон. наук, проф. МАУП, м. Київ — 126
- **Гулей А. І.** — канд. екон. наук, доц., Представництво в Києві чеського ВНЗ “Банківський ін-т Вища школа” — 130
- **Дідур С. В.** — д-р екон. наук, проф. МАУП, м. Київ — 89
- **Дідух Г. Я.** — канд. політ. наук, доц. МАУП, м. Київ — 12
- **Дікарев О. І.** — канд. політ. наук, доц. МАУП, м. Київ — 18
- **Живицький В. А.** — аспірант, Ін-т законодавства Верховної Ради України, м. Київ — 53
- **Зарудний Є. О.** — аспірант МАУП, м. Київ — 40
- **Кальянов А. В.** — д-р мед. наук, проф. Донецьк. ін-ту МАУП — 96
- **Кирильчук Є. О.** — аспірантка МАУП, м. Київ — 60
- **Кондратенко О. С.** — магістрант МАУП, м. Київ — 112
- **Корсак К. В.** — д-р філос. наук, канд. фіз.-мат. наук, Нац. акад. пед. наук України, м. Київ — 211
- **Кравченко Т. А.** — докторант МАУП, м. Київ — 64, 70
- **Красовська А. Ф.** — магістрант МАУП, м. Київ — 112
- **Куттловчі Шекір** — докторант МАУП, м. Київ — 76
- **Лисецький А. С.** — д-р екон. наук, проф. МАУП, м. Київ — 103
- **Магеррамзаде Алібала Саттар огли** — докторант МАУП, м. Київ — 162
- **Медвідь Ф. М.** — канд. філос. наук, проф. МАУП, м. Київ — 28
- **Мехметі Ісмаїл** — докторант МАУП, м. Київ — 173
- **Мусаєв Аріз Гюрзалі огли** — докторант МАУП, м. Київ — 81
- **Омельченко О. В.** — викладач, Луганський ін-т МАУП — 181
- **Омельчук В. В.** — канд. іст. наук, проф. МАУП, м. Київ — 45
- **Романова Л. В.** — д-р екон. наук, проф. МАУП, м. Київ — 112
- **Соркін Б. В.** — докторант МАУП, м. Київ — 85, 185
- **Столярова Т. О.** — канд. пед. наук, доц. МАУП, м. Київ — 214
- **Стрельченко Н. М.** — канд. екон. наук, зав. каф. фінанс. дисциплін Поліцейської фінанс.-прав. акад., м. Бровари — 138
- **Тарутіна З. Є.** — канд. мед. наук, ст. наук. співроб., Нац. акад. пед. наук України, м. Київ — 211
- **Теленько В. В.** — здобувач кафедри “Економіка і підприємництво” Луганського ін-ту МАУП — 190
- **Темник І. О.** — канд. екон. наук, зав. каф. екон. дисциплін Поліцейської фінанс.-прав. акад., м. Бровари — 138
- **Тищик С. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 195
- **Токман А. А.** — канд. пед. наук, Луганський ін-т МАУП — 220
- **Шестак М. Л.** — докторант МАУП, м. Київ — 201
- **Шклярук С. Г.** — канд. екон. наук, д-р філос. в галузі екон., проф. МАУП — 144
- **Шмаглій О. Б.** — канд. екон. наук, ст. наук. співроб., доц. МАУП, м. Київ — 150
- **Шостак Л. Б.** — д-р екон. наук, проф. МАУП, м. Київ — 121

In collection of scientific works the articles of research workers, who are engaged in the problems of development of economy and management, political science, psychology and law, are published.

For research workers, teachers, students, and also for everyone who is interested by development of science in Ukraine.

Наукове видання

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Випуск 1(36)

Scientific edition

SCIENTIFIC WORKS OF THE INTER-REGIONAL ACADEMY OF PERSONNEL MANAGEMENT

Issue 1(36)

Відповідальний редактор за випуск *Т. М. Федосенко*

Коректор *Ю. А. Носанчук*

Комп'ютерне верстання *Н. В. Коваленко*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 28.03.13. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротаційний трафаретний.

Ум. друк. арк. 26,50. Обл.-вид. арк. 17,18. Наклад 300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП «Видавничий дім «Персонал»

03039, Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. ХХ

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів
видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*

Надруковано в друкарні ДП «Видавничий дім «Персонал»