

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 2(33)

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2012

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.

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.

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

Рекомендовано до друку Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 3 від 28 березня 2012 р.)

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М58 Наукові праці МАУП / редкол.: А. М. Подолька (голов. ред.) [та ін.]. — К. : МАУП, 2001 — Вип. 2 (33). — К. : ДП “Вид. дім “Персонал”, 2012. — 268 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), 2012
© ДП “Видавничий дім “Персонал”, 2012

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ НАУКИ	5	ЮРИДИЧНІ НАУКИ	79
Бідзюра І. П. Безпекова політика країни і національна ідентичність: проблеми інституціалізації	5	Александров Ю. В. Проблема травматичної зброї	79
Піляев І. С. Союзнический потенциал Украинского национального и Белого движений: политологический анализ	10	Комаров В. А. Умови та напрями вдосконалення правового регулювання трудових відносин в Україні.....	83
Мокляк С. П., Хамула С. В. Військово-технічна та військово-промислова політика України: проблеми формування та реалізації	18	Авсієвич А. В. До питання захисту суб'єктивних цивільних прав.....	89
Денисюк С. Г. Структурно-функціональний аналіз політичної комунікації	25	Бортник В. А. Діалектика філософських та юридичних визначень понять "честь" та "гідність" особи... 93	
Дідух Г. Я. Політичний міф як чинник формування іміджу держави	31	Буратевич О. І. Органи державної влади України і нормативно- правове забезпечення європейської інтеграції..	99
Мосаєв Ю. В. Особливості ідеологічної ідентифікації лівацького політичного руху в сучасній Україні ...	38	Дерев'янка В. В. Теоретична сутність та зміст окремих понятійно-нормативних категорій в кадровій роботі органів прокуратури.....	105
Юсеф Н. Н., Олійник О. В. Економічні та науково-технічні зв'язки між Україною і країнами Близького Сходу	43	Дяченко В. С. Проблеми гарантування і захисту прав пацієнтів у сучасній Україні: державно-управлінські і правові аспекти	109
Климкова І. І. Сутність та зміст проблеми суспільно-політичного консенсусу	48	Калюжна Н. М. Соціальні права людини в сучасному міжнародному праві як гарантії розвитку національних систем управління соціальним захистом.....	114
Олійник О. В. Ісламська концепція світового порядку	52	Коваленко Л. М. Правове регулювання інформаційної політики України в контексті процесів європейської інтеграції	120
Тищик С. М. Сутність та роль інформаційного середовища на сучасному етапі розвитку суспільства	58	Мороз М. І. Охорона здоров'я як керована система: єдине і особливе	127
Чорноштан Є. В. Концепція федералізму в українській політичній думці	66	Савченко І. О. Адаптація законодавства України до вимог ЄС і проблеми формування управлінського простору	130
Бондар Ю. В. Інформаційна політика Стародавньої Індії.....	72		

Суховей-Хамм Ю. О.

Дослідження правових ознак
інноваційної діяльності як об'єкта
державно-правового регулювання 135

Тихоненко Н. М.

Процес управління державним майном
як предмет досліджень юридичної науки 141

Фань Чжожань

Правове забезпечення інформаційної безпеки
в системі сучасної міжнародної співпраці 146

Якібчук В. М.

Українські наукові видання
і міжнародні наукометричні бази даних:
проблеми і протиріччя 153

Омельчук В. В.

Судова реформа 1760–1763 років:
основні етапи та наслідки 157

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ 164**Магеррамадзе А. С. оглы, Мельниченко О. В.**

Концептуальные подходы к анализу
финансовых кризисов в зарубежной
научной литературе 164

Юсеф Н. Н.

Економіка Лівану. Характер розвитку
економічних відносин Лівану та України 171

Гончаров О. М.

Проблеми державного регулювання
інноваційної діяльності в промисловості 175

Гончарова О. О.

Напрями вдосконалення державного
регулювання місцевого бюджету 179

Ленг Е. А.

Место и роль агрохолдингов
в аграрном секторе Украины 182

Руда О. В.

Оцінка ефективності функціонування
підприємств в умовах низької
конкурентоспроможності 191

Тарканій О. М.

Функція контролю у розвитку сучасного
підприємства: методологія аналізу 197

ПСИХОЛОГІЧНІ НАУКИ 203**Шконда В. В., Кальянов А. В.**

Чинники формування та розвитку професійної
компетентності майбутніх фахівців 203

Логунова М. М., Пшеничнюк О. В.

Інтерактивні форми навчання як освітня
технологія в інформаційному суспільстві 211

Токман А. А.

Прикладні аспекти формування
здорового способу життя у студентів
вищих навчальних закладів 217

Квятковська-Буляк А.

Дескриптивний аналіз систем оцінки
пригодності призывників для служби в армії
в европейских государствах 222

Калмикова Г. В.

Теоретичний аналіз проблеми
тривожних станів та їх корекції 229

Крестініна О. В.

Проблема невротичних переживань у контексті
сучасного розвитку педагогічної психології 236

Хеїрабаді Мохссен

Студентське самоврядування як один
із пріоритетних напрямів удосконалення
системи освіти 243

Смолень Чеслава

Старість в трактовке психологии развития ... 246

Старих Л. В.

Формування наскрізної практики підготовки
фахівців з медичного та фармацевтичного
маркетингу 250

Хамм О.

Теоретичні основи формування креативного
мислення майбутнього вчителя 255

Александріна Н. Б.

Творческое мышление учащихся детских школ
искусств: вопросы развития 260

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ 264

УДК 33.05–044.372

А. С. оглы МАГЕРРАМЗАДЕ

О. В. МЕЛЬНИЧЕНКО

Киевский экономический институт менеджмента

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ В ЗАРУБЕЖНОЙ НАУЧНОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 2(33), с. 164–170

Для современных финансовых рынков и рынков активов всегда были характерны периодические циклы бума, за которыми неизбежно наступали резкие спады. Рассмотрены сравнительный анализ и систематизация подходов к исследованию закономерностей происхождения и развития экономических кризисов.

Наиболее известными концептуальными подходами к цикличной экономической динамике являются теории К. Маркса, Н. Д. Кондратьева, Дж. М. Кейнса, Р. Н. Эллиотта и других авторов, которые рассматривали кризисы и спады в экономической деятельности как неизбежное последствие очень быстрых и эффективных экономических подъемов. Существование дестабилизирующих кредитных циклов и циклов в динамике цен на активы является одним из принципиальных положений гипотезы финансовой нестабильности. Автор этой гипотезы — американский исследователь Г. Мински акцентировал внимание на моменте, с которого начинается спад и серьезные последствия для реальной экономики.

Больше половины финансовых потрясений последних 30-ти лет вызывали экономический спад или замедление темпов экономического роста, а также падение ре-

ального ВВП на протяжении не менее двух кварталов. Так, в одном из последних исследований МВФ, посвященных финансовым кризисам, отмечалось, что финансовые потрясения, вызванные банковскими кризисами, чаще всего сопровождались глубокими и затяжными экономическими спадами, чем финансовые беспорядки, которые возникают от потрясений на фондовых или валютных рынках [1]. По данным МВФ, на протяжении 30-ти последних лет экономики 17 ведущих стран мира почувствовали на себе негативное влияние 113 финансовых кризисов: 37 — в 1980-тые годы, 42 — в 1990-тые годы и 34 финансовых кризиса в 2000-х годах. При этом большая часть кризисных эпизодов наблюдалась на фондовых рынках — 50 эпизодов (45 %). За этот период произошло 43 банковских кризиса (38 %) и 20 валютных (17 %). Отмечается, что продолжительность банковских кризисов пре-

вышает валютные. Средний срок кризисного периода в финансовой сфере составил 2,4 квартала [2].

Большая часть теорий финансовых кризисов связывает их с критическими (поворотными) точками циклов деловой активности. Так, по подсчетам украинского исследователя Мерникова, в экономической науке "... так или иначе представлено приблизительно 1,5 тис. типов экономических циклов — разной продолжительности (длины волны). Учитывая многообразие факторов, которые обуславливают ход определенных циклов, неизменным остается тезис про то, что длительный экономический рост всегда заканчивается рецессией" [3]. Среди них в первую очередь отмечаются: *"строительные" циклы*, движущей силой которых выступает сдвиг в воспроизводительной структуре производства, и которые продолжаются примерно 20 лет; *циклы К. Джаглера*, основой которых считаются циклические нарушения во взаимодействии разнообразных денежно-кредитных факторов продолжительностью от 7 до 11 лет; *"собственно хозяйственные циклы"*, в которых просматривается цикличность инвестиционной активности, и продолжительность которых колеблется от 1 до 12 лет; *циклы денежной теории Р. Хоутри*, которая поясняет появление цикла экспансией (сжатием) банковского кредита; *инновационные циклы* Й. Шумпетера, которые поясняются использованием в производстве важных инноваций; *циклы А. Пигу* и У. Беджгота, которые трактуются как последствия волн пессимистических и оптимистических настроений населения; *циклы теории "недопотребления"* Дж. Гобсона, В. Фостера, которые представляют этот цикл в виде чрезмерно большой доли дохода, которая идет богатым и бережливым людям, по сравнению с тем, что можно было инвестировать; *циклы, которые отмечаются теорией чрезмерного инвестирования* Ф. Хайека и Л. Мизеса, считающие, что причиной рецессии является, скорее, сверхмерное, чем недостаточное инвестирование; *циклы теории солнечных пятен* — погоды — урожая В. Джевонса и Г. Мура.

В первых исследованиях экономических циклов К. Маркса, которые вышли из печати в 50–70-е годы XIX в., использовался термин "денежный кризис" (*Geldkrise*), под которым подразумевались два типа кризисов: сферы кредита и денежного обращения. Первый тип денежных кризисов рассматривался как спутник циклических экономических кризисов, которые К. Маркс называл "общими производственными и торговыми кризисами". Денежные кризисы, которые в своей истории кризисов описывает ученый И. А. Трахтенберг, неизменно совпадают с циклическими кризисами по их марксистской хронологии [4]. С другой стороны, К. Маркс отмечал специальный вид денежного кризиса, который может возникнуть самостоятельно, затрагивая промышленность и торговлю лишь путем обратного отображения [5].

На основе анализа экономических кризисов ряд фундаментальных для науки и практики выводов сделал украинский экономист М. И. Туган-Барановский [6]. Еще в 1894 г. была опубликована его магистерская диссертация "Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и близкое влияние на народную жизнь", в которой содержался комплексный анализ экономических кризисов в Великобритании на протяжении столетия. При изучении экономических кризисов М. И. Туган-Барановский проанализировал историю кризисов, теорию кризисов и теорию рынка, рассмотрев их сквозь призму производства, распределения, обмена и потребления.

В его теории экономических кризисов также опровергался тезис, который был высказан в "Капитале" К. Маркса, о неизбежности краха капитализма в связи с узостью капиталистического рынка, вызванного недопотреблением пролетариата. М. И. Туган-Барановский предполагал расширение общественного производства вместе с одновременным сокращением общественного потребления без какого-либо нарушения равновесия между общественным предложением и общественным спросом, и то, что капиталистическое хозяйство не поддается развалу

даже при огромном абсолютном сокращении народного потребления.

В своих работах М. И. Туган-Барановский разработал основы инновационно-инвестиционной модели экономического развития, исследовав роль государства в управлении экономикой, усовершенствовал теорию денег, денежного обращения и денежной политики. На ее основе сформировалась новая научная школа экономистов, которую в XX в. наиболее полно представляли известные ученые Й. Шумпетер и М. Кондратьев.

Проанализировав экономическую историю конца XVIII в., М. Кондратьев пришел к выводу, что капиталистическая экономика обречена проходить через регулярные и предсказуемые циклы, которые продолжаются приблизительно 50 лет и неизменно выливаются в спад [7]. Научная сущность “Теории больших циклов” М. Кондратьева (1892–1938 гг.) заключается в идее, что экономические кризисы не означают гибель рыночной экономики, а являются составляющими “больших экономических циклов” экономической динамики. Для них характерны волнообразные колебания, содержащие постоянную энергию саморегулирования и обновления экономического равновесия.

Циклы Китчина, в отличие от больших циклов М. Кондратьева, продолжаются три-пять лет. Такая короткая цикличность отражает динамику отношений величины товарно-материальных ценностей на производственных предприятиях, и в их основу заложен средний производственный цикл промышленной фирмы с расчетом НИИКР (“научно-исследовательской и исследовательско-конструкторской работы”), подготовки производства (инструмент, технология, кадры, материально-финансовые ресурсы).

Важным этапом научных исследований циклов деловой активности можно рассматривать работы Дж. М. Кейнса (1883–1946 гг.) и его современников (1930–1960-е годы XX в.) [8]. Дж. М. Кейнс считал, что экономические кризисы (депрессия, застой) неизбежны в условиях классического капитализма и являются продолжением самой при-

роды присущих ему рыночных отношений. Поскольку рыночное хозяйство содержит элементы монополизма, то цены и зарплата становятся в этих условиях не гибкими, что вызывает, в свою очередь, диспропорции и соответствующее падение спроса, затоваривания, безработицы и т. д. Преодоление кризисных проявлений цикличности хозяйства Дж. М. Кейнс видел в целенаправленном и дозированном государственном вмешательстве в экономику, целью которого становится стимулирование совокупного спроса. Предложенная им теория мультипликатора позволила глубоко проанализировать цикличность деловой активности и разработать на этой основе мероприятия целевого государственного влияния на определенные сферы во избежание острых спадов.

Следует отметить, что в историческом плане одним из наибольших достижений кейнсианской школы была разработка модели общего равновесия, которая выходит из допустимости того, что заработная плата медленно реагирует на изменения других экономических параметров и способна объяснить динамику объема производства, процентных ставок и (позднее) цен и инфляции. Макроэкономические модели, которые рассчитываются на эмпирической основе, придали кейнсианской модели более конкретный характер. В то же время, фактор ожидания, которому Кейнс придавал принципиальное значение, подучил лишь ограниченное отражение в большинстве этих моделей.

Попытка выявления характерных для финансовых потоков волновых моделей была сделана также американским исследователем Р. Н. Еллиоттом. Основные принципы его теории заключались в следующем: подъем на рынке сменяется падением, а за падением следует подъем; подъем происходит медленнее, чем падение, соответственно, и падение быстрее, чем подъем; рынок движется в форме волн, в его движении можно увидеть приливы и отливы. Он выделяет тринадцать моделей движения или “волн”, которые постоянно возникают в динамике рыночных цен и повторяются по форме, но не обязательно по времени или по амплитуде. Кроме

того, на основе сложного технического анализа, эта теория объясняла психологический риск, фактически объединяя его с понятием циклического финансового кризиса. Заслуживает внимания вывод Р. Н. Еллиотта о том, что стадное поведение подчиняется характерным законам. По его мнению, социально-массовое психологическое поведение последовательно проходит стадии экспансии, энтузиазма и эйфории, после которых наступает спокойствие, упадок и депрессия. Эта схема прослеживается в разных временных интервалах, начиная с нескольких минут и заканчивая столетиями. Смена массовой психологии находит свои проявления в изменениях цен на товары, ценные бумаги, валюту и промышленные индексы.

Ч. Киндлебергер определял финансовый кризис как острое, короткое, непосредственно не связанное с циклом ухудшение всех или большинства финансовых показателей — краткосрочных процентных ставок, цен на активы (акции, недвижимость, землю), увеличение коммерческих банкротств и краха финансовых посредников. В таком определении ученый подчеркивает острый характер и краткосрочность финансового кризиса, чем полностью отрицает его цикличность. Среди причин и последствий мировой депрессии 1929–1933 гг. он впервые отметил отсутствие желания и возможности КОИ обеспечить ликвидность собственных рынков [9]. В отличие от марксистской концепции, которая датирует первый циклический кризис 1825 г., Ч. Киндлебергер начинает хронологию финансовых (денежных) кризисов с потрясений эпохи раннего капитализма (XVIII в.), оставляя без внимания иррациональное поведение экономических субъектов.

Как уже отмечалось, многое из того, что представляется актуальным в свете текущих финансовых проблем, связанных с устранением денежных средств и дальнейшим банкротством банковских учреждений, можно пояснить гипотезой финансовой нестабильности Г. Мински. Неожиданное признание кредиторами нерациональности своего поведения получило название “момент Мински”. Хотя то, что начинает происходить со вре-

менем, и напоминает кризис ликвидности, базовой причиной которой есть сокращение доступа к кредиту, по мнению Г. Мински, прежде всего кризис выявляется в глубокой обеспокоенности относительно неплатежеспособности должников.

Заслуживает внимания определение “кризиса” и “коллапса”, которое в конце 1960-х годов дал в своих работах Р. А. Манделл. Кризис он определял как “такое нарушение равновесия, которое угрожает подорвать сформированное соотношение именно тех параметров, считающихся основой стабильности. В экономике их, как правило, называют фундаментальными, поскольку они или характеризуют сформированную институциональную структуру, или фиксируют некоторую точку (состояние) в этой структуре. В рассмотренном контексте под институциональной структурой имеется в виду существующая международная валютная “система”, а ее кризис означает угрозу дальнейшего поддержания *status quo*” [10]. “Коллапс”, по мнению ученого, означает полный слом сформированного порядка, разрушение его институциональной структуры, когда теряют содержание параметры, характеризующие эту структуру, а кризис рассматривается как “предвестник” коллапса. При этом выделяются два случая наступления коллапса: первый (структурный кризис) — это когда параметры достигают пограничных значений, и второй, когда механизм управления не позволяет обеспечить равновесие системы и она становится неустойчивой (кризис управления) [11].

Монетаристский подход объяснения причин и предпосылок финансовых кризисов изложен в работах М. Фридмана и А. Дж. Шварца. Они убеждены в том, что при условии отсутствия нарушений в денежном предложении вероятность возникновения финансовой нестабильности и серьезность ее последствий незначительны [12]. Согласно их концепции основная причина финансовой нестабильности кроется в плоскости монетарной политики. Именно ошибки в проведении монетарной политики вызывают финансовую нестабильность или незначи-

тельные по масштабам нарушения, которые, в свою очередь, могут иметь негативные последствия в дальнейшей перспективе.

Соответственно монетаристской теории финансовый кризис отождествляется скорее с банковской паникой, чем монетарным сжатием, а банковская паника возникает, когда общество теряет веру в возможность снять финансовые средства с депозитов. Пристальное внимание к банковской панике поясняется ее первоочередной ролью в сокращении предложений финансовых средств, что, в свою очередь, приводит к упадку совокупной экономической активности в стране.

Пояснение причин и характера финансовых кризисов можно найти в теории асимметрии информации Ф. Мышкина, А. Бенерджи и др. Основным предположением этой теории является то, что каждый индивидуальный кредитор может в большей мере положиться на действия других кредиторов, чем на частную информацию. Например, А. Бенерджи утверждает, что рациональным, но социально неэффективным для субъекта финансового рынка является принятие решения, обосновываясь лишь на действиях тех, кто стоит в очереди впереди, без учета другой информации [13]. Ф. Мышкин определяет финансовый кризис как процесс дезорганизации финансового рынка, при котором проблемы неблагоприятного выбора и морального ущерба приводят к тому, что финансовые рынки перестают играть роль канала передачи финансовых ресурсов субъектам с лучшими инвестиционными возможностями. Главными характеристиками такого определения выступают неблагоприятный выбор и моральный ущерб. В соединении они создают канал реализации сложной проблемы асимметрии информации, которая нарушает равновесие в функционировании финансовой системы.

Современные представления о функционировании мировой экономики, ее недостатках и механизмах расширения финансовых кризисов базируются на модели построения мирового рынка капитала “центр — периферия”, которая была предложена Дж. Соросом [14]. Несмотря на простоту, эта модель явля-

ется ключом к пониманию всего механизма функционирования мировой экономики. В соответствии с положением этой модели общую схему свободного движения капитала можно представить в виде гигантского круговорота, который всасывает капитал в финансовые рынки в центре системы и перекачивает его на периферию. Ее можно назвать моделью “центр — периферия”, или “атомистической”. Центр модели характеризуется переизбытком капиталов, что является особенностью характеристик наиболее развитых стран. Однако, кроме собственных ресурсов капитала, центр частично использует также и капиталы, которые находятся в “третьих” странах. Для таких капиталов центр служит каналом их временного аккумулирования для дальнейшего перераспределения назад, на периферию. Перекачивание денежных средств может осуществляться непосредственно (с помощью кредитов и портфельных инвестиций) и непрямо (с помощью ТНК).

Центр предоставляет капитал, а периферия его использует; а правила игры действуют в пользу центра. Это обусловлено тем, что именно в финансовом центре, который представляют финансово развитые страны, закладываются основные направления эволюции мировой экономики и нарабатываются общие правила игры. В обычных условиях такая система довольно эффективна: страны периферии, которые требуют международных инвестиций, открывают свои рынки, и центр свободно перекачивает в них необходимую массу средств. Однако при возникновении в странах периферии кризисных ситуаций капитал изменяет направление движения и начинает двигаться в обратном направлении. До определенного момента такой реверс капиталных потоков полезен центру, поскольку последний переполняется капиталом, что создает благоприятные условия для ускоренного экономического роста в странах, предоставляющих капитал. Однако если кризис в странах периферии имеет слишком глубокий характер, то их тяжелое положение исключает возможность высокорентабельного добавления международных капиталов, вызывает

перенакопление капиталов в странах центра, невозвращение кредитов, падение объемов внешней торговли. Это становится невыгодным центру, и может выразиться в наступлении кризиса. Ситуация обостряется тем, что суверенные государства выполняют всего лишь роль клапанов в мировой системе циркуляции международного капитала. Например, в условиях, когда на мировых финансовых рынках наблюдается период подъема, клапаны открываются, но когда финансовые средства двигаются в обратном направлении, клапаны преграждают им путь, исключая тем самым сбой в системе.

Кризисные процессы, как на макро- так и на микроуровнях (в хозяйственных единицах), рассматриваются также в *теории регуляции*. В соответствии с этой концепцией основной причиной институциональных изменений являются столкновения между социальными группами.

Согласно выводам Р. Буайе, одного из основоположников теории, какая-либо хозяйственная организация представляет собой структурированную совокупность элементов, которые создают целостность, придают ей отличительные качества системы. Робер Буайе в типологии кризисов указывает на четыре общих типа [15]:

- кризис первого типа — “нарушение характера”. Он рассматривается как результат “внешнего” шока. В этом смысле под кризисом понимают ситуацию, когда продолжение экономического развития того или иного географического сообщества оказывается заблокированным недостатком ресурсов, связанной с природными или экономическими катастрофами;
- кризис второго типа — “частичное нарушение в системе регуляции”. Такой кризис может включать два вида кризисов: циклический и структурный. Циклический кризис представляет собой фазу устранения напряжения и неравновесия, которые накопились за время подъема в экономических механизмах и социальных процессах. Структурный (большой) кризис представляет собой

состояние, когда экономическая и общественная динамика входит в противоречие со способом развития, который придает ей постоянный импульс. Другими словами, структурный кризис — это какой-либо случай проявления противоречивого характера долгосрочного воспроизведения системы в целом;

- кризис третьего типа — “кризис системы регуляции”. Это состояние, когда механизмы, связанные с существующей системой регуляции, оказываются неспособными преодолеть неблагоприятные конъюнктурные процессы, хотя режим накопления остается целиком жизнеспособным;
- кризис четвертого типа — “кризис режима накопления и системы регуляции”, или кризис способа производства. Этот кризис характеризуется обострением противоречий, которые развиваются в недрах наиболее важных институциональных форм, — форм, определяющих режим накопления. В ходе кризиса выявляются нежизнеспособными важнейшие закономерности, на которых базируется организация производства, перспективы доходного использования капитала, распределение стоимости и структура общественного спроса. Это ситуация, когда блокируется вся динамика воспроизводства данной конкретной экономики.



Литература

1. World Economic Outlook. Financial Stress, Downturns, and Recoveries // World economic outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund. — Washington, DC: International Monetary Fund, 2008. — October. — P. 131.
2. World Economic Outlook. Financial Stress, Downturns, and Recoveries // World economic outlook: a survey by the staff of the International Monetary Fund. — Washington, DC: International Monetary Fund, 2008. — October. — P. 124.
3. Мерніков Г. І. Світова фінансова криза як фактор геополітичних і геоекономічних змін // Стратегічна панорама. — 2009. — № 4. — С. 55.
4. Трахтенберг И. А. Денежные кризисы (1821–1938 гг.). — Москва: Изд-во Академии наук СССР, 1963. — С. 16.

5. Маркс К. Сочинения. Т. 23. Капитал: критика политической экономии. Т. 1, кн. 1. Процесс производства капитала / К. Маркс, Ф. Энгельс. — 2-е изд. — Москва: Госполитиздат, 1960. — С. 149.
6. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М. И. Туган-Барановский. — 3-е допол. перераб. изд. — Санкт-Петербург: Изд. Попова, 1914. — 466 с.
7. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избр. тр. / Н. Д. Кондратьев; Междунар. фонд Н. Д. Кондратьева и др.; Редкол. Л. И. Абалкин и др.; Сост. Ю. В. Яковец. — Москва: Экономика, 2002. — 767 с.
8. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. — Москва: Гелиос АРВ, 1999. — 352 с.
9. Kindleberger Charles P. Financial Crises: Theory, History and Policy / Charles P. Kindleberger; ed. Jean-Pierre Laffargue; Cambridge University Press. — Cambridge, 1982. — IX, 301 p.
10. Mundell R. A. Monetary problems in the international economy / R. Mundell, A. K. Swoboda. — Chicago; London: University of Chicago Press, 1969. — P. 343–349.
11. Евро — дитя Манделла? Теория оптимальных зон / Сер.: Экономика: идеи и портреты. Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. — Москва: Дело, 2002. — 368 с.
12. Friedman M. A Monetary History of the United States 1867–1960 / M. Friedman, A. Schwartz. — Princeton: Princeton University Press, 1963. — 826 p.
13. Banerje, Abhijit V. A Simple Model of Herd Behavior / Abhijit V. Banerje // Quarterly Journal of Economics. — 1992. — Vol. 3, № 107. — P. 797–817.
14. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности: Пер. с англ. — Москва: ИНФРА – М, 1999. — XXVI. — 262 с.
15. Буайе Р. Теория регуляции: критический анализ Российск. гос. гуманит. ун-т. — М.: Наука для общества, 1997. — 213 с.

Исследовано понятие финансового кризиса, его признаки и толкование иностранными исследователями. Сравнительный анализ концептуальных подходов к финансовым кризисам как необходимым проявлениям рыночных экономических систем раскрывает взаимосвязь между составляющими мирового экономического механизма.

Досліджено поняття фінансової кризи, її ознаки і тлумачення іноземними дослідниками. Порівняльний аналіз концептуальних підходів до фінансових криз як необхідних проявів ринкових економічних систем розкриває взаємозв'язок між складовими світового економічного механізму.

The concept of the financial crisis, its symptoms and the interpretation of foreign researchers there is investigated. Comparative analysis of conceptual approaches to financial crises as the necessary manifestation of market economic system, reveals the relationship between the components of the global economic mechanism.

Надійшла 4 лютого 2012 р.

**ЕКОНОМІКА ЛІВАНУ. ХАРАКТЕР РОЗВИТКУ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЛІВАНУ ТА УКРАЇНИ**

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 2(33), с. 171–174

На тлі фінансової кризи, що вразила багато провідних держав світу, економіка Лівану демонструє помітну стабільність завдяки чіткій роботі банківського сектору.

Кредитні обмеження в США, Європі та деяких країнах Перської затоки змусили багатьох ліванських експатріантів та громадян інших арабських країн перемістити велику частину своїх активів до місцевих ліванських банків. Бейрут наразі розглядається багатьма вкладниками як зона відносної фінансової стабільності.

Міжнародний валютний фонд позитивно оцінив діяльність Центрального банку Лівану (Banque du Liban), зокрема, за жорсткі заходи, які були вжиті з метою захисту ліванських банків від прямих наслідків міжнародної фінансової кризи.

За даними Світового банку, ріст валового внутрішнього продукту в Лівані у 2011 р. становив 6 %. На кінець 2011 р. він досяг 29 млрд дол. США. Рівень інфляції становить 8 %.

Курс ліванської ліри до американського долара підтримувався на рівні 1507,50 ліванських лір за 1 дол. США.

За 2011 р. активи Центрального банку в іноземній валюті зросли на 59 % і досягли 19,73 млрд дол. США, збільшившись за останні 6 місяців на 5 млрд дол. США. Запаси золота збільшились на 5 % і досягли 8 млрд дол. США.

За даними Міністерства фінансів Лівану, на кінець 2011 р. державний борг країни зріс на 12 % — до 47 млрд дол. США або 162 % ВВП порівняно з 2010 р., коли він становив 42 млрд дол. США. Значне зростання дер-

жавного боргу відбулося через підвищення у першій половині 2011 р. цін на нафту, яку держава закуповувала для енергетичної компанії “Electricite du Liban”.

За минулий рік ціни на воду, електроенергію, газ практично не змінилися. На продукти харчування ціни виросли на 12 %, на транспорт, телекомунікації, освіту, товари широкого вжитку — на 6 %.

На обслуговування державного боргу в 2011 р. пішло 39 % загальних урядових витрат, які очікуються в сумі 10,320 млрд дол. США. Дефіцит бюджету на 2012 р. планується в сумі 2,93 млрд дол. США. Макроекономічні показники Ліванської Республіки (за даними Міністерства фінансів Лівану) наведені в таблиці.

Зазначимо, Ліван є країною-реципієнтом. Отримує значну фінансову допомогу від західних країн (в рамках Париж-III) та країн Перської затоки. За звітний рік вона становила близько 4 млрд дол. США:

- торгівля та сфера обслуговування — 71 %;
- промисловість — 14 %;
- будівництво — 9 %;
- сільське господарство — 6 %.

За інформацією Центрального банку Лівану в той час як США та країни Європи борються з міжнародною фінансовою кризою, ліванські банки зіткнулися з безпрецедентним зростанням грошових переказів із-за кордону.

Показники	Рік		
	2011	2010	2009
Вартість валового внутрішнього продукту (ВВП) (млрд дол. США)	31,0	29,0	25,0
ВВП на душу населення (дол. США)	11 500,0	11 100,0	10 600,0
Ріст ВВП (%)	3,0	8,0	4,0
Державний борг (млрд дол. США)	50,0	47,0	42,0
Рівень інфляції (%)	6,0	8,0	5,6
Рівень безробіття (%)	15,0	15,0	18,0
Середній курс ліванської ліри до долара США	1 507,5	1 507,5	1 507,5
Середній курс ліванської ліри до євро	2 100,0	2 120,0	2 200,0

Емігранти з Лівану, яких за неофіційними даними нараховується майже 15 млн осіб, продають деякі цінні папери в Європі та США ікладають цю готівку в ліванські банки. Основна частина депозитів у ліванських банках була розміщена в третьому та четвертому кварталах 2008 р.

За оцінками Світового банку, грошові перекази до Лівану в 2011 р. досягли 6 млрд дол. США. Ріст становив 4 % порівняно з 2010 р., коли вони були 5,77 млрд дол. США.

У 2008 р. активи 66 ліванських банків досягли понад 100 млрд дол. США. Запаси іноземної валюти в Центральному банку становлять 20 млрд. дол. США. Об'єднані активи 4 найбільших банків Лівану — Bank Audi, BLOM Bank, Byblos Bank і Bank of Beirut становлять більш ніж 50 млрд дол. США або половину всіх активів ліванських банків.

За даними Асоціації ліванських банків, понад 45 % активів у ліванських банках є ліквідні і більша частина цієї ліквідності — в іноземній валюті, що слугує захистом для цих банків. Крім того, проценти для отримання кредиту (близько 10 %) найнижчі в регіоні. Середня поточна процентна ставка по доларових депозитах становить трохи менше 4,5 %, тоді як середня процентна ставка в місцевій валюті становить від 8 до 9 %.

Центральний банк Лівану забороняє комерційним банкам робити прямі інвестиції у нерухомість Лівану або інших країн. Але банкам дозволяється давати кредити на жорстких умовах інвесторам, які мають наміри реалізовувати будівельні проекти.

Звісно, така політика дала змогу місцевим банкам уникнути ризикових інвестицій. На кінець 2011 р. активи найбільшого ліванського банку — Bank Audi становили 20,4 млрд дол. США (ріст 17,9 % порівняно з 2007 р.), коли вони були 17,3 млрд дол. США. Другий за величиною BLOM Bank збільшив свої активи протягом 2011 р. на 7,4 % до 17,9 млрд дол. США порівняно з 16,6 млрд дол. США у 2010 р. Активи третього за величиною банку — Byblos Bank становлять 11,2 млрд дол. США, збільшившись на 18,5 % порівняно з 2007 р., коли вони були 9,5 млрд дол. США.

За 2011 р. ліванські банки отримали в середньому на 10 % прибутків більше ніж у 2010 р. Так, BLOM Bank отримав за 2011 р. 251,6 млн дол. США чистого прибутку, що на 22,9 % більше ніж 2010 р., коли чистий прибуток становив 204,7 млн дол. США. Bank Audi мав 2011 р. 238,5 млн дол. США чистого прибутку, що на 19,1 % більше ніж 2010 р., коли він становив 200,3 млн. дол. США. Byblos Bank отримав за 2008 р. 122 млн дол. США чистого прибутку, що на 23 % більше ніж 2007 р., коли чистий прибуток становив 99,2 млн дол. США.

Подано аналіз перспективи торговельно-економічного співробітництва між Україною та Ліваном (2011 р.)

За ліванською статистикою товарообіг між нашими країнами за 2010 р. становить 339 млн дол. США. За даними Держкомстату України, товарообіг між двома країнами за 2010 р. становив 1 млрд 37 млн дол. США, з них 1 млрд 33 млн дол. США становить укра-

їнський експорт та 4 млн дол. США — український імпорт. Велика розбіжність у статистиці пояснюється тим, що ліванські компанії реекспортують українську продукцію до інших арабських країн (Ірак, Сирія, Йорданія, країни Перської затоки), не розмитнюючи її на території Лівану.

Варто зазначити, що Україна та Ліван володіють великим потенціалом для розвитку двосторонніх економічних відносин та їх активізації. Сучасний Ліван відомий світу як значний експортер сільськогосподарської продукції (цитрусові, маслини, виноград та ін.), текстильної, фармацевтичної та ювелірної продукції. Крім того, Ліванські підприємці зацікавлені у співпраці у таких напрямках, як імпорт деревини, металу, сільськогосподарської продукції, а також в інших сферах.

На сьогодні економіка Лівану володіє великими інвестиційними можливостями, які доцільно використати для реалізації спільних проєктів.

Ліван належить до нечисленної групи держав світу, в яких у сфері обслуговування і торгівлі створюється більше половини річного національного доходу. Бейрут історично розвивався як міжнародний фінансовий центр, куди стікалися кошти, виручені від експорту нафти з усього Середнього Сходу. Тривалі торговельні і культурні зв'язки як з європейськими, так і з арабськими державами дали можливість Лівану перетворити торгівлю в один з найважливіших секторів економіки.

Протягом 2011 р. Ліван імпортував, за даними ліванської митниці, 1 млн 214 тис. т різної металопродукції, у тому числі 247 тис. т з України, що становить 20 % від загального обсягу.

Водночас, за даними української митниці, ліванські компанії вивезли з України 1 млн 305 тис. т різної металопродукції, тобто лише 18 % металопродукції було ввезено на ліванський ринок, а решта становить реекспорт до інших арабських країн.

Збільшення експорту продукції металургійного комплексу на ліванський ринок, зокрема розширення його асортименту, вима-

гає насамперед підвищення якості продукції та дотримання вимог відповідних міжнародних стандартів виробництва.

Водночас ліванський споживач готовий на сьогодні розширити закупки з України таких видів продукції металургійного комплексу:

- труби різного діаметру, у тому числі нікельовані;
- довгопрофільна продукція, така як кути та всі види брусів і балок;
- гальванізовані листи й котушки, гарячекатані та холоднокатані листи й котушки, гофровані листи;
- металева арматура для будівельних та ремонтних робіт;
- готові металоконструкції.

Протягом 2011 р. Ліван імпортував 1 млн 44 тис. т різних зернових культур, у тому числі з України 274 тис. т, що становить 26 % від загального обсягу.

Для порівняння — у 2010 р. Ліван імпортував 850 тис. т різних зернових культур, у тому числі з України майже 80 тис. т, що становило лише 9 % від загального обсягу. В 2011 р. Україна збільшила експорт зернових до Лівану в 3,4 раза. Водночас, як свідчать переговори з представниками ліванських бізнесових кіл, існують можливості для розширення експорту до Лівану вирощених в Україні зернових та олійних культур, зокрема, пшениці продовольчої і фуражної, ячменю та кукурудзи.

Бізнесові кола Лівану в цілому висловлюють готовність до проведення переговорів з представниками дочірнього підприємства “Хліб-експорт” Державної акціонерної компанії “Хліб України” з метою налагодження ділового співробітництва.

Достатня сировинна база обох країн є гарною передумовою для налагодження спільних виробничих потужностей у галузі хлібопекарського, макаронного, м'ясо-рибного, фруктово-консервного, пиво-безалкогольного та тютюнового виробництва.

Перспективними сферами українсько-ліванського торговельно-економічного співробітництва залишаються: сільське господарство, енергетика, промисловість, будівництво, іригація та водне господарство, транспорт.

Зазначимо, що саме сприятиме розширенню торговельно-економічного співробітництва між державами у 2012 р.:

- започаткування роботи Міжурядової комісії з торговельно-економічного співробітництва;
- наповнення конкретним змістом діяльності ділової ради “Україна-Ліван”;
- започаткування міжрегіональної співпраці (між окремими областями та містами, ТПП, підприємствами та ін.);
- активізація в Україні інформаційної кампанії стосовно можливостей ліванського ринку збуту для української продукції;
- участь України в майбутньому тендері на поставку пасажирських автобусів українського виробництва для громадського транспорту Бейрута;
- збільшення поставок до Лівану будівельних матеріалів та металопродукції українських підприємств, необхідних для відбудови інфраструктури та житла, зруйнованого в ході ізраїльсько-ліванського конфлікту влітку 2006 р.;
- участь у технічному переоснащенні збройних сил Лівану, започаткування та розвиток двостороннього співро-

бітництва у військово-технічній галузі.

Отже, незважаючи на громадянську війну, велика частина ліванської економіки зуміла вижити у важких умовах і нині продовжує активно розвиватися. На сьогодні Ліван користується популярністю як у західних, так і арабських країнах, і має подальші перспективи для зовнішньоекономічного розвитку з багатьма країнами світу.



Література

1. Україна і сучасний Схід: стан і перспективи співробітництва // Наук. вісн. Дипломатич. акад. України.— Вип. 8. — К.: Вид-во “Зірка”, 2006. — С. 244–320.
2. Серов Д. Новые перспективы и задачи Украины на Арабском Востоке // Востоковедный сборник. — Вип. 6. — М.: 2004. — С. 94–101.
3. Киреев А. П. Международная экономика: Учеб. пособие для вузов: В 2-х ч. — М.: Изд-во “Эксмо”, 2000. — 300 с.
4. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л. Н. Красавиной. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 335 с.
5. Овчинников Г. П. Международная экономика: Учеб. пособие. — 2-е изд., исправ. и доп. — СПб.: Изд-во В. А. Михайлова, 1999. — 219 с.
6. Економічні відносини України та Лівану. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.utro.ua/ru/ekonomika/>

Ліван належить до нечисленної групи держав світу, в яких у сфері обслуговування і торгівлі створюється більше половини річного національного доходу. Бейрут історично розвивався як міжнародний фінансовий центр, куди стікалися кошти, виручені від експорту нафти з усього Середнього Сходу. Україна та Ліван володіють великим потенціалом для розвитку двосторонніх економічних відносин та їх активізації.

Ливан относится к немногочисленной группе государств мира, в которых в сфере обслуживания и торговли создается более половины годового национального дохода. Бейрут исторически развивался как международный финансовый центр, куда стекались средства, вырученные от экспорта нефти со всего Среднего Востока. Украина и Ливан обладают большим потенциалом для развития двусторонних экономических отношений и их активизации.

Lebanon belongs to a small group of countries in the world in which trade in services and created more than half the annual national income. Beirut historically developed as an international financial center, where flocked proceeds from exports of oil from around the Middle East. Ukraine and Lebanon have great potential for bilateral economic relations and their activation.

Надійшла 17 січня 2012 р.

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ПРОМИСЛОВOSTІ

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 2(33), с. 175–178

Забезпечення сталого економічного розвитку в Україні нині багато в чому залежить від спроможності підприємств до оновлення виробничого потенціалу за рахунок упровадження нових конкурентоспроможних технологій, виробництва нової продукції, розробки нових організаційних та управлінських рішень. У цьому аспекті особливої актуальності набуває дослідження питань, пов'язаних із ефективною організацією інноваційної діяльності, державним регулюванням інноваційної сфери.

Дослідженню питань державного регулювання інноваційної діяльності присвячено багато наукових публікацій вітчизняних та зарубіжних дослідників, але дослідження проблем інноваційної діяльності є різноспрямованими та різноаспектними, а комплексні дослідження проблемного поля інноваційної діяльності відсутні.

Метою дослідження є комплексне вивчення та узагальнення проблем державного регулювання інноваційної діяльності в Україні.

Інноваційна діяльність як об'єкт державного регулювання характеризується складністю та комплексністю перебігу, вірогідним характером результатів, підвищеним ризиком, невизначеністю та іншими якостями, що ускладнюють процес управління нею.

Загальносвітові тенденції до переходу в постіндустріальну еру розвитку обумовлюють підвищення ролі інформації, яка поступово перетворюється на один з найважливіших ресурсів економічної системи. Нематеріальна складова є одночасно передумовою та основою інновації, що зумовлює визначальний характер нової інформації при розробці та впровадженні інноваційних проєктів на промислових підприємствах.

Державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється в Україні шляхом: визначення й підтримки пріоритетних на-

прямів інноваційної діяльності; формування і реалізації інноваційних програм, розробки нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності, правового захисту суб'єктів інноваційної діяльності, стимулювання фінансово-кредитних установ, що фінансують та кредитують виконання інноваційних проєктів; підтримки сучасної інноваційної інфраструктури; часткового або повного фінансування, пільгового кредитування, зниження податкового тягаря при реалізації інноваційних проєктів [1].

Однак дефіцит фінансових ресурсів, обумовлений тривалим негативним впливом факторів системної фінансової кризи в Україні, визначає обмеження можливостей держави щодо фінансової підтримки інноваційної діяльності. В сучасних умовах найбільш реальним важелем підтримки інноваційної діяльності є стимулюючий вплив держави за рахунок ефективного використання засобів нормативно-правового регулювання інноваційної сфери.

Системно сукупність інструментарію та дій держави із регулювання та стимулювання інноваційної діяльності характеризує державна інноваційна політика, яка вирішує два основних завдання: формування сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату та

створення й використання ефективних стимулів інноваційної діяльності.

Проте, державна інноваційна політика стикається із багаточисельними перешкодами у вигляді складного комплексу проблем, обумовленого несприятливими передумовами для реалізації інноваційних проектів та взаємопов'язаними стійкими факторами несприятливої динаміки інноваційної діяльності останніх років. Вирішення комплексу проблем інноваційної діяльності є складним методологічним питанням, що потребує використання найдієвіших важелів державного регулювання, мобілізації ресурсів та кооперації, об'єднання зусиль органів влади всіх рівнів з метою подолання негативної динаміки та досягнення стійких позитивних зрушень в інноваційній сфері.

Узагальнення наукових джерел дало можливість структурувати проблемне поле державного регулювання інноваційної діяльності (див. табл.) за основними проблемними аспектами [2; 3; 4; 5; 6; 7].

Культура інноваційної діяльності характеризує позитивне сприйняття нововведень громадою, здатність та бажання брати участь в інноваційній діяльності, підтримці інноваційних ідей. Об'єднання зусиль окремих суб'єктів інноваційної діяльності може забезпечити створення синергетичного ефекту й, таким чином, підвищити її ефективність.

Інформаційне забезпечення нині відіграє визначальну роль у розвитку економіки в цілому та інноваційної діяльності зокрема. Створення відповідної інформаційної інфраструктури інноваційної діяльності є необхідною умовою інтенсифікації інноваційного розвитку.

Не менш важливим питанням, на наш погляд, є також узгодження інтересів учасників інноваційної діяльності, серед яких потрібно виокремити державу та суспільство. Справді, інноваційна діяльність характеризується наявністю широкого кола внутрішніх та зовнішніх ефектів, що потребує оцінювання та зіставлення з метою визначення пріоритетних інноваційних проектів, які першочергово потребують державної підтримки.

Вирішення питань дефіциту фінансових ресурсів є досить складним питанням, пов'язаним із пошуком альтернативних джерел фінансування інноваційної діяльності, в тому числі за рахунок залучення іноземних інвестицій.

Недосконалість нормативно-правової бази інноваційної діяльності характеризується нестабільністю, неузгодженістю та декларативністю окремих нормативно-правових актів.

Визначені проблеми, що формують несприятливі передумови для реалізації інноваційної діяльності, зумовлюють виникнення другої групи проблем — проблем

Проблемне поле державного регулювання інноваційної діяльності

Група проблем	Проблеми
1. Проблеми, що створюють несприятливі передумови для реалізації інноваційної діяльності	низький рівень інвестиційного клімату та недостатній розвиток інноваційної культури; недосконалість інформаційного забезпечення інноваційної діяльності; дисбаланс інтересів учасників інноваційного процесу; дефіцит фінансових ресурсів; недосконалість нормативно-правової бази інноваційної діяльності
2. Проблеми динаміки інноваційної діяльності	зниження інноваційної активності підприємств; незатребуваність наявного науково-технічного потенціалу; високий внутрішній та зовнішній ризик інноваційної діяльності; відвернення фінансових коштів з інноваційної сфери у сферу споживання; зниження науково-технічної активності вчених-фахівців; недостатній обсяг фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету; переважання прикладних середньострокових розробок і недостатній обсяг фундаментальних досліджень, орієнтованих на довгострокову перспективу

негативної динаміки інноваційної діяльності, серед яких: зниження інноваційної активності підприємств; незатребуваність наявного науково-технічного потенціалу; високий внутрішній та зовнішній ризик інноваційної діяльності; відвернення фінансових коштів з інноваційної сфери у сферу споживання; зниження науково-технічної активності вчених-фахівців; недостатній обсяг фінансування інноваційної діяльності з державного бюджету; переважання прикладних середньострокових розробок і недостатній обсяг фундаментальних досліджень, орієнтованих на довгострокову перспективу.

Отже, широке проблемне поле інноваційної діяльності зумовлює необхідність використання комплексного інструментарію державного регулювання. Окреслення проблем інноваційної діяльності дає підстави сформувати комплекс завдань державного регулювання, визначити пріоритети та “вузькі місця” формування сприятливого інноваційного клімату, здійснити обґрунтований розподіл наявних ресурсів з метою вирішення проблем інноваційної сфери.

На основі проведеного наукового дослідження можна зробити такі висновки:

- визначені проблеми регулювання інноваційної діяльності зумовили гальмування інноваційних процесів в Україні, але водночас визначають “простір” для інноваційного розвитку;
- вирішення комплексу проблем інноваційної діяльності потребує узгодження наявних інноваційних потреб та можливостей інноваційного розвитку;

- пріоритетним напрямом державного регулювання інноваційної діяльності в умовах дефіциту фінансових ресурсів є нормативно-правове регулювання інноваційної сфери.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на розробку конкретних рекомендацій із вирішення наявних проблем інноваційної діяльності на основі використання інструментарію державного регулювання інноваційної діяльності.



Література

1. Закон України “Про інноваційну діяльність” № 40-IV від 04.07.2002 р. // ВВР України. — 2002. — № 36. — Ст. 266.
2. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навч. посіб. — Суми: ВТД “Університетська книга”, 2003. — 278 с.
3. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи: Монографія / М. Г. Чумаченко, С. С. Аптекар, М. Г. Білопольский та ін.; Відпов. ред. М. Г. Чумаченко. — Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2003. — 292 с.
4. Малицький Б. А. Стан, проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України / Б. А. Малицький, А. С. Попович // Інвестиції та інновації. — 2008. — № 1. — С. 65–75.
5. Підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства за умов ринкового оточення: Монографія / В. М. Гончаров, Д. В. Солоха, О. А. Федіна та ін. — Донецьк: СПД “Купріянов В. С.”, 2007. — 202 с.
6. Стовба Т. А. Інноваційний розвиток як нова вітчизняна промислова релігія // Таврійський науковий вісник. Зб. наук. праць. Вип. 48. — Херсон: Айлант, 2007. — С. 184–197.
7. Формування стратегії управління інноваційним потенціалом промислового підприємства: Монографія / В. М. Гончаров, С. В. Кочерга, Д. В. Солоха та ін. — Донецьк: СПД “Купріянов В. С.”, 2008. — 188 с.

Проблеми регулювання інноваційної діяльності зумовили гальмування інноваційних процесів в Україні, але водночас визначають “простір” для інноваційного розвитку; вирішення комплексу проблем інноваційної діяльності потребує узгодження наявних інноваційних потреб та можливостей інноваційного розвитку; пріоритетним напрямом державного регулювання інноваційної діяльності в умовах дефіциту фінансових ресурсів є нормативно-правове регулювання інноваційної сфери.

Проблеми регулювання інноваційної діяльності обумовили торможение инновационных процессов в Украине, но в то же время определяют “пространство” для инновационного развития; решение комплекса проблем инновационной деятельности требует согласования имеющихся инновационных потребностей и возможностей инновационного развития;

приоритетным направлением государственного регулирования инновационной деятельности в условиях дефицита финансовых ресурсов является нормативно-правовое регулирование инновационной сферы.

Problems of regulation of innovation led to inhibition of innovation processes in Ukraine, but at the same time, define “space” for innovative development, solving complex problems of innovation requires the coordination of existing innovation needs and opportunities for innovative development, the priority of state regulation of innovation in a deficit financial resources is the legal regulation of innovation sphere.

Надійшла 12 грудня 2011 р.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 2(33), с. 179–181

На сучасному етапі розвитку державного управління в Україні все більше закріплюється та поширюється парадигма децентралізації влади. Підвищується актуальність дослідження питань, пов'язаних із фінансовим забезпеченням місцевих органів влади. У цьому аспекті особливої уваги заслуговує пошук шляхів удосконалення управлінського впливу центральних органів влади в ході формування та виконання місцевих бюджетів, що забезпечують фінансову основу реалізації повноважень органів місцевого самоврядування.

Дослідженню проблем регулювання бюджетного процесу, формування та виконання місцевих бюджетів присвячені численні праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких: С. А. Буковинський, О. Д. Василик, І. І. Д'яконова, О. П. Кириленко, В. І. Кравченко, В. М. Опарін, О. С. Поважний, І. В. Сало, М. Г. Чумаченко, С. І. Юрій, Ш. Бланкарт, Р. Масгрейв, Р. Мертон, Дж. Стігліц, В. Уотс та ін. Високо оцінюючи отримані дослідниками наукові результати слід відзначити, що проблема державного регулювання місцевих бюджетів й досі не є остаточно вирішеною. Багато питань потребують подальшого дослідження, зокрема, фінансове забезпечення реалізації повноважень місцевого самоврядування, проблеми розподілу коштів між бюджетами різного рівня, реалізація стимулюючого впливу місцевих бюджетів на соціально-економічний розвиток територій, оптимізація податкових важелів місцевого самоврядування.

Метою дослідження є пошук шляхів удосконалення державного регулювання місцевих бюджетів з метою найефективнішої реалізації функцій місцевого самоврядування.

Узагальнення підходів до визначення поняття “місцевий бюджет”, окреслених в науковій літературі, дає можливість охарактери-

зувати цю категорію як економічні відносини, спрямовані на територіальний перерозподіл національного доходу та формування фінансової бази місцевого самоврядування. При цьому місцевий бюджет характеризується також як фінансовий план, що включає доходи та видатки обласного, місцевого, районного бюджету тощо.

Місцеві бюджети виступають важливим важелем регіонального розвитку, тому регулювання місцевого бюджету, по суті, характеризує опосередкований вплив держави на розвиток регіону.

Теорія і практика державного управління бюджетним процесом в Україні свідчить, що нині необхідно створити надійну, самодостатню дохідну базу місцевих бюджетів, гостро назріла необхідність справжніх, а не декларативних, зрушень щодо фінансової децентралізації в Україні, спрямованої на побудову механізму ефективного задоволення потреб населення в кожному регіоні.

Система заходів щодо регулювання місцевих бюджетів в Україні здійснюється в межах існуючої державної регіональної фінансової політики.

Державна регіональна фінансова політика передбачає збалансування доходів і витрат на всіх рівнях бюджетної системи, з урахуван-

ням рівнів забезпечення територій об'єктами соціальної інфраструктури та застосування фінансових нормативів забезпечення потреб населення [1, 319].

Місцеві бюджети поряд із фінансами суб'єктів господарювання, що забезпечують задоволення регіональних потреб, є складовими місцевих фінансів. Місцеві фінанси є основою забезпечення видатків, пов'язаних із реалізацією державної регіональної фінансової політики та забезпечення реалізації регулюючих функцій місцевими органами управління.

Слід зазначити, що пошук шляхів удосконалення регулювання місцевих бюджетів пов'язаний із системним дослідженням проблемного поля формування та виконання місцевих бюджетів, ідентифікацією проблем та розробкою конкретного інструментарію, комплексу заходів та рекомендацій щодо їх розв'язання.

Вихідним етапом дослідження проблемного поля бюджетного процесу на місцевому рівні є вивчення проблем формування дохідної бази місцевих бюджетів.

Як свідчить проведений аналіз, нині в Україні переважна частина державних ресурсів формується в Державному бюджеті, що не відповідає принципу самостійності місцевих бюджетів, який декларується в чинному законодавстві. У зв'язку із цим місцеві органи влади не мають повної незалежності та отримують додаткове фінансування за рахунок системи трансфертів. Ситуація значно погіршується відсутністю адекватної наявним вимогам системи відповідальності місцевих органів влади за ефективне використання фінансових ресурсів.

Через обумовлений недостатньою дохідною базою розрив між доходами і видатками місцевих бюджетів, який покривається за рахунок міжбюджетних трансфертів, значно погіршуються стимули до економічного розвитку як розвинених, так і нерозвинених територій. Це пов'язано з тим, що розвинені території змушені передавати додаткові доходи до державного бюджету, що знижує їх мотивацію для подальшого розвитку, а нерозвинені території гарантовано отримують

трансфerti, тому не мають необхідності в пошуку резервів економічного розвитку.

У зв'язку із цим, важливим напрямом удосконалення державного регулювання місцевих бюджетів є формування дієвих важелів, здатних стимулювати органи місцевого самоврядування до розвитку власної дохідної бази.

Отже, на наш погляд, доцільним є підвищення повноважень місцевих органів влади щодо формування власної дохідної бази, використання податкових важелів з метою стимулювання регіонального розвитку. Для цього місцеві органи влади мають брати безпосередню участь у процесі встановлення та регулювання місцевих податків.

Не менш важливим напрямом державного регулювання місцевих бюджетів є регулювання їх видатків.

Видатки бюджету забезпечують виконання двох основних груп функцій: регулювання (політичне, соціальне, господарське) та забезпечення загальних умов життя суспільства (виробництво суспільних товарів і благ) [2, 77].

Ефективність державного регулювання економіки регіонів на основі використання бюджетних видатків визначається структурою та обсягами, цільовим спрямуванням цього напрямку витрат, ефективністю їх використання.

Характеризуючи напрями підвищення ефективності управління видатками місцевих бюджетів, слід визначити актуальність розв'язання двох взаємопов'язаних завдань: збільшення обсягів витрат на забезпечення соціально-економічного розвитку, забезпечення наявних поточних потреб реалізації повноважень місцевого самоврядування й удосконалення структури видатків місцевого бюджету.

Можливості збільшення видатків місцевих бюджетів суттєво обмежені в умовах тотального дефіциту фінансових ресурсів в Україні. Виходячи з цього, збільшення одних груп видатків є можливим лише за рахунок зменшення інших видатків, тобто за рахунок змін у структурі витрат. Однак, незважаючи на проблеми відсутності необхідного обсягу фінансових ресурсів, пошук резервів підвищення дохідної бази місцевого самоврядування доцільно вважати пріоритетним.

Удосконалення структури видатків місцевого бюджету має здійснюватися обґрунтовано на основі визначених критеріїв, оптимізації вибору між альтернативними конкуруючими напрямками видатків.

Проведене дослідження дало можливість зробити висновки, що вдосконалення системи управління видатками місцевих бюджетів також необхідно здійснювати на основі впровадження диференційованих нормативів і стандартів, що враховують особливості та інтереси окремих територій, формування нормативно-правової бази, забезпечення фінансової самостійності територіальних громад.

Невід'ємним інструментом управління бюджетним процесом як на загальнодержавному, так і на місцевому рівні, є державний фінансовий контроль, удосконалення якого також входить до кола пріоритетних завдань підвищення ефективності формування та використання коштів місцевих бюджетів.

Фінансовий контроль являє собою функцію управління своєю активною позицією, яка проявляється не тільки у виявленні відхилень від нормативних величин, а й у використанні результатів контролю для під-

тримання динамічної рівноваги всієї системи управління за допомогою прийняття обґрунтованих управлінських рішень [3, 22].

Отже, удосконалення регулювання місцевих бюджетів має бути спрямоване на розв'язання таких основних завдань: підвищення відповідальності місцевих органів влади за ефективне використання фінансових ресурсів; формування дієвих важелів стимулювання діяльності місцевих органів влади, спрямованої на забезпечення розвитку власної дохідної бази місцевих бюджетів; оптимізація структури видатків місцевих бюджетів; посилення контролю за ефективним використанням фінансових ресурсів, що акумулюються в місцевих бюджетах.



Література

1. Ковтун О. І. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. — Л.: Новий світ—2000, 2006. — 432 с.
2. Дідківська Л. І., Головка Л. С. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. — 6-те вид., випр. і допов. — К.: Знання, 2007. — 214 с.
3. Дрозд І. К., Шевчук В. О. Державний фінансовий контроль: Навч. посіб. — К.: ТОВ "Імекс-ЛТД", 2007. — 304 с.

Удосконалення регулювання місцевих бюджетів має бути спрямоване на розв'язання таких основних завдань: підвищення відповідальності місцевих органів влади за ефективне використання фінансових ресурсів; формування дієвих важелів стимулювання діяльності місцевих органів влади, спрямованої на забезпечення розвитку власної дохідної бази місцевих бюджетів; оптимізація структури видатків місцевих бюджетів; посилення контролю за ефективним використанням фінансових ресурсів, що акумулюються в місцевих бюджетах.

Усовершенствование регулирования местных бюджетов должно быть направлено на решение следующих основных задач: повышение ответственности местных органов власти за эффективное использование финансовых ресурсов, формирование действенных рычагов стимулирования деятельности местных органов власти, направленной на обеспечение развития собственной доходной базы местных бюджетов; оптимизация структуры расходов местных бюджетов; усиление контроля за эффективным использованием финансовых ресурсов, аккумулируемых в местных бюджетах.

Improving the regulation of local budgets should be allocated to address the following main objectives: increasing the responsibility of local authorities for the effective use of financial resources, the formation of effective instruments to stimulate the local authorities to promote the development of its own revenue base of local budgets, optimization of the structure of local budget expenditures, increased control the effective use of financial resources accumulated in local budgets.

Надійшла 12 грудня 2011 р.

МЕСТО И РОЛЬ АГРОХОЛДИНГОВ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 2(33), с. 182–190

Проводится сравнительный анализ операционных и финансовых показателей деятельности мелких фермерских хозяйств и крупных агрохолдингов с целью установить наиболее эффективную форму деятельности в реальностях аграрного сектора Украины.

“В 2009 году, в разгар мирового финансового кризиса, когда ВВП Украины стремительно обвалился, только одна отрасль осталась в плюсах. Непотопляемым оказался агропромышленный комплекс. В АПК показатель торгового сальдо тогда превысил \$4,5 млрд, в то время как другие отрасли стали сдавать свои экспортные позиции... В этот сектор экономики, словно в тихую гавань, бросилось много инвесторов, а эксперты стали пророчить сельскому хозяйству Украины ошеломляющие перспективы. Как результат — более 12 % мировых инвестиций в АПК в 2009 году было сделано именно в украинский аграрный бизнес” [4, 8].

Каждая сельскохозяйственная страна в зависимости от различных факторов выбирает свой путь развития аграрного сектора. В первую очередь, речь идет об основных игроках: это могут быть мелкие фермеры, средние или крупные холдинги, нередко вертикально интегрированные. Страны применяют разные модели регулирования сельскохозяйственного (с/х) производства, дотирования этой отрасли, ее налогообложения. В Западной Европе, например, преобладают мелкие и средние фермерские хозяйства. Там, несмотря на высокие цены на основные средства производства и сырье (аренда земли, наемный труд, топливо и т. д.), фермеры имеют доступ к сравнительно дешевым заемным ресурсам. В тех странах, где с/х уголья составляют зна-

чительную часть территории, развиваются крупные агрохолдинги, с земельным банком не менее 40–50 тыс. га и часто с вертикальной интеграцией производства (Россия, Аргентина, Бразилия). “Агрохолдинги являются своеобразным феноменом пореформенного развития аграрного сектора экономики Украины, они возникают под влиянием объективных экономических стимулов и не являются исключительно украинским явлением” [2, 5].

Украинским агрохолдингам присущи общие черты: активное наращивание земельного банка (в основном в результате слияний и поглощений), стремление выйти на международные рынки капитала, выстраивание вертикальной интеграции. “Отечественные агрохолдинги делятся на три основных вида: профильные, непрофильные и портфельные” [4, 18]. Прослеживается тенденция перевода непрофильных и портфельных сельскохозяйственных инвестиций в полноценные бизнесы. Причина этому — рост значимости сельского хозяйства как самостоятельного бизнеса в глазах собственников и инвесторов.

Некоторые крупные агрохолдинги выстраивают вертикальную интеграцию, а остальные — не интегрированные, то есть выращивают и продают исключительно сырье. Примером вертикально интегрированного холдинга может служить компания Мироновский хлебопродукт: на 240 тыс. га

земли “предприятия компании самостоятельно выращивают аграрные культуры для обеспечения своих комбикормовых заводов, изготавливают корма для собственных двух родительских и четырех бройлерных птицефабрик. МХП контролирует полный производственный цикл от цыпленка до взрослой птицы и готовой продукции; занимается дистрибуцией с помощью собственного парка грузовых автомобилей. Компания развивает сеть фирменных франчайзинговых магазинов” [11] и сеть фаст-фудов.

Значительной части агрохолдингов присуще стремление диверсификации земельного банка по административным областям и климатическим зонам Украины. Это позволяет минимизировать погодные риски, разнести сроки сева и уборки культур, оптимизировать использование ресурсов, увеличить разнообразие выращиваемых культур исходя из климатических зон.

Украина — молодое независимое государство, аграрная политика которого еще окончательно не сформировалась. После обретения страной независимости, в результате реформы президента Леонида Кучмы, сельскохозяйственные угодья были разделены между сельскими жителями, которые работали в колхозах. В среднем выделялось от 2 до 6 га на один пай. Первыми арендовать и обрабатывать такие наделы стали преимущественно местные фермеры с использованием той тех-

ники, которая досталась им при разделе колхозного имущества на так называемые имущественные пай. В конце 90-х годов XX ст. начали формироваться более крупные хозяйства, но до сих пор компании с земельным банком более 10000 га составляют лишь около 10 % от общего количества хозяйств [8, 11]. 35 % — это фермерства, которые обрабатывают от 1000 до 3000 га. Еще 22 % — хозяйства до 1000 га (рис. 1). Всего в 2010 г. в Украине было зарегистрировано около 56000 с/х предприятий различных форм собственности.

Если посмотреть на земельные банки крупнейших агрохолдингов Украины, то виден потенциал их роста. Вырастет, видимо, и количество игроков, будут созданы новые холдинги. Такой рост может осуществляться за счет увеличения посевных площадей: в Украине пока еще очень значительное количество незанятой, необрабатываемой земли: около 2 млн га не имеют реального собственника, а еще 1,5–2 млн га с/х земель не обрабатываются. По другой статистике [10], из приблизительно 42 млн га пашни в Украине обрабатывается не больше 35 млн га. Также развитие холдингов может происходить за счет вытеснения мелких фермеров в условиях рыночной конкуренции. Весьма вероятна и консолидация мелких предприятий в более крупные. “По данным УКАБ, в период с июля 2010 года по июль 2011 года аграрные компании Украины увеличили земельный банк на

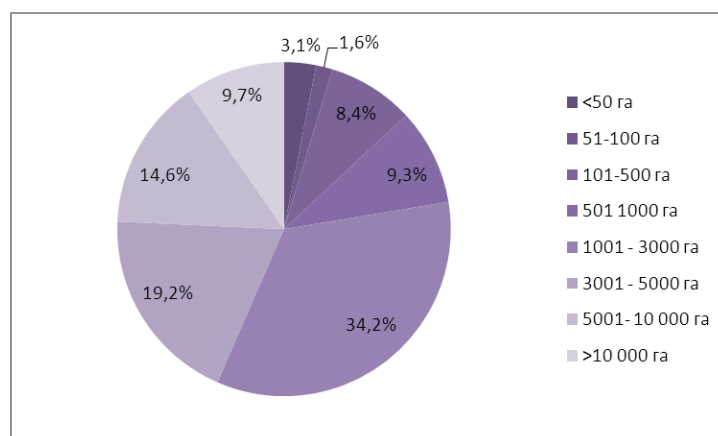


Рис. 1. Объем земельного банка украинских субъектов сельскохозяйственной деятельности (2009 г.)

Источник: Ready to feed the world / Agriculture in Ukraine. — Dragon Capital. — May 31, 2011. — P. 11

1 млн га... При этом увеличилось количество предприятий, в пользовании которых находится более 10 тыс. га” [4, 19].

Если отталкиваться от текущей нормативной оценки, стоимость земли сельскохозяйственного назначения в Украине составляет 62,5 млрд дол., обрабатываемой земли — 48,8 млрд дол. [8, 16]. После отмены моратория рыночные цены на землю могут быть, по одному из сценариев, существенно ниже, чем ее нормативная оценка. Причина — избыточное предложение и зависимость рынка от крупных агрохолдингов, которые выступают покупателями. В то же время, если право преимущественного выкупа арендуемых земельных участков отменяют, землепользователи будут заинтересованы приобрести свои участки как можно быстрее, что будет толкать цены вверх. В этом случае цены могут превысить текущую нормативную оценку приблизительно на 10–30 %, что эквивалентно 1700–2000 дол. за га [8, 16]. Аналитики инвестиционной компании Dragon Capital прогнозируют цены на землю после отмены моратория на уровне 30–50 % нормативной оценки — 1000–1500 дол. за га в среднем по Украине, в зависимости от региона, местной инфраструктуры и продаваемой площади [8, 16]. Исходя из этой оценки, чтобы выкупить весь собственный земельный банк, наименьшему из вышеуказанных агрохолдингов придется выложить 43 млн дол., крупнейшему — 432 млн дол. По прогнозам Минагропрода, с отменой моратория на продажу сельскохозяйственных земель уже в 2012 г. на продажу может быть выставлено 2,75 млн га распаханных земель (около 10 %) [6]. Существует, конечно, и вероятность (она достаточно высока), что юридическим лицам не будет разрешено владеть сельхозугодьями. Это повлечет за собой усложнения юридических схем, которые будут созданы в интересах конечного владельца земель.

В 1990 г. доля сельского хозяйства в украинском ВВП составляла порядка 24,4 %, а в 1999 г. эта цифра упала до 12,8 %. Без серьезной поддержки государства фермеры и хозяйства старого типа, образовавшиеся на базе колхозов, не сумели выйти на быстрый

рост производства. “Определенные позитивные сдвиги начались в 2000 году, когда на базе бывших колхозов стали создаваться предприятия рыночного типа... Появились крупные частные инвесторы... В 2000 году впервые за прошедшие десять лет увеличилось производство продукции сельского хозяйства — на 7,6 % относительно 1999 года, а производительность труда — на 4,8 %... в 2001-м валовая продукция сельского хозяйства увеличилась на 9,9 %, в том числе в аграрных предприятиях — на 19,9 %... Дальнейшее развитие сельского хозяйства стало возможным благодаря активному кредитованию. Например, в 2008 году по сравнению с 2000 годом кредитование аграрного сектора выросло более чем в сто раз” [4, 9]. Развитие агрохолдингов существенно изменило картину украинского АПК.

Развитие любой компании возможно при активном привлечении либо заемных ресурсов, либо прямых инвестиций. В Украине не создано условий для фермеров ни в обеспечении их банковским кредитованием, ни в создании льготного режима для инвесторов в существующие фермерские хозяйства. Из всех источников финансирования мелким фермерам доступны лишь дорогие банковские кредиты, что в условиях ценовых и погодных рисков, отсутствия у мелких хозяйств залогов, кроме будущего урожая, делает такие заимствования непривлекательными для финансовых учреждений. Украинские банки дают кредиты по процентным ставкам в два раза выше ставок западноевропейских и мировых финансовых организаций. Однако доступ к таким заемным средствам (международных организаций. — *Авт.*) для мелких компаний закрыт. Это одна из главных причин стагнации частных ферм в Украине. “Для получения кредитов от иностранных банков, международных организаций, размещение евробондов и выхода на IPO необходимо выполнение ряда требований, в том числе по составлению финансовой отчетности, которые для мелких и средних агрокомпаний зачастую просто невыполнимы” [4, 48].

Трудность привлечения заемных средств делает развитие мелких и средних ферм в

настоящий момент в Украине проблематичным. Многие крупные компании рассматривают мелкие лишь как площадку под расширение своего земельного банка. “Консолидация земель большим холдингом в целом имеет несколько преимуществ: минимизация издержек, экономия на себестоимости за счет масштабов деятельности, широкий опцион заемных средств, диверсификация рисков (погодных, страновых, экономических, ценовых), большие шансы на дальнейшее развитие..., государственная поддержка, квалифицированный менеджмент, высокий уровень стандартов” [8, 10]. Возможности привлечения заемных средств (зарубежные кредиты, выпуск облигаций, частное размещение акций на биржах) доступны только юридическим лицам — средним и большим компаниям.

“Если крупные агрохолдинги в состоянии решить эту проблему (потребность в финансовых ресурсах. — *Авт.*) с помощью выхода на внешние рынки заимствований, то мелкие и средние аграрные предприятия могут довольствоваться либо государственным финансированием, которое де-факто является недостаточным, либо использовать внутренние финансовые инструменты” [4, 46–47] (например, корпоративные облигации, кредиты). Государственное финансирование в Украине — источник непостоянный и рискованный, поэтому мелким предприятиям следует рассчитывать в первую очередь на самих себя. Государство предложило селу единый сельскохозяйственный налог со специальным режимом использования НДС, который производитель должен аккумулировать на специальном счете и тратить на обновление своей технической базы, на дальнейшую операционную деятельность. “Несмотря на наличие альтернативных инструментов внутреннего финансирования, большинство украинских аграриев предпочитают использовать кредиты, которые направляются как на пополнение оборотных средств, так и для дальнейшего развития” [4, 47–48].

Эффективное развитие, применение новейших технологий — основа конкурентоспособности. В сельскохозяйственном секторе

это не только расширение земельного банка, но и покупка новейшей техники, качественных удобрений, современного посадочного материала, строительство мощностей по хранению, перерабатывающих заводов для создания вертикально-интегрированного производства. Именно таким путем идут крупные сельскохозяйственные холдинги, выполняя роль локомотива аграрного сектора страны. Украина на данном этапе развития — экспортер сырья, а это неэффективный путь. Выращенное зерно лучше оставить для дальнейшей переработки: маслоэкстракционные заводы, мясомолочная промышленность, мукомольная отрасль и др. — создают добавочную стоимость украинской продукции. Но существуют и другие взгляды на суть и значение агрохолдингов для сельскохозяйственной отрасли: “Главным минусом функционирования агрохолдинга является снижение эффективности управления по мере увеличения активов, что в конечном итоге приводит к снижению эффективности бизнеса в целом” [2, 7]. Мы не согласны с такой позицией и данная публикация преимущественно имеет цель доказать обратную позицию, что крупные агрохолдинги — наиболее эффективная форма хозяйствования в Украине. Доказательства будут основываться на сравнительных характеристиках операционной и финансовой деятельности мелких и крупных хозяйств.

В силу отсутствия достоверной публичной информации, мало известно про финансовые и операционные показатели деятельности частных фермеров или мелких хозяйств. Количественно можно оценить размер их земельного банка, качество техники, возможно, урожайность. Другие важные показатели сельскохозяйственной деятельности попробуем определить косвенно и сравнить их с показателями больших украинских аграрных холдингов.

Один из основных нефинансовых показателей эффективности деятельности компании — урожайность. Он отображает и качество семян, и количество, качество и продуманность использования удобрений, оптимальность севооборотов, культуру земледелия.

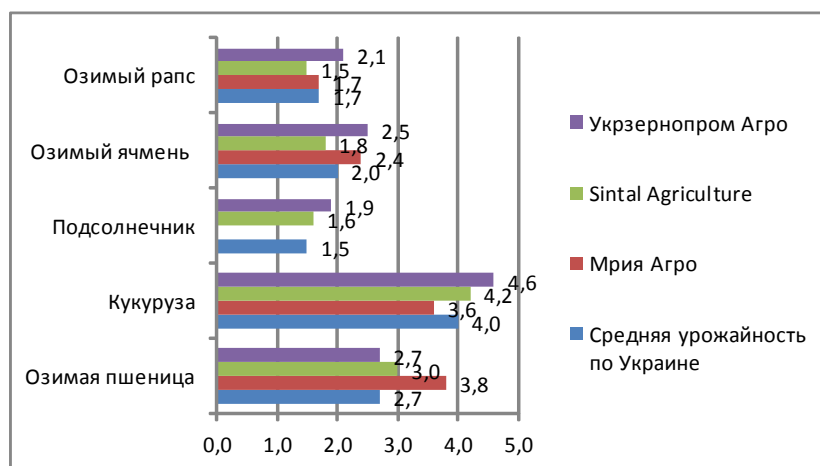


Рис. 2. Сравнительная урожайность по основным культурам (урожай 2010), т/га

Источник: данные компаний

Относительно рис. 2 следует добавить, что средний показатель по Украине значительно выше показателя по мелким частным фермам, поскольку учитывает показатели всех больших украинских компаний. 2010 г. был не самым удачным с точки зрения урожайности. А в 2011 г. одна из крупнейших агрокомпаний Украины, Мироновский хлебопродукт, установила общеевропейский рекорд урожайности кукурузы: 19 т/га [11].

“Отечественные агрохолдинги и крупные хозяйства показывают большую урожайность, чем мелкие и средние хозяйства, однако еще отстают по этому показателю от хозяйств Западной Европы” [4, 19]. Если посмотреть на количество вносимых удобрений, то в среднем по Украине в 2008 г. вносилось 32,8 кг на гектар [9]. Систематически и продуманно они вносятся лишь на 10–14 млн га, то есть на трети территорий. Это мизерный средний показатель, обусловленный очень малым количеством, вносимым мелкими фермами. Зачастую из-за отсутствия средств они просто передисковывают зерноотходы, солому на полях. Как следствие, средние показатели урожайности по Украине из года в год очень волатильны, ведь в значительной степени зависят от погодных условий. Крупные агрохолдинги могут частично компенсировать плохие погодные условия количеством удобрений и качеством семян. На-

пример, компания Укрзернопром Агро при выращивании озимой пшеницы вносит порядка 400 кг/га различных удобрений*.

“Дефицит рабочих рук негативно влияет на работу малоэффективных мелких хозяйств, которые не могут тратить достаточно средств на механизацию производства” [4, 19]. На урожайность и эффективность операционной деятельности влияет качество используемой техники. По данным отчета украинского агрохолдинга Sintal Agriculture, “благодаря применению техники, отвечающей всем требованиям современного сельского хозяйства, удалось значительно сократить парк сельскохозяйственной техники, используемой для выращивания зерновых культур. В дополнение к сокращению парка, можно отметить почти двукратное сокращение расхода топлива (использование ГСМ сократилось с 70 л/га до 25 л/га) и значительное увеличение урожайности культур. В некоторых хозяйствах урожайность пшеницы выросла с 2,7 тонн с га до 5 тонн с га” [12]. Сокращение расхода топлива приводит к повышению эффективности — в структуре себестоимости затраты на ГСМ — это 13–15 % [1, 25].

По подсчетам экспертов Академии аграрных наук, по причине отсутствия у большинства фермерских хозяйств современной

* Данные компании на 2011–2012 МГ.

техники “2 млн т Украина теряет во время проведения посевных работ и в 2 раза больше (до 4 млн т) — во время жатвы” [3].

Инвестиции в обновление и расширение парка техники и оборудования очень высоки. По данным компании Укрзернопром Агро [13], рыночная стоимость необходимой техники составляет около 500 долларов на 1 гектар. Все ведущие агрокомпании Украины активно инвестируют не только в лучшие образцы зарубежного сельхозмашиностроения, но и в техническую модернизацию: применяют GPS-навигацию для контроля за ходом посевных работ, обработкой земли, расходом топлива, качеством зерна, уборочной кампании и т. д. Все это оптимизирует производственные процессы. Также не стоит забывать, что крупные агрохолдинги, головные офисы которых находятся в крупных областных центрах, имеют возможность набирать более квалифицированный персонал, предлагать лучшие условия. Эффективность деятельности агрохолдингов также выше по причине того, что “крупные и средние хозяйства в большинстве случаев для повышения рентабельности производства зерновых и масличных культур предпочитают проводить мероприятия, направленные на повышение прибыли” [2, 62], а не на сокращение издержек, чему отдают предпочтение мелкие предприятия.

“С увеличением размера сельскохозяйственного предприятия увеличивается и себестоимость производства зерновых и масличных культур” [2, 54]. Данная позиция, изложенная в работе “Портрет агропроизводителя Украины”, опровергается рис. 3 и другими сравнениями операционной деятельности агрокомпаний Украины.

Агрохолдингам доступны различные варианты продаж и страхования рисков падения цен на свою продукцию. Чтобы выгодно сбывать продукцию, необходимо иметь собственные мощности по хранению, что позволяет дожидаться более выгодной конъюнктуры рынка без потери качества зерна и заниматься трейдингом, то есть скупать у тех же фермеров урожай сразу после уборки и продавать на пике цен. Все больше крупных украинских компаний-производителей зерновых инвестируют в строительство элеваторов. Среди крупных украинских производителей, которые имеют большое количество мощностей по хранению зерновых: Кернел, Нибулон, Гленкор, Райз. Помимо возможностей придержать собственный урожай и перепродавать чужой, крупные холдинги также имеют возможность страховать свои риски, связанные с падением цен. Речь идет о форвардных контрактах на продажу урожая по ранее установленной цене или о торговле

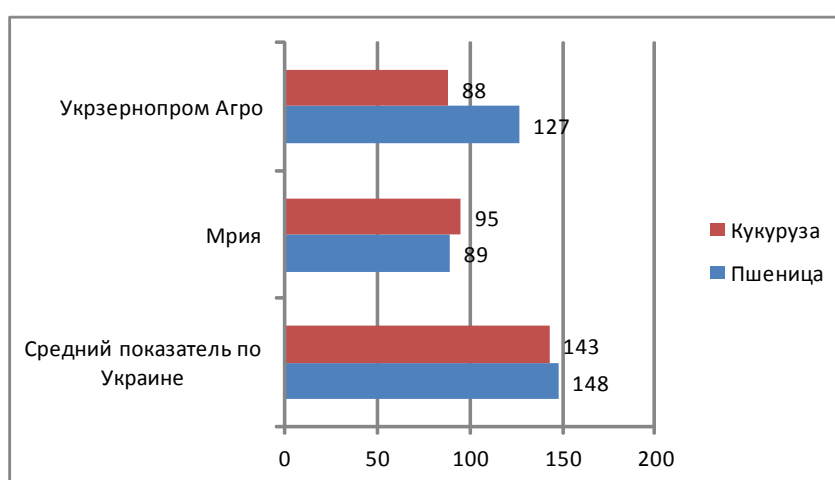


Рис. 3. Сравнительная стоимость производства культур, дол./т (2010)

Источник: данные компаний

фьючерсными контрактами и опционами на них на товарных биржах. Часто при заключении форвардных контрактов агрокомпании получают предоплату, что снижает потребности в заемном оборотном капитале. По форвардным контрактам трейдеры готовы работать только с крупными, надежными производителями с хорошей репутацией, что демонстрирует рис. 4. Средние и большие компании 75 % продукции продают по предварительно заключенным контрактам, что, в свою очередь, означает предоплату 50 % или 100 % и возможность продавать продукцию в иностранной валюте. Предоплата позволяет компаниям планировать цены, уровень доходов, снизить кредитную загрузку, правильно планировать и распределять оборотные средства. У мелких производителей продавать продукцию с предоплатой возможностей практически нет.

Иностранные инвестиции в украинский АПК — это в первую очередь инвестиции в средние и большие аграрные компании. В поисках оборотных средств украинские агрохолдинги продолжают выходить на рынки капитала — с частным, первичным или вторичным размещением, а также привлекать долговое финансирование. “Первое IPO среди украинских компаний провел именно представитель агросектора” [4, 9]. В 2005 г. на альтернативной площадке Лондонской фондовой биржи (AIM) разместились компания

молочной отрасли — “Укрпродукт”. Следом разместилась “Астарта” (Варшавская фондовая биржа). “С тех пор наибольшее количество публичных украинских компаний сосредоточилось именно в агросекторе” [4, 9]. Согласно оценке компании Dragon Capital в 2010 г. общий объем инвестиционно-банковских сделок в украинском агросекторе составил 618 млн дол., при том, что 289 млн дол. привлеченного капитала пришлось на две компании, которые провели транзакции практически одновременно. В конце апреля 2010 г. крупнейший отечественный производитель яиц — компания “Авангард” привлекла 208 млн дол. через IPO (продажа 21,7 % акций на Лондонской бирже). В то же время на Варшавскую биржу с SPO (вторичное публичное размещение. — *Авт.*) вышел Kernel Holding, ведущий производитель подсолнечного масла в Украине. За 6,25 % акций компании инвесторы согласились заплатить 81 млн дол. Еще один представитель отечественного агросектора — “Мироновский Хлебопродукт” в прошлом году также осуществил SPO (на Лондонской бирже), в ходе которого привлек 190 млн дол.” [8, 63]. В июле 2011 г. украинский холдинг “Укрлендфарминг” привлек у Deutsche Bank AG и Сбербанк РФ пятилетний синдицированный кредит в размере 600 млн дол. под ставку Libor + 8 %. Это крупнейшая сделка по привлечению капитала украинской аграрной компанией. “В укра-



Рис. 4. Каналы реализации продукции по размерам компаний

Взято с: АПК-Информ / Портрет агропроизводителя Украины. — Исследование. — 2011

инских банках ставка зачастую выше в два раза (то есть Libor + 12 %. — *Авт.*)” [4, 48]. Однако в силу ряда негативных факторов “в течение июля-августа текущего (2011) года капитализация 14 украинских агропромышленных компаний, которые котируются на международных фондовых биржах, уменьшилась на 1,4 млрд дол.” [4, 20]. Инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве Украины в 2010 г. составили лишь 40 млн дол., для сравнения, в Бразилии — более 20 млрд дол.

Рис. 5 подтверждает положение о том, что мелкие производители могут полагаться только на свои силы, а если и используют заемные средства, то в виде кредитов украинских банков с высокими процентными ставками.

На рынке M&A заметной сделкой была покупка Kernel Holding сразу двух отечественных компаний — масличного холдинга “Олсидз” с показателем EV (Enterprise Value) — 230 млн дол. (минус долг) и четвертого по величине производителя сахара “Укррос”, с EV — 147 млн дол. (минус долг).

На данном этапе развития АПК Украины, практически во всех его отраслях лидирующие позиции занимают именно крупные агрохолдинги. Исключение составляет мясное и молочное производство (КРС), а также

производство некоторых овощей: картофеля, бахчевых культур и других овощей, — в общей доле их производства крупные компании пока не играют доминирующую роль. Но и это вопрос времени и инвестиций. Динамика прослеживается уже сейчас. Из года в год соотношение мяса и молока, выработанного частными хозяйствами и крупными компаниями, меняется в пользу крупнотоварного производства.

Разумеется, государство должно существенно увеличить свою роль в поддержке фермеров и мелкотоварного производства. В отсутствии такой поддержки агрохолдинги — это пока наиболее эффективный путь для украинского АПК. При этом “развитие крупнейших игроков АПК сдерживается введением экспортных пошлин на основные зерновые культуры и невозмещением НДС, что негативно сказывается на финансовых результатах их работы” [4, 20]. Все же, только они в настоящий момент по совокупности факторов — доступу к капиталу, инвестициям в современную технику, применению новых агротехнологий, широкому использованию удобрений и СЗР, подбору высокопрофессиональных кадров, ведению финансовой отчетности по международным принципам, — способны вывести украинский АПК на мировой уровень.



Рис. 5. Источники финансирования мелких, средних и крупных предприятий

Взято с: АПК-Информ / Портрет агропроизводителя Украины. — Исследование. — 2011



Литература

1. АПК-Информ // № 44 (779) от 7 ноября 2011.
2. АПК-Информ // Портрет агропроизводителя Украины. Исследование. — Ноябрь, 2011. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.apk-inform.com/ru/consulting/portrait_ukr
3. Закревский Н. Мировой рынок зерна — за Украиной? // Обозреватель. — 30 августа, 2011. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://finance.obozrevatel.com/ekonomy/mirovoj-rezerv-zerna-za-ukrainoj.htm>
4. Инвест-Газета // Топ-100. Рейтинг лучших компаний Украины. — № 3. 2011. — Октябрь. — 96 с.
5. Роджерс Д. Товарные биржи: Самые горячие рынки в мире. — М.: Олимп-Бизнес, 2010. — 256 с.
6. Сколотяный Ю. Самый стратегический ресурс // Зеркало недели. — 22 июля, 2011. — № 27. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://zn.ua/articles/84945>
7. Fastovets Konstantin. Ukrainian agriculture Outlook for 2011 // Report. — Renaissance Capital. — February 2011. — 54 p.
8. Levchenko T. Ready to feed the world // Agriculture in Ukraine. — Dragon Capital. — May 31, 2011. — 134 p.
9. Количество вносимых удобрений на гектар земли // База данных Всемирного Банка. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/AG.CON.FERT.ZS>
10. Украина: сколько стоит гектар земли // 16.07.2011. — [Электронный ресурс]. — Агентство "Деловой Мир". — Режим доступа: <http://ukrbuid.dp.ua/2011/07/16/ukraina-skolko-stoit-gektar-zemli.html>
11. Агрокомпания Мироновский Хлебопродукт. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.mhp.com.ua/ru/node/1222/>
12. Агрокомпания Синтал. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.sintalagriculture.com/about-strategy>
13. Агрокомпания Укрзернопром Агро. — [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.uzp-agro.com.ua/ru/agri/tech>

В аграрном секторе Украины после обретения независимости прослеживается тенденция развития крупных, вертикально-интегрированных агрохолдингов. Именно агрохолдинги должны стать ведущими игроками сельскохозяйственного рынка Украины в силу большей эффективности операционной и финансовой деятельности по сравнению с мелкими фермерствами. Также именно агрохолдингам доступны международные рынки капитала, позволяющие интенсивно развивать производство.

В аграрному секторі України, з часів здобуття незалежності, прослідковується тенденція розвитку великих, вертикально-інтегрованих агрохолдингів. Саме агрохолдинги мають стати провідними гравцями сільськогосподарського ринку України в силу більшої ефективності операційної та фінансової діяльності порівняно з дрібними фермерствами. Також саме агрохолдингам доступні міжнародні ринки капіталу, що дають можливість інтенсивно розвивати виробництво.

In Ukrainian agricultural sector there is a current trend of large, vertically integrated holdings development. Agricultural holdings should be the key players on Ukrainian agricultural market because of the highest efficiency of operational and financial indicators as compared to small farmers. Also only agricultural holdings are able to become players on international capital markets, that allows them to develop their production effectively.

Надійшла 24 січня 2012 р.

**ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ НИЗЬКОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 2(33), с. 191–196

Сучасний стан економіки України має характерну проблематику: необхідність модернізації основних фондів, недостатність інвестиційних потоків, проблеми кредитування реального сектору економіки, неефективність зовнішньоекономічної політики. Визначення підходів до ефективного вирішення проблем становить теоретичний та практичний інтерес.

Формування і реалізація економічної політики в Україні спрямована на забезпечення довгострокового, стійкого розвитку українського суспільства як органічної складової глобальних процесів сучасної цивілізації, передбачає врахування тенденцій і зміни механізмів розвитку світового співтовариства, визначення методологічного підходу до розробки стратегії, методичних основ соціального проектування і методів соціального управління в сучасних умовах.

Сучасний стан економіки характеризується кризовим явищем. Основні проблеми, з якими стикається національне виробництво, це:

- обтяження податками та зборами;
- зростання тіньового сектору;
- переважання сировини в експорті та готової продукції в імпорті;
- інфляція;
- низький рівень інвестицій в інновації.

Перспективи подальшого функціонування національного товаровиробництва залежать від методів управління та рівня захищеності з боку держави [1].

Як зазначає Н. Яценко: «Власне виробництво забезпечує лише 2/3 товарних ресурсів країни з промислової продукції, решта завозиться з-за кордону. В країні спостерігається дефіцит торговельного балансу, а валовий зовнішній борг України виражений як відсо-

ток до експорту товарів і послуг, зріс з 74,2 % у 2004 р. до 120,6 % у 2008 р. [2].

Перевага матеріально- і енергосировинної продукції низького рівня переробки в експорті та високотехнологічна продукція поглибленої переробки і товарів кінцевого споживання в імпорті призводить до зниження коефіцієнта покриття імпорту експортом в Україні з 1,126 у 2004 р. до 0,8 у 2008 р. [1; 2].

Наслідки кризи 2008 р. відчуло майже все виробництво в Україні. Втрати машинобудівної галузі становлять 52,2 % порівняно з минулим періодом, металургічної галузі — 39,0 %, хімічної та нафтохімічної промисловості — 31,9 %.

Вплив зниження обсягів виробництва відчули суміжні галузі. Наприклад, спостерігається зниження обсягів роботи підприємств транспорту на 30 % у 2009 р. ніж за відповідний період попереднього року. Дефіцит ліквідності призвів до зменшення обсягів будівельних робіт у всіх регіонах та за всіма основними видами будівельної діяльності, що в січні–серпні 2009 р. в цілому становило 53,6 % до обсягів відповідного періоду попереднього року [3].

На виробництві України накопичилася критична кількість проблем, передусім це пов'язано з моральним і технічним зношенням основних фондів. Експерти енергетичних програм зазначають, що на підприємствах

теплової генерації України 70 % основних фондів, які перевищують межі фізичного зношення. З зазначеного вище зрозуміло, що необхідно вкладати кошти в продовження ресурсу та модернізацію енергоблоків, а отже потрібні інвестиції, аби підприємства теплової генерації України відповідали європейським екологічним стандартам. Підприємствам потрібні стратегічні інвестори, з допомогою яких буде проведена докорінна модернізація галузі [4].

Процес реструктуризації не є негативним явищем. В постсоціалістичних країнах збереглась значна частка підприємств, які були і є неефективними і непривабливими для інвесторів через те, що зазвичай за нерентабельним виробництвом за підприємством тягнеться і велика дебіторська заборгованість, яку потрібно сплатити.

ФДМУ здійснив продаж 100 % пакета акцій ПАТ “Новогорлівський машинобудівний завод”. Згідно з угодою інвестор зобов'язаний здійснити такі дії:

- погасити кредиторську заборгованість підприємства у розмірі 13,62 млн грн;
- не допустити появи нової простроченої заборгованості підприємства по платежах до бюджетів усіх рівнів та соціальних платежах;
- внести інвестиції у розмірі 2,4 млн грн протягом 5-ти років для забезпечення приросту виробничих потужностей за рахунок заходів щодо технічного переозброєння, реконструкції виробництва, розширення діючих і побудови нових об'єктів;
- не допустити звільнення працівників підприємства за ініціативи покупця та ін. [5].

Ще одна проблема, з якою стикається виробництво в Україні, — це необхідність модернізації. Закон України “Про інноваційну діяльність” визначає останню як діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів науково-дослідних розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. У свою чергу, “інновації є новостворенням”, застосованими і (або) вдосконаленими конкуренто-

спроможними технологіями, продукцією або послугами, а також організаційно-технічним рішенням виробничо-адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери [6, 7].

Зношеність основних фондів у багатьох галузях досягла критичного рівня і не компенсується новими капіталовкладеннями, що призводить до технологічного відставання. До того, ж на тлі значного спаду виробництва відбуваються негативні структурні зміни. Технології, які залишилися з часів СРСР, майже вичерпано, відновлювальні ресурси необхідної якості відсутні. Для реалізації стратегії економічного розвитку України доцільно відмітити, що саме спільне фінансування у виробничо-господарських структурах визначається потребою у новітніх науково-обґрунтованих методах антикризового управління економічним процесом і є актуальним дослідження проблематики фінансового забезпечення інноваційних перетворень [8].

Здійснений нами моніторинг присутності України на престижних заходах світового значення, на яких відбувається презентація нанотехнологій та новітніх розробок, втілених у надсучасні зразки продукції свідчить, що нині Україна майже втратила потенціал для розвитку макротехнологій і не належить до передових країн на ринку технологій. Насамперед це стосується створення авіакосмічних технологій, ядерної енергетики, енергетичного машинобудування, спеціальної металургії космічної техніки. Щодо експорту технологій, то найбільшу частку в ньому становить продукція середніх технологій низького рівня — 55 %, низьких технологій — 20 %, частка продукції середніх технологій сягає 18 %, а високих — близько 5 %.

С. М. Чистов та Т. Ф. Никифоров заявляють, що в країні діє так звана сформована адаптивна модель перехідної економіки, негативні властивості якої створюють інституціональну пастку, яка вбудована в інституціональну структуру трансформаційної економіки і перешкоджає її розвитку, в тому числі інноваційному [7].

Проте, вважаємо, що справжнім бар'єром до якісного економічного зростання є не лише відсутність відповідного інституційного режиму. Технологічні зміни на тлі впровадження базових інфраструктурних технологічних інновацій безпосередньо пов'язані з виробництвом нових наукомістких інвестиційних товарів, які вимагають значних цілеспрямованих інноваційних капітальних затрат. Тому за низького рівня інноваційного інвестування Україна втрачає потенційні можливості для динамічного розвитку, навіть маючи сучасні науково- та проектно-конструкторські розробки власної науково-технологічної сфери. Аналізуючи Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" зазначаємо, що обсяги бюджетного фінансування науки мають становити не менш ніж 1,7 % ВВП. Однак у нашій країні з кожним роком спостерігається зниження питомої ваги бюджетних асигнувань на наукові дослідження, а саме: 2002 р. 424,9 млн грн — це 1,11 % ВВП; у 2003 р., відповідно, 491,2 млн грн та 1,24 %; у 2004 р. 629,7 млн грн та 1,19 %; 2005 р. 902,1 млн грн та 1,09 %; 2006 р. 1141,0 млн грн та 0,98 %; 2007 р. 1504,0 млн грн та 0,93 %; у 2008 р. 1927,4 млн грн та 0,90 % [9].

Також широко діють пільги, які існують для підприємств, що впроваджують пропозиції науково-технічного прогресу.

У 2007 р. хімічна і нафтохімічна галузі придбали за межами України 32 % нових технологій, галузь металургійного виробництва — 18,4 %; машинобудування — 35,6 % [10].

А. І. Сільченко у своїй праці "Державна інноваційна політика в умовах формування інноваційної моделі розвитку" зазначає, що за 2001–2007 рр. кошти іноземних замовлень у структурі джерел фінансування наукових і науково-технічних робіт становили майже 6,3 млрд грн, або 23 % від загального обсягу фінансування. Іноземні замовники 90 % своїх коштів спрямовують у технічні науки, галузевий сектор й інститути, що підпорядковані передусім Мінпромполітики. З одного боку, іноземне замовлення підтримує українську науку, зокрема галузеву, і тим самим націо-

нальне виробництво в Україні, а з другого — країна в особі розробників втрачає авторські права та домінуючу частку доданої вартості, створеної інтелектуальної власності. Економіка країни втрачає ринковий сегмент реалізації інноваційної продукції й інноваційну чутливість у формуванні національної інноваційної стратегії. Відсутність достатніх матеріальних ресурсів для збереження потенціалу науки та її досягнень, отриманих у попередні роки, зростання імпорту технологій призводить до зменшення зацікавленості підприємців у підтримці виконавців вітчизняних наукових досліджень та у використанні українських інноваційних технологій. Також А. І. Сільченко підмічає, що п'ята частина наукового потенціалу України працює на зарубіжні замовлення [11].

В галузі технічних наук ця частка у 2007 р. становила 24,6 %, у секторі галузевої науки — 27,2 %, в інститутах Міністерства промислової політики — 41,4 %. Тобто, це той самий сегмент науки, який мав би більш плідно сприяти технологічній модернізації вітчизняної промисловості.

Одним із винятків можна назвати Новокраматорський машинобудівний завод (НКМЗ), якому вдалося модернізувати виробництво і впровадити систему стратегічного управління. Нині НКМЗ — лідер важкого машинобудування в СНД, вироблене ним обладнання задіяне у більш ніж 50 країнах світу, в тому числі в США, Японії, Німеччині, Франції, Італії, Росії [12].

Основною проблемою, що стримує розвиток інноваційного потенціалу підприємств, за даними Всесвітнього економічного форуму, є незначна здатність адаптувати нові технології до залучення прямих іноземних інвестицій, низька якість суспільних інститутів, проблема у сфері контрактів і закону та високий рівень індикатора з корупції у зв'язку з міжнародною діяльністю підприємств. Основою досліджень провідних економістів України, що стосуються розв'язання проблем у національному виробництві, є пошук поліпшення інвестиційного клімату. Разом з тим найпоширенішим є підхід до розгляду України як реципієнта іноземного капіталу.

Згідно з дослідженнями Г. Харламової, якщо для розвинених країн економічному розвитку сприяє приплив прямого іноземного капіталу, то для країн з перехідною економікою вплив прямих іноземних інвестицій є недостатнім для зростання ВВП та ефективного розвитку національного виробництва. В окремих дослідженнях стверджується міцний зв'язок між ППІ та ВВП, промисловим виробництвом, роздрібним товарообігом і доходами населення на основі аналізу коефіцієнта кореляції між зазначеними показниками. Проте, такий висновок, на нашу думку, не зовсім адекватний, оскільки не враховує можливість відсутності взаємної причинності між показниками [13].

Як зазначає О. Є. Медведкіна, у галузевому розрізі найперспективнішими для інвестування є й залишається сектор послуг. Більшість галузей економіки, які найбільш чутливі до бізнес-циклів (автомобілебудування, хімічна промисловість, металургія), відчувають істотну нестачу інвестицій з боку стратегічних інвесторів. За даними UNSTAD, хоча в Україні і спостерігається зниження темпів надходження іноземних інвестицій у зв'язку з падінням експорту та кризою внутрішньої фінансової системи, вона все одно залишається в переліку 30-ти країн, перспективних для залучення капіталу. Найпривабливішими факторами для інвестування є розмір внутрішнього ринку (17 %), темпи зростання ринку (+16 %), наявність постачальників і партнерів (10 %), доступ до міжнародних та регіональних ринків (10 %), стабільність інвестиційного клімату (8 %), наявність висококваліфікованої робочої сили (8 %), рівень інфраструктури (6 %), дешева робоча сила (5 %) [14].

Важливим фактором у розвитку виробництва є також державна інвестиційна діяльність. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України спільно з Кабінетом Міністрів України розробило “Державну програму розвитку внутрішнього виробництва” (перший етап 2012–2015 рр.). Метою цієї програми є поєднання макроекономічних інструментів з ефективною промисловою і аграрною політикою аби модернізувати ви-

робництво, стимулювати швидке освоєння сучасних перспективних технологій і технологій майбутнього. Розробники програми зазначають, що від розвитку внутрішнього попиту, який має задовольнити вітчизняна промисловість, залежить стійкість України перед світовими кризами. Програма передбачає злиття макроекономічних регуляторів з ефективною промисловою та аграрною політикою. Підтримка високотехнологічних підприємств визначена як пріоритетна у діяльності Міністерства промислової політики України [15].

Український уряд ставить собі за мету активізувати процеси імпортозаміщення. Адже спостерігається висока залежність української економіки від імпорту енергоносіїв. Велику частку імпорту також становлять машини, устаткування механізмів і транспортних засобів, обсяг яких становив у 2010 р. 12,7 млрд дол. (майже 21 %), та імпорт хімічної продукції обсягом 10,1 млрд дол. (16,7 %). Внаслідок цього спостерігається негативний вплив на зовнішньоторговельний баланс країни. Українська промисловість виявилася неспроможною відвоювати втрачені ринки електричних машин і устаткування (обсяг імпорту – 3,6 млрд дол.).

В Україні функціонує ряд цільових програм, які направлені на становлення та розвиток виробництва. У галузі машинобудування виконується 22 програми. Згідно з Постановою Кабінету Міністрів України № 1100 від 17.07.2003 у період з 2003 до 2007 рр. працювала програма підтримки підприємства ЗАТ “Львівський автобусний завод”, продукція якого входить до переліку конкурентоспроможної частково завдяки тому, що виготовляється на основі імпортованих технологій [16].

Недостатньо розвиненим в Україні є кредитування підприємств. Кредитні ресурси з відсотковою ставкою 18–20 % річних надаються переважно за рахунок приватних кредитних установ і кредитних ліній міжнародних фінансових організацій. Кредитні пропозиції банків є не вигідними для виробництва, тому що пропонуються переважно короткострокові кредити (для прикладу, про-

позиція Приватбанку в Україні) під 24 % річних і максимальною сумою кредиту 200000 гривень. Якщо підприємство планує збільшення виробничих потужностей і має потребу в придбанні устаткування, спеціальної техніки чи бажає оновити обладнання, банки України пропонують кредитні пропозиції покупки обладнання в кредит, але в банку зазначають, що максимальний термін такого кредиту від 3-х до 5-ти років, а відсоткова ставка становить 17 % та умови її встановлення залежать від фінансового стану підприємства. Але варто зазначити, що навіть при отриманні такого кредиту сума, яку надає банк, становить 60–75 % від вартості обладнання (відсоткова ставка нараховується від повної його вартості), решта є так званим обов'язковим внеском позичальника [17].

Робимо висновок, що вітчизняні банки неохоче здійснюють кредитування реального сектору економіки через обмежені можливості використання кредитних важелів впливу на виробництво. Аналіз кредитної діяльності комерційних банків України показує, що кредити для інноваційної діяльності надаються в 15 % випадків, решта ж, це кредити для поточної діяльності підприємств.

Економіка України залишається експортно орієнтованою з недостатньо розвиненим внутрішнім ринком. Тому під час світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. негативні зміни кон'юнктури на зовнішніх ринках мали особливо руйнівні наслідки для національної економіки. Ми вже відмічали у нашому дослідженні про скорочення обсягу виробництва в Україні у період кризи. Внаслідок чого збереглося від'ємне сальдо торгівлі товарами (за січень-вересень 2009 р. становило 4092,2 млн дол. США).

За таких умов зовнішньо-торговельна безпека полягає у спроможності держави протистояти впливу зовнішніх загроз у міжнародній торгівлі та мінімізуванні заподіяних ними збитків. Потрібно активно брати участь у світовому поділі праці для створення сприятливих умов розвитку експортного потенціалу і раціоналізації імпорту, забезпечувати відповідність зовнішньо-торговельної діяльності національним економічним інтересам.

Товарна структура експорту України свідчить про нездатність подолати диспропорції економіки (домінують металопродукція, мінеральні продукти, хімія.) Участь нашої країни у міжнародній кооперації є обмеженою.

Експортна політика в Україні сильно відрізняється від політики, яку проводять у себе інші європейські країни. Варто зазначити, що впродовж останніх років у нашій країні активно використовується пряме субсидування. Непряме також має місце відносно тих галузей промисловості, які не є пріоритетними. Проблемою є те, що підтримку отримують підприємства високотехнологічних виробництв, тоді як галузям п'ятого і шостого укладу (це переважно машинобудівні підприємства) приділяється надто мало уваги. Вступ України до СОТ став передумовою для відмови використання ряду субсидій для виробників-експортерів. Це спричинило зниження конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробництва. У структурі українського імпорту товарів частка країн СОТ підвищилася з 47,5 % у 2004 р. до 60,8 % у 2008 р., що призвело до зростання від'ємного сальдо. Найбільше зростання імпорту спостерігається у країнах СОТ азіатського і європейського регіонів, натомість з України скоротилися експортні поставки майже до всіх держав СОТ [18].

Отже, узагальнюючи результати проведеного нами дослідження, можемо сформулювати такі висновки. По-перше, сучасний стан виробництва в Україні є незадовільним. Спостерігається низький відсоток власного виробництва та, аналізуючи тенденцію перерозподілу випуску товарів і послуг між галузями, ми стверджуємо, що лідерами є галузі, які надають послуги. По-друге, в багатьох галузях досягла критичного рівня проблема зношеності основних фондів, внаслідок чого існує бар'єр у виробництві нових конкурентоспроможних товарів, виробництво яких вимагає значних цілеспрямованих інноваційних капітальних затрат. По-третє, основними інвесторами в промисловість України є самі підприємства, їх частка становить 80–85 % власних коштів, адже більшість інвесторів надає перевагу переробці сировини та скла-

дальним операціям — це капіталовкладення, які швидко окуповуються. По-четверте, мляві економічні реформи у докризовий період не принесли бажаних результатів. Спад виробництва, що відбувається в Україні майже в усіх галузях, призводить до втрати традиційних ринків збуту українських товарів без завоювання нових ніш на світовому ринку поряд з намаганням будувати відкриту ринкову економіку, і продовжує загрожувати втратою перспектив економічного розвитку України.



Література

1. Круш П. В. Національна економіка: регіональний та муніципальний рівень: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2011. — 320 с.
2. Барабашук О. К. До проблеми захисту вітчизняного товаровиробника // Галицькі контракти, 2003. — № 25. — С. 26–28.
3. Яценко Н. Економіка України 1999–2008 рр.: втрачене десятиліття // Газета “Дзеркало тижня”, 2009. — № 51.
4. В Україні енергетику повинні прийти інвестори // Офіц. веб-сайт агентства УНІАН. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/102281>
5. Офіційний веб-сайт Фонду державного майна України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/ukr/>
6. Закон України “Про інноваційну діяльність”. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
7. Чистов С. М. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К.: КНЕУ, 2005. — 316 с.
8. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / За заг. ред. В. М. Гейця. — К.: НВЦ НБУВ, 2009. — 688 с.
9. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua>
11. Сільченко А. І. Державна інноваційна політика в умовах формування інноваційної моделі розвитку // Вісн. Бердянськ. ун-ту менеджменту і бізнесу. — 2010. — № 1(9). — С. 31–36.
12. Імпортозаміщення — альтернативи немає // Офіц. веб-сайт агентства УНІАН. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/103212>
13. Харламова Г. О. Вплив інвестицій на економічне зростання // Фінанси України. — 2005. — № 3. — С. 57–64.
14. Медведкіна О. Є. Трансформація національного банківського сектору України в умовах посткризової безпеки // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. — 2011. — № 3. — С. 24–29.
15. Кабінет Міністрів України схвалив Державну програму розвитку внутрішнього виробництва // Офіц. веб-портал органів виконавчої влади. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=244525800&cat_id=244274130
16. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Інвестиційної програми виробництва вантажних автомобілів, автобусів, комплектуючих виробів і запасних частин до них закритим акціонерним товариством “Львівський автомобільний завод” № 1100 від 17 липня 2003 р. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/law2/main.cgi?nreg=1100-2003-%EF&pass=4/UMfPEGznhh9Ju.ZiLc9zx9Hl4gls80msh8le6>
17. Василенко Ю. Агресивний імпорт — удар по українському виробникові // Уряд. кур’єр. — 2011. — № 205.
18. Остапенко Т. Вплив експорто-орієнтованих та імпортозаміщуючих галузей на зростання економіки України // Економіка, фінанси, право. — 2009. — № 10. — С. 14–15.

Дослідження окремих макропоказників дає підстави стверджувати, що деформація структури економіки України зумовлена порушенням основних пропорцій відтворення, що знаходить підтвердження в ході аналізу результатів діяльності виробництва в Україні.

Исследование отдельных макропоказателей дает основания утверждать, что деформация структуры экономики Украины предопределена нарушением основных воспроизводимых пропорций, что находит подтверждение в ходе анализа результатов деятельности производства в Украине.

Research of separate indexes of macroeconomics shows that deformation of structure of economy of Ukraine is predefined violation of the basic reproduced proportions, which finds confirmation during the analysis of results of activity of production in Ukraine.

Надійшла 21 лютого 2012 р.

ФУНКЦІЯ КОНТРОЛЮ У РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ

Наукові праці МАУП, 2012, вип. 2(33), с. 197–202

Проблема формування ефективної системи управління підприємствами нерозривно пов'язана з проведенням фундаментальних науково-економічних досліджень такого фактора розвитку та оптимізації діяльності підприємств, як контрольна діяльність.

Саме завдяки сучасним системам і методам контролю на підприємствах стає можливим не лише уникати різноманітних дисфункцій, які виникають у процесі розвитку підприємства, а й здійснювати постійний моніторинг за станом усіх елементів та всіх процесів, що виникають у ході діяльності того чи іншого підприємства. Актуальність звернення до цієї теми зумовлюється кількома причинами. По-перше, не можна не звернути увагу на те, що наразі в економічній теорії точаться дискусії не лише щодо окремих елементів системи контролю як складової управління підприємствами, а й щодо самого цього поняття та його змісту. Звісно, що, власне, у науковому сенсі така ситуація є цілком нормальною, адже розмаїття наукових поглядів та підходів лише підтверджує значущість тієї чи іншої теми. Утім, слід наголосити, що наразі завданням економічної науки є не стільки розробка теорії контрольної діяльності, скільки побудова на її основі комплексної моделі організації управління підприємством, яка здатна служити основою успішного розвитку не просто окремих секторів виробництва, а й економіки України в цілому. По-друге, виняткової актуальності дослідженню контролю та контрольної діяльності на підприємстві додає те, що запровадження нових моделей управління підприємствами, які виявили свою ефективність у зарубіжній практиці, має відбуватись в Укра-

їні не тільки із врахуванням вітчизняних реалій економіки та розвитку підприємств, а й з розробкою спеціальної системи заходів щодо адаптації найважливіших елементів діяльності у сфері управління підприємствами до об'єктивної ситуації, що нині спостерігається в Україні. Одним із найважливіших елементів такої управлінської діяльності на підприємстві є контроль, що зумовлює теоретичну і практичну актуалізацію цієї теми.

Таким чином, ставлячи на меті проведення комплексного аналізу ролі функції контролю у розвитку сучасного підприємства, ми маємо вирішити такі завдання: а) охарактеризувати основні теоретико-методологічні підходи до визначення поняття контролю на підприємстві; б) дослідити види та етапи контрольної діяльності; в) виявити визначальні властивості контрольної діяльності, які засвідчують її роль у загальному процесі управління підприємством.

Наразі навряд чи потребує доведення положення про те, що як управлінню підприємством у цілому, так і в розрізі його елементів, властива функція контролю [1, 6]. Утім, говорячи про стан наукового забезпечення і розвиток теорії контролю, необхідно визнати, що одним із найсерйозніших недоліків є відсутність єдності у визначенні ряду теоретичних питань і понять. У наукових дослідженнях з обліку і контролю представлено різні підходи до розуміння не лише окремих

термінів, а й їх змісту, класифікаційних ознак, а також сутності контролю та його значущості в системі управління підприємством. У радянський період розвитку економіки контроль розглядався як складова системи державного фінансового контролю, який мав чітке централізоване підпорядкування і здійснювався на користь усієї держави, що спричинило його знеособленість. Внаслідок чого, у розумінні сутності контролю і його об'єктів за радянських часів спостерігалася загальна розпливчастість формулювання понять і термінів, нечіткість викладу. Однак, незважаючи на значну кількість робіт щодо розвитку підприємств, які з'явилися останнім часом в Україні та за її межами, можна спостерігати значний плюралізм думок, що лише підтверджує складність і багатогранність проблеми сутності і розуміння як контролю, так і його ролі у розвитку сучасного підприємства.

Поява контролю в суспільстві та визначення його місця серед інших видів контролю обумовлено соціально-історичними передумовами, до яких належать роздержавлення власності та поява її недержавних форм, звідси виникнення різних інтересів учасників ринку і на цій основі формування різних видів контролю (державний фінансово-господарський контроль, внутрішній контроль, аудит). Отже, місце контролю на підприємстві в системі господарського контролю розглядається як самостійний напрям, що відокремився в теорії контролю, який може бути витлумачений у кількох пізнавальних вимірах, і якому притаманні відповідні елементи теоретичної системи. Відсутність або слабка організація контролю на підприємстві є однією з причин зниження прибутковості та появи збиткових підприємств. Розглядаючи підприємство як підсистему в системі господарського контролю в цілому, стає очевидним, що контроль, здійснюваний усередині цієї підсистеми, буде визначатися як внутрішній. Відповідно об'єкти, суб'єкти й процес контролю будуть формуватися виходячи з цілей підсистеми та концентруватися у її середині. Такий контроль відносно підприємства буде внутріш-

нім. Поняття “внутрішній контроль” в економічній літературі розглядається недостатньо, при цьому автори по-різному тлумачать його в частині поняття як економічної категорії, типології видів і об'єктів.

Зазначену палітру думок, яка розглядає під різними кутами зміст внутрішнього контролю, І. Белобжецький систематизував у три основні напрями. До першого напрямку належать праці вчених, які сутністю контролю вважають регулярну перевірку дотримання господарського законодавства, виявлення порушень державної дисципліни, визначаючи “перевірку тих або інших рішень з метою встановлення їх законності” [2, 8]. Ця позиція є правовою концепцією сутності контролю, вона не розглядає сутність контролю як системи, не вказує на наявність зворотних зв'язків, які в контролі повинні активно діяти на об'єкт перевірки. До другого напрямку належить група авторів [3], які, на противагу першому, визначають контроль як форму зворотного зв'язку, за допомогою якого керуюча система одержує необхідну інформацію про справжній стан керованого об'єкта і виконання управлінських рішень. Проте він, так як і перший напрям, відвертає контроль від активної дії на процеси, що відбуваються. Цей напрям виділяє інформаційний аспект внутрішнього контролю як основний і який відіграє важливу роль у розумінні сутності контролю. До третього напрямку належать автори, що розглядають в сутності контролю три стадії управлінської діяльності: стадію проектування і визначення мети; організацію виконання ухваленого рішення і контроль виконання, або чотири фази (принципів) наукової організації — аналіз, планування, виконання і контроль. В обох випадках контроль трактується як особлива стадія управлінського циклу. Цей підхід до контролю виправданий у разі, якщо його розглядати з позиції перевірки виконання конкретного управлінського рішення [4].

Призначення внутрішнього контролю полягає у сприянні успішній реалізації облікової, фінансової, економічної і правової політики в забезпеченні процесу формування й ефективного використання майна

і всіх ресурсів у всіх сферах діяльності підприємства. На основі прямого взаємозв'язку між економічними показниками, фінансово-господарськими операціями і процесами виробництва, обігу, а також управлінськими рішеннями, спрямованими на організацію безперервної виробничої і фінансово-господарської діяльності підприємства, з якою пов'язана діяльність людей щодо реалізації конкретних управлінських рішень, внутрішній контроль носить всеосяжний характер. Це дає змогу визначити внутрішній контроль як невід'ємну частину системи управління підприємства, метою якої є виявлення відхилень фактичного стану керуючої і керованої підсистем від прийнятих принципів і стандартів у частині законності, доцільності й ефективності використання всіх видів ресурсів (з урахуванням відповідальності виконавців) на більш ранніх стадіях процесу кругообігу засобів з тим, щоб мати нагоду здійснити коригувальні заходи і запобігти порушенням у майбутньому. Розробка типізації внутрішнього контролю ґрунтується на результатах, отриманих попередниками-дослідниками, і аналізі отриманих ними даних. Типізація внутрішнього контролю — це та область теорії, в якій найбільш яскраво представлена палітра численних поглядів. Тому зі всього цього різноманіття ми відібрали і спробували систематизувати ті, які мають відношення до зазначеної проблеми, наблизивши їх до реальних об'єктів і завдань внутрішнього контролю.

Важливою умовою раціональної організації контрольної діяльності на рівні підприємства є розробка науково-обґрунтованої класифікації економічного контролю загалом і за видами. При визначенні виду економічного контролю слід виходити з того, що вид — це класифікаційна одиниця і для її визначення потрібна сама загальна ознака. В економічній літературі при класифікації контролю частіше використовують такі ознаки, як суб'єкт здійснення контролю, час його здійснення, джерела інформації, обсяг контрольних дій та ін. Залежно від часу здійснення прийнято розрізняти попередній, поточний і подальший контроль. На думку ряду дослідників

та економістів, попередній контроль передуює здійсненню операцій, тобто контроль над бізнес-планом або проектом, що розробляється [5, 12]. Тут розглядається практична і теоретична відмінність у реалізації, тобто попереднього контролю і контролю за фактом. У першому випадку дослідження доцільно вести методом від загального до конкретного, в другому — від конкретного (встановлення факту порушення) до загального (ступінь впливу порушення на інформацію у звітних даних). Здебільшого попередній контроль розглядається як передуючий господарсько-фінансовим операціям, поточний проводиться безпосередньо в процесі їх здійснення, а подальший — після їх здійснення. Деякі вчені доводять, що підставою для відображення інформації про фінансово-господарські операції є первинні документи, які створюються, як правило, у момент їх здійснення. Відзначаючи, що контроль з позицій часу його здійснення можна розділити на контроль до фактичного здійснення господарської операції (попередній) і після здійснення (подальший). Критерієм такого підрозділу вважається факт здійснення господарської операції і її юридичне оформлення первинним документом [6, 12]. Залежно від термінів виконання контроль підрозділяється на оперативний і періодичний. Причому оперативний подальший — це контроль, який постійно відбувається у міру здійснення операцій, а періодичний — за конкретний звітний період [7, 20]. Термінологія, яка прийнята в міжнародній практиці, має перевагу, вказує на такий важливий чинник у контрольній роботі, як відмінність шляхів дослідження, а отже, і відмінність в організації вживаної техніки контролю. Аналізуючи вітчизняні і міжнародні терміни, у даній сфері контролю відзначимо, що в разі попереднього контролю йдеться про перевірку, що проводиться до отримання інформації про порушення, а в разі контролю за фактом, перевірка проводиться за вже встановленими подіями порушень (у цьому випадку встановлюється не сам факт порушення, а його матеріальність, тобто обсяг і ступінь значущості для функціонування контрольної одиниці). Узавши за

основу не факт порушення (помилки), а момент виникнення інформації про подію, слід зазначити, що попередній контроль є контролем за передбачуваними фактами порушень (виявлення джерел викривлення інформації), а контроль за фактом — контроль, який остаточно встановлює ступінь надійності інформаційної системи. Отже, контроль надійності інформаційної системи об'єкта перевірки складається з попереднього контролю і контролю за фактом.

Залежно від джерела інформації розрізняють документальний і фактичний контроль [8]. Такий розподіл необхідний для більш наочного обліку взаємообумовленості і взаємозв'язку цілеспрямованої роботи над удосконаленням методики попереднього контролю, підвищення якості його за рахунок чіткого визначення функціональних обов'язків, раціоналізації прийомів і методів [9, 128]. На противагу цій думці, існує інша — вважати зазначений розподіл контролю недоцільним, оскільки при здійсненні фактичного і документального контролю використовується безліч одних і тих самих джерел інформації. Не існують прийоми і методи суто фактичного, як, рівно, і суто документального контролю. Однією з ознак видового розподілу є суб'єкт контролю. Суб'єктом внутрішнього контролю є система органів, які реалізують його функції. На різних етапах розвитку продуктивних сил і виробничих відносин сутність контролю залишається незмінною, але суб'єкти його можуть змінюватися (формуватися, скасовуватися або трансформуватися в нові організаційні форми). Розподіл контролю на формальний і реальний, залежно від якісних характеристик, має входити до складу видової класифікації внутрішнього контролю. Формальний контроль отримав свого часу широке розповсюдження і тенденція його подальшого розвитку існує і зараз. Небезпека формального ухилу в контрольній роботі існує не лише при здійсненні контролю державними органами, а й при реалізації контрольних функцій суб'єктами внутрішнього контролю (внутрішні аудитори, менеджери різних рівнів управління). Ця небезпека виникає тому, що шлях формального

контролю — шлях якнайменшого опору. Значно легше перевірити операцію з погляду дотримання законодавства, ніж проаналізувати її фінансову ефективність і доцільність. Слід зазначити, що разом з об'єктивними причинами формалізму стали з'являтися і об'єктивні чинники, що впливають на зниження якості контрольної діяльності. До таких можна віднести надмірну централізацію ухвалення рішень на вищих рівнях управління, необґрунтовану організаційну структуру управління, відсутність регламентного забезпечення, відсутність мотивуючої і стимулюючої дії та ін. Внаслідок чого виникла проблема формальної, а не реальної контролюваності об'єктів управління.

Аналіз існуючих класифікацій з контролем дає підстави стверджувати, що традиційні погляди на контроль передбачають, що в системі внутрішнього контролю здійснюється виявлення відхилень за об'єктами обліку в процесі господарської діяльності. Проте, в процесі управління підприємством при здійсненні виробничих, господарських і фінансових операцій слід визначити їх цільову спрямованість і ступінь зацікавленості осіб, що мають до них відношення. Йдеться про те, що всі фінансові і господарські операції, які приводять до зміни засобів, джерел їх утворення і результатів діяльності, передбачені рішеннями менеджерів різних рівнів управління. А це, у свою чергу, приводить до зміни прав і обов'язків виконавців, зайнятих у цих процесах, і має відношення до здійснених фактів господарського життя. Лише трансформуючи зібрану й оброблену інформацію у спектрі інтересів осіб, які беруть участь у діяльності підприємства, можна здійснювати контроль, виявляти відхилення і об'єктивно оцінювати факти господарського життя та ухвалювати дієві управлінські рішення. А звідси впливає, що мотивація персоніфікує внутрішній контроль і впливає на його типізацію. Спираючись на теоретико-методологічний аспект розвитку внутрішнього контролю, доцільно здійснювати оцінку системи загалом, її підсистем і елементів з одночасним розподілом їх на контроль керованої і керуючої частини системи.

За часом здійснення контроль традиційно розподіляється на попередній, поточний і подальший. Цей розподіл доцільно пов'язувати і з видами управління, цілями і завданнями, які необхідно вирішити. За допомогою попереднього контролю унеможливаються негативні явища в діяльності підприємства. Головна мета полягає в тому, щоб виключити (передбачити) можливість проведення протизаконних виробничих, господарських і фінансових операцій. Характерною рисою попереднього внутрішнього контролю, як відзначають багато авторів, є його превентивність, тобто він проводиться на стадії розробки планування і підготовки операції. Поточний контроль проводиться безпосередньо в процесі здійснення операцій. Це дає можливість контролювати хід виконання операцій, беручи активну участь на будь-якій стадії їх здійснення, реалізуючи, тим самим, превентивне регулювання відхилень. Відмінною рисою оперативного внутрішнього контролю є відсутність документальності. Подальший контроль здійснюється після виконання операцій. У процесі подальшого контролю фіксуються виявлені відхилення, аналізуються причини їх виникнення, виробляються коригуючі заходи щодо їх усунення. Подальший внутрішній контроль не реалізує мету запобігання незаконним і економічно недоцільним діям. В управлінні підприємством усі зазначені напрями контролю мають реалізовуватися комплексно, без відриву один від одного, так само, як не розділяються види управління.

За періодичністю здійснення контроль підрозділяється на систематичний і періодичний, що залежить від поставленої мети, спрямованості контрольних дій, об'єкта управління й ефективності його функціонування. Ця класифікаційна ознака характеризується тим, що внутрішній контроль спрямований на збереження і раціональне використання ресурсів, правильне здійснення процесів і отримання результатів, тобто в об'єктах управління виокремлено контроль управління ресурсами, контроль управління операціями і процесами, контроль управління результатами. Відомо, що процес управ-

ління включає планування, організацію, облік, контроль, аналіз і регулювання. Кожна з цих функцій в обсязі і технології виконуваних робіт включає елемент контролю, а це часто призводить до помилкового розуміння ролі і місця внутрішнього контролю в системі управління підприємством. Таким чином, в процесі розробки бізнес-планів обов'язкова наявність контрольних дій; в обліковій технології — контроль є невід'ємним елементом; контрольній діяльності також властивий контроль. У сучасних умовах контроль персоніфікується, об'єднуючи суб'єкти і об'єкти в єдину систему. Виходячи з цього, контроль слід класифікувати за такими сферами діяльності, як адміністративна, господарська, виробнича і фінансова, щоб всебічно охопити контрольними діями діяльність господарюючого суб'єкта. Зазначені сфери діяльності відмінні одна від одної. В основу їх формування покладено різні цілі та завдання. Відтак, контроль повинен відстежувати ступінь досягнення поставленої мети, здійснювати оцінку та регулювання процесів управління. Теорія управління вміщує у собі концепцію ухвалення рішень, проте сучасний розгляд не дає однозначного тлумачення складу і змісту етапів цього процесу. Різноманітність підходів до вирішення цього питання дає підставу виокремити одну з основних і обов'язкових фаз ухвалення рішень — оцінку і контроль виконання [10]. Це дає підстави включити до класифікації контролю таку ознаку, як етапність циклу ухвалення рішень.

Отже, узагальнюючи результати проведеного дослідження, можемо сформулювати такі висновки. По-перше, під контролем на підприємстві слід розуміти систему відносин з приводу систематичного спостереження і перевірки ходу функціонування відповідного об'єкта контролюючими органами, установами, уповноваженими особами з метою встановлення відхилень об'єкта контролю від заданих параметрів. Водночас, внутрішній контроль постає як специфічний комплекс контрольних дій, організованих власником і керівництвом підприємства і спрямованих на досягнення мети підприємства з позиції оцінки управлінської діяльності щодо різних

рівнів управління в частині ідентифікації і зниження ризику ведення бізнесу. По-друге, однією з головних цілей здійснення контролю на підприємстві є детальне і чітке відображення різноманітних відхилень щодо різних боків його функціонування. По-третє, притаманна контролю властивість превентивного регулювання виявлених відхилень реалізується насамперед через форми проведення контрольних заходів.



Література

1. Валуев Б. И. Оперативный контроль экономической деятельности предприятия / Б. И. Валуев, Л. П. Горлова, Е. Л. Зернов. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 224 с.
2. Журко В. Ф. Комплексная система ведомственного контроля. — М.: Финансы и статистика, 1985. — 255 с.

3. Виговська Н. Г. Господарський контроль в соціально-орієнтованій економіці: проблеми теорії і методології. Господарський контроль: системний підхід. — Житомир: ЖДТУ. — 2008. — 325 с.

4. Белов Н. Г. Контроль и ревизия в сельском хозяйстве. — М.: Агропромиздат, 1988. — 320 с.

5. Мех Я. В. Обліково-аналітична інформація в управлінні внутрішніми резервами (на прикладі підприємств промисловості України): Монографія. — Тернопіль: Економічна думка, 2002. — 553 с.

6. Криницкий Р. И. Контроль и ревизия в условиях автоматизации бухгалтерского учета. — М.: Финансы и статистика, 1990. — 120 с.

7. Крамаровский Л. М. Ревизия и контроль. — М.: Финансы и статистика, 1988. — 300 с.

8. Соловьев Г. А. Экономический контроль в системе управления. — М.: Финансы и статистика, 1986. — 190 с.

9. Облік, контроль і аналіз у міжнародному бізнесі: управлінський аспект: Монографія / Заг. ред. Л. О. Сухаревої. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. — 213 с.

10. Белогуров В. П. Основы управления: Учеб. пособие. — Х.: Консум, 2003. — 240 с.

Схарактеризовано основні наукові підходи до визначення ролі та значення функції контролю у процесі розвитку сучасного підприємства. Досліджено причини появи і розвитку функції контролю, визначено його види та основи правового забезпечення. Доведено, що контроль становить невід'ємну частину системи управління підприємства, є запорукою успішності його розвитку.

Охарактеризованы основные научные подходы к определению роли и значения функции контроля в процессе развития современного предприятия. Исследованы причины появления и развития функции контроля, определены его виды и основы правового обеспечения. Доказано, что контроль является неотъемлемой частью системы управления предприятием, залогом успешности его развития.

The article describes the main research approaches to defining the role and importance of monitoring functions in the development of modern enterprise. The author examines reasons for the emergence and development of control functions, determines its types and the basis of legal support. It is proved that control is an integral part of enterprise management system, and is the key to the success of its development.

Надійшла 20 січня 2012 р.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- **Авсієвич А. В.** — д-р філос. в галузі права, ст. викладач Хмельницького ін-ту МАУП — 89
- **Александров Ю. В.** — канд. юрид. наук, проф. МАУП, м. Київ — 79
- **Александрова Н. Б.** — магістрант МАУП, м. Київ — 260
- **Бідзюра І. П.** — д-р політ. наук, доц. МАУП, м. Київ — 5
- **Бондар Ю. В.** — канд. політ. наук, МАУП, м. Київ — 72
- **Бортник В. А.** — д-р філос. в галузі права, МАУП, м. Київ — 93
- **Буратевич О. І.** — докторант МАУП, м. Київ — 99
- **Гончаров О. М.** — докторант, Луганський ін-т МАУП — 175
- **Гончарова О. О.** — докторант, Луганський ін-т МАУП — 179
- **Денисюк С. Г.** — Нац. пед. ун-т ім. М. П. Драгоманова, м. Київ — 25
- **Дідух Г. Я.** — канд. політ. наук, доц. МАУП, м. Київ — 31
- **Дерев'янка В. В.** — здобувач, МАУП, м. Київ — 105
- **Дяченко В. С.** — докторант МАУП, м. Київ — 109
- **Калмикова Г. В.** — докторант МАУП, м. Київ — 229
- **Калюжна Н. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 114
- **Кальянов А. В.** — д-р мед. наук, проф., Донецький ін-т МАУП — 203
- **Квятковська-Буляк А.** — докторант МАУП, м. Київ — 222
- **Климова І. І.** — проф. каф. політології УАІМВЛ, МАУП, м. Київ — 48
- **Комаров В. А.** — канд. юрид. наук, доц. Луганського ін-ту МАУП — 83
- **Коваленко Л. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 120
- **Крестініна О. В.** — докторант МАУП, м. Київ — 236
- **Ленг Є. А.** — докторант МАУП, м. Київ — 182
- **Логунова М. М.** — канд. філос. наук, доц. НАДУ при Президентіві України, м. Київ — 211
- **Мокляк С. П.** — канд. техн. наук, доц. Воєнно-дипломатич. акад., м. Київ — 18
- **Мосаєв Ю. В.** — канд. соціол. наук, доц., Класич. приват. ун-т, м. Запоріжжя — 38
- **Мороз М. І.** — докторант МАУП, м. Київ — 127
- **Магеррамадзе А. С. огли** — д-р філос. в галузі екон., Київський екон. ін-т менеджменту — 164
- **Мельниченко О. В.** — канд. іст. наук, доц., Київський екон. ін-т менеджменту — 164
- **Мохссен Хеірабаді** — докторант МАУП, м. Київ — 243
- **Олійник О. В.** — докторант МАУП, м. Київ — 43; 52
- **Омельчук В. В.** — канд. іст. наук, МАУП, м. Київ — 157
- **Піляєв І. С.** — д-р політ. наук, проф. МАУП, м. Київ — 10
- **Пшеничний О. В.** — канд. філос. наук, Нац. акад. Служби безпеки України, м. Київ — 211
- **Руда О. В.** — Тернопільський нац. техн. ун-т ім. Івана Пулюя — 191
- **Савченко І. О.** — докторант МАУП, м. Київ — 130
- **Смолень Ч.** — докторант МАУП, м. Київ — 246
- **Старих Л. В.** — викладач МАУП, м. Київ — 250
- **Суховей-Хамм Ю. О.** — докторант МАУП, м. Київ — 135
- **Тарканій О. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 197
- **Тищик С. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 58
- **Тихоненко Н. М.** — докторант МАУП, м. Київ — 141
- **Токман А. А.** — канд. пед. наук, викладач Луганського ін-ту МАУП — 217
- **Фань Чжожань** — докторант МАУП, м. Київ — 146

- **Хамула С. В.** — канд. техн. наук, Воєнно-дипломатич. акад., м. Київ — 18
- **Хамм О.** — докторант МАУП, м. Київ — 255
- **Чорноштан Є. В.** — докторант МАУП, м. Київ — 66
- **Шконда В. В.** — канд. техн. наук, доц., Донецький ін-т МАУП — 203
- **Юсеф Н. Н.** — канд. техн. наук, проф. МАУП, м. Київ — 43; 171
- **Якібчук В. М.** — студент Київського нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка — 153

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 2(33)

Scientific edition

SCIENTIFIC WORKS OF THE INTER-REGIONAL ACADEMY OF PERSONNEL MANAGEMENT

Issue 2(33)

Відповідальний редактор за випуск *Т. М. Федосенко*

Коректор *Т. К. Валицька*

Комп'ютерне верстання *О. М. Бабаєва*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 21.06.12. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротаційний трафаретний.

Ум. друк. арк. 30,75. Обл.-вид. арк. 22,04. 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

*Свідцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів
видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*

Надруковано в друкарні ДП «Видавничий дім «Персонал»