

Економічні науки

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП



МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 3(30)

Київ
ДП «Видавничий дім «Персонал»
2011

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., Радзівський 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., Сильнов 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 № 6 від 29 червня 2011 р.)

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М58 Наукові праці МАУП / редкол.: А. М. Подолька (голов. ред.) [та ін.]. — К. : МАУП, 2001 — Вип. 3 (30). — К. : ДП “Вид. дім “Персонал”, 2011. — 222 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), 2011
© ДП “Видавничий дім “Персонал”, 2011

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ НАУКИ	5	Ігнатуша І. М. <i>Деякі теоретичні аспекти політичного прогнозування розвитку цивілізації у XXI ст.</i>	68
Головатий М. Ф. <i>Діалог між владою і громадянським суспільством — найважливіша засада формування української державності</i>	5	Коваленко Л. М. <i>Проблеми правового забезпечення інформаційної політики України в аспекті європейської інтеграції</i>	75
Піляєв І. С. <i>Україна: від литовської до лімітрофної Русі?</i>	9	Тумовс Р. А. <i>Ідеологічні детермінанти політичного позиціонування України в умовах глобалізації</i>	81
Бондар Ю. В. <i>Свобода слова: мовний фактор у контексті націотворення</i>	16	Мойсеєнко І. П., Магас Н. В., Поповіченко Ю. А. <i>Методичні основи оцінювання економічної безпеки суб'єктів господарювання</i>	87
Гапоненко В. А. <i>Виконавчі органи влади як інститут демократії</i>	22	ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ	92
Дікарев О. І. <i>Інституалізаційна парадигма енергетичної дипломатії</i>	27	Радзімовська С. Ф. <i>Венчурне інвестування інноваційного розвитку</i>	92
Дікарев О. І., Хоанг Дінг Чай <i>Атомна дипломатія в Азії: витоки, сучасні загрози</i>	35	Бульда С. О. <i>Фактори впливу на формування і використання ресурсного потенціалу регіону</i>	97
Медвідь Ф. М., Дієго Доносо В. Х., Рзаєв Ільхам Сагіб Огли <i>Національна безпека і національні інтереси України у світі, що змінюється*</i>	42	Гладько Ю. О. <i>Правові засади обігу зобов'язальних вимог кредитора</i>	103
Фомін О. О., Гапоненко В. А. <i>Роль політичних партій України у рекрутуванні політичної еліти</i>	46	Гришин П. М. <i>Фінансовий контроль у системі контрольної діяльності: державно-управлінський аспект</i>	109
В. А. Чмига <i>До питання щодо інноваційних засад трансформації сучасного державного управління в сучасних умовах</i>	50	Ейсмонт В. С. <i>Специфіка трансформації форм економічної власності в Україні</i>	114
К. Е. Шумовська, Н. Г. Чайка <i>Запровадження Магдебурзького права на Поділлі</i>	54	Кобзєва О. В., Матюхін В. О. <i>Модель антикризового управління недержавним вищим навчальним закладом</i>	122
Юсеф Н. Н. <i>Економічні відносини між Україною та Ісламською Республікою Іран, перспективи їх розвитку</i>	58	Мамченко М. М. <i>Теоретичні підходи до визначення сутності капіталу в економічній думці середини XVIII — початку XIX ст.</i>	129
Гулько О. Я. <i>Роль і вплив світових та національних трансформаційних процесів на формування державної служби</i>	63	Мельников А. Е. <i>Тенденції розвитку інноваційних технологій банківського обслуговування</i>	134

Ніколаєнко С. М. <i>Ризик-менеджмент у медичному страхуванні</i>	141	Кальянов А. В. <i>Чинники розвитку культури у сучасному соціокультурному просторі</i>	184
Орленко С. С. <i>Впровадження та адаптація системи управління прибутком на основі бюджетування для підвищення конкурентоспроможності українських підприємств</i>	145	Кирилова О. М. <i>Вивчення Пересопницького Євангелія як складової навчально-виховної роботи у вищій школі</i>	190
Ручка Н. В. <i>Можливості застосування досягнень комплексної продуктової політики ЄС у сфері зменшення негативного впливу легкових автомобілів в Україні</i>	150	Кравець І. М., Овчарук М. М. <i>Трудовий потенціал та роль освіти у його формуванні</i>	195
Чесноков Р. Е. <i>Системна устійливість туризму і аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів розвитку рекреаційних підприємств Южного берега Криму</i>	156	Соляниченко М. О., Арапова І. П., Арапов С. М. <i>Сучасні підходи до використання інформаційних технологій у методиці викладання математичних дисциплін ВНЗ</i>	198
Ніколаєва Я. І. <i>Інвестиційний клімат та інвестиційна привабливість України</i>	160	Бочкова Е. Б. <i>Система “клієнт-консультант” підприємств індустрії туризму</i>	201
ПСИХОЛОГІЧНІ НАУКИ	167	Гончаренко Є. Ю. <i>Розвиток контрольних-коригуючих навичок у студентів-лінгвістів у процесі вивчення німецької мови як другої іноземної</i>	205
Гриньова В. М. <i>Концептуальні засади менеджменту в галузі вищої економічної освіти</i>	167	Денисенко Л. П. <i>Деякі психологічні аспекти діяльності менеджерів у ліцеї</i>	210
Гузь О. І. <i>Врахування психологічних особливостей учнів 9–10-ти років під час навчання іноземних мов</i>	170	Зелінська Ю. Н. <i>Роль якісного обслуговування в роботі туристичного підприємства</i>	213
Гуменникова Т. Р. <i>Активні форми збагачення особистісно орієнтованої педагогічної технології підготовки менеджера освітньої діяльності</i>	174	Соколова О. О. <i>Мотивація персоналу в контексті системи управління якістю</i>	217
Зайцева О. Ю., Зайцева І. С. <i>Соціальні аспекти адаптації системи управління персоналом підприємства</i>	181	ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ	220

УДК 35:351.72

С. Ф. РАДЗИМОВСЬКА

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 3(30), с. 92–96

Одним із можливих шляхів розвитку інвестиційних фондів України є розвиток венчурного інвестування. Венчурне фінансування (або інвестування ризикового капіталу) залишається одним із найважливіших джерел капіталу для компаній, швидкий ріст та розвиток яких постійно потребує додаткових зовнішніх інвестицій. Розвиток венчурного бізнесу призводить до спрямування інвестицій у високоризиковану інноваційну сферу.

Венчурна індустрія зародилася в США за активної державної підтримки у 50-х роках минулого століття. 1958 р. Конгрес ухвалив рішення про початок реалізації програми *SBIC (Small Business Investment Company)*. У рамках цієї програми уряд США надавав доступ до державного фінансування молодим зростаючим компаніям за умови одночасного залучення коштів з боку приватних інвесторів у співвідношенні 2:1 або 3:1 (тобто дві або три частини капіталу мають бути з приватних джерел). Діяльність *SBIC* регулювалася Адміністрацією з малого бізнесу (*SBA*). Приватні компанії, які погоджувалися брати участь у програмі *SBIC*, в обмін одержували урядові субсидії, випускаючи гарантовані *SBA* облігації. У процесі розвитку програми *SBIC* паралельно стали з'являтися незалежні приватні венчурні фонди і компанії, які з часом сформували венчурну індустрію [3].

Зародження перших венчурних компаній у США

Яскравим прикладом для венчурних капіталістів є компанія *Cisco Systems*, один зі світових лідерів з виробництва мережевих маршрутизаторів і телекомунікаційного устаткування. У 1987 р.

Дон Валентин (*Don Valentine*) з *Sequoia Capital* придбав за 2,5 млн дол. пакет акцій *Cisco*. Через рік вартість його пакета дорівнювала 3 млрд [3].

Подальше становлення венчурного капіталу за часом збіглося з бурхливим розвитком комп'ютерних технологій і зростанням добробуту середнього класу американців. Такі відомі компанії, як *DEC, Apple Computers, Compaq, Sun Microsystems, Microsoft, Lotus, Intel* зуміли стати сучасними гігантами комп'ютерного бізнесу завдяки венчурному капіталу.

Більше того, бурхливе зростання нових галузей, таких як персональні комп'ютери і біотехнологія, виявилось можливим в основному за участю венчурних інвестицій.

Артур Рок, Дрепери, Франклін (Пітч) Джонсон, Том Перкінс — основоположники венчурного капіталу і його легенда. Зусиллями цих людей і їх послідовників за останні 30 років у Сполучених Штатах були створені сотні тисяч нових робочих місць і мільярди доларів додаткових доходів.

Том Перкінс стверджував: "Гроші, які ми робили, насправді були побічним продуктом ... нами рухало бажання створювати успішні компанії, що перебувають на вістрі удару, розвивають диво-

вижні нові технології, яким належало перевернути світ” (*The Red Herring, Issue 9*).

Виникнення венчурних фондів у Європі

До появи венчурного капіталу в Європі трохи більше 15 років тому, приватні підприємці просто не мали вільного доступу до джерел фінансування акціонерного капіталу. З середини 80-х років європейські вкладники стали частіше цікавитися можливостями інвестицій в акції, вкладаючи менше коштів у традиційні для них активи з фіксованим доходом (*The International, June 1996, Issue № 100*).

Піонером венчурної індустрії в Європі була і залишається Великобританія — старий і потужний світовий фінансовий центр. У 1979 р. загальний обсяг венчурних інвестицій у цій країні становив лише 20 млн англійських фунтів, а вже через 8 років, у 1987 р., ця сума склала 6 млрд фунтів. Протягом 90-х років венчурний бізнес в Європі акумулював 46 млрд ECU довгострокового капіталу, і на даний час кількість проінвестованих приватних компаній становить близько 200 тис.

У 1996 р. в цьому інвестиційному бізнесі працювали понад 3000 професійних менеджерів та інвесторів. У 20-ти країнах Європи налічувалося 500 венчурних фондів і компаній (*EVCA White Paper. Boosting Europes growing companies. p. 1*). Рекордним для Європи став саме 1996 р. Обсяг інвестицій досяг 6,8 млрд ECU. Сумарний обсяг капіталів нових фондів, які влилися у венчурний бізнес цього року, становив 7,9 млрд ECU, що майже вдвоє перевищило рівень 1995 р. При цьому, 15 % усіх інвестицій було здійснено за межами Європи (проти 9 % у 1995 р.), переважно в так звані “нові ринки” (*emerging markets*), у тому числі і в Росії (*Financial Times, 05.06.1997*).

Процес становлення і розвитку венчурного бізнесу почав вимагати створення професійних організацій. Вони стали виникати як некомерційні об’єднання. Спочатку створювалися національні асоціації, з яких найстарішою є Британська асоціація венчурного капіталу (*BVCA*), заснована у 1973 р. Європейська асоціація венчурного капіталу, заснована 1983 р. лише 43 членами, уже налічує 320 (*EVCA White Paper. Boosting Europes growing companies. p. 1*). Відмінності у цілях і завданнях, які ставлять перед собою національні асоціації, зумовлені різним рівнем економічного розвитку країн і регіонів світу, а також пріоритетами національних економічних політик. Проте, сама потреба формальної структуризації венчурного руху — свідчення його зростаючої зрілості.

Венчурні фонди в Росії почали створюватись 1994 р. за ініціативою Європейського Банку Реконструкції і Розвитку (ЄБРР). Регіональні Венчурні Фонди (РВФ), кількість яких складає 10, були створені у 10 різних регіонах Росії. Одночасно з ЄБРР інша крупна фінансова структура — Міжнародна Фінансова Корпорація (*International Finance Corporation*) також зважилася на участь у створюваних венчурних структурах спільно з деякими відомими у світі корпоративними і приватними інвесторами. У 1997 р. 12 діючих на території Росії венчурних фондів утворили Російську Асоціацію Венчурного Інвестування (*РАВИ*) зі штаб-квартирою у Москві і відділенням у Санкт-Петербурзі. За даними *Financial Times*, на вересень 1997 р. в Росії діяли 26 спеціалізованих фондів, що інвестують у російські корпоративні активи з сумарною капіталізацією 1,6 млрд дол. Крім цього, ще 16 східноєвропейських фондів інвестували до Росії частину своїх портфелів

Венчурні фонди в Україні. Діяльність фондів венчурного інвестування є порівняно новою для українського інвестиційного бізнесу і стала можливою після прийняття Закону України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” [1]. Саме венчурне інвестування є різновидом прямих інвестицій, а венчурні фонди, що є джерелом для венчурного капіталу, у класичному розумінні фінансуються з пенсійних і страхових фондів. По суті, це залучення капіталу на кілька років (зазвичай 4–6 років) у компанії, що мають шанси швидкого росту, а саме — у малі та середні підприємства. З цього випливає і головне призначення венчурного інвестування — надання обігових коштів для невеликих рентабельних фірм. Дослідження показують, що компанії з венчурною підтримкою більш підготовлені до засвоєння інновацій, швидше розвиваються і створюють більше робочих місць, ніж великі компанії.

На практиці ж частіше зустрічається комбінована форма венчурного інвестування, при якій частина коштів вноситься в акціонерний капітал, а інша — надається у формі інвестиційного кредиту.

Розподіл спільних ризиків між венчурним інвестором і підприємцем, довгий період співіснування і відкрите декларування обома сторонами своїх цілей на початковому етапі спільної роботи — складові ймовірного, але не автоматичного успіху. Однак, саме такий підхід представляє головну відмінність венчурного інвестування від банківського кредитування або стратегічного партнерства.

Основні досягнення венчурного “руху”

Процес становлення і розвитку венчурного бізнесу на певному етапі вимагав створення професійних організацій. Вони стали виникати як некомерційні асоціації. Спочатку створювалися національні асоціації, серед яких найстарішою є Британська асоціація венчурного капіталу (BVCA).

Європейська асоціація венчурного капіталу (EVCA) за останні 15 років розробила різноманітні професійні стандарти, провела навчання більше 500 венчурних капіталістів, опублікувала глибокі маркетингові дослідження і організувала низку великих конференцій. Державне агентство країни з інвестицій та інновацій активно співпрацює з європейською асоціацією венчурного бізнесу в плані розвитку венчурного інвестування в Україні. Українські фахівці неодноразово брали участь у міжнародних конференціях, присвячених венчурному інвестуванню.

У 1997 р. 12 діючих на території Росії венчурних фондів заснували Російську асоціацію венчурного інвестування (РАВІ) зі штаб-квартирою у Москві і відділенням у Санкт-Петербурзі. Відмінності у цілях і завданнях, які ставлять перед собою національні асоціації, обумовлені різним рівнем економічного розвитку країн і регіонів світу, а також пріоритетами національних економічних політик. Однак сама потреба формального струк-

турування венчурного руху — свідчення його зрілості і зростаючого впливу.

З 2001 р., з часу затвердження Закону України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” [1], фондовий ринок України отримав нових гравців — інститути спільного інвестування (ІСІ), діяльність яких пов’язана з об’єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.

Найпривабливішими інституціональними інвесторами для фізичних осіб, які не схильні до значного ризику, є відкриті інститути спільного інвестування, оскільки участь у цьому фонді дозволяє в будь-який момент вийти з фонду, обмінявши цінні папери фонду на грошові кошти (таблиця).

Один із можливих шляхів розвитку інвестиційних фондів України є розвиток венчурного інвестування. Венчурне фінансування (або інвестування ризикового капіталу) залишається одним із найважливіших джерел капіталу для компаній, швидкий ріст і розвиток яких постійно потребує додаткових зовнішніх інвестицій (як правило, це підприємства малого та середнього бізнесу). Саме венчурні фондикладають свої інвестиції у розвиток інноваційних проектів, проектів іпотечно-го розвитку [2].

Переваги інвестування в інститути спільного інвестування порівняно з банківськими депозитами

Характеристика	Банк	Самостійне управління	Інститут спільного інвестування		
			відкритий	інтервальний	закритий
Дохід	Мінімальний	Залежить від кваліфікації інвестора	Середній	Середній	Високий
Ризик	Мінімальний	Залежить від кваліфікації інвестора	Середній	Середній	Високий
Кваліфікація інвестора	Нульова	Висока	Мінімальна	Мінімальна	Мінімальна
Оподаткування	Не оподатковується	Дохід від продажу цінних паперів — мінус витрати на їх придбання — 15 %	Дивіденди, що сплачуються КУА внаслідок розподілу прибутку КІФ та ПІФ, оподатковуються за ставкою 5 %. Інвестиційний прибуток від продажу ЦП Фонду оподатковується за ставкою 15 % (виникає лише з припиненням права власності інвестора на ЦП Фонду)		
Витрати	Мінімальні	Комісійні брокеру + плата за торговий термінал + інші витрати	Виплата винагороди КУА, зберігачу, реєстратору, оцінювачу майна та аудиторю; інші витрати, пов’язані з управлінням Фондом. Їх сума не може перевищувати 10 % середньорічної вартості чистих активів Фонду		
Ліквідність	Висока	Залежить від об’єктів та обсягів інвестування	Висока	Низька	Дуже низька

Таблицю побудовано за даними Української асоціації інвестиційного бізнесу.

Варто зауважити на комплексному характері впливу венчурного інвестування. Зокрема, найзначущішим непрямим результатом діяльності венчурного капіталу з підтримки нових високотехнологічних компаній є пробудження гігантів індустрії до переорієнтації інвестиційної та активізації інноваційної діяльності.

Нині в Україні повноцінна індустрія венчурного капіталу перебуває на початковій стадії становлення. Значну роль у венчурному фінансуванні потенційно можуть відігравати великі банки, проте, як уже зазначалося, на сучасному етапі своєї діяльності вони занепокоєні не стільки добром і фінансуванням ризикованих інноваційних проєктів, скільки отриманням гарантії повернення кредитів.

Тому однією з основних проблем розвитку вітчизняного венчурного фінансування залишається той факт, що на відміну від провідних країн світу, де розвиток венчурного бізнесу приводить до спрямування інвестицій у високоризиковану інноваційну сферу, в Україні спостерігається цілком протилежна тенденція: існуючі венчурні фонди надають однозначну перевагу низько- та середньоризикованим короткотривалим операціям з фінансовими активами та нерухомістю і практично не зорієнтовані на “хай-тек” технології. Аналізуючи декларації управління активами венчурних фондів, можна виокремити основні сфери українського венчурного інвестування: будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробка сільськогосподарської продукції, страхування, інформатизація тощо. Венчурним зазначений вид вітчизняного бізнесу як такий є тільки формально, насправді ж відсутніми є головні характеристики венчурного інвестування — інноваційна компонента, ризикованість та класична орієнтація на інноваційні проєкти, співпраця з технопарками, бізнес-інкубаторами та вузами тощо.

На законодавчому рівні функціонування венчурних фондів в Україні передбачено Законом України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” [1]. Проте в ньому йдеться лише про інвестиційні фонди, які здійснюють діяльність, пов’язану з об’єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів для отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість, тобто інвестиції у вже існуючий бізнес або нерухомість.

Не вирішує належним чином питання венчурного фінансування і Закон України “Про інно-

ваційну діяльність”. Зокрема, процедура фінансової підтримки інноваційних проєктів Державною інноваційною фінансово-кредитною установою передбачена ним тільки через надання кредитів чи передавання майна у лізинг. Така процедура здійснюється за умови наявності гарантії повернення коштів у вигляді застави майна, договору страхування, банківської гарантії, договору поруки тощо.

Успішне функціонування інноваційного бізнесу можливе лише за умов упровадження сприятливої інноваційної та інвестиційної політики держави. В Україні перші кроки з реалізації принципів венчурного бізнесу були започатковані не для фінансування ініціативних підприємницьких проєктів, а з метою подолання кризових явищ та підвищення ефективності роботи приватизованих підприємств, що, втім, також може вважатися одним із напрямів венчурного бізнесу.

Створення повноцінної системи венчурного інвестування інноваційних процесів в Україні сприятиме вирішенню таких завдань:

- залучення до науково-технічної сфери приватного капіталу, обсяг якого здатний перевищувати державні інвестиції у сотні разів;
- формування ефективної системи залучення до господарського обігу інтелектуальної власності та інших результатів інтелектуальної діяльності;
- здійснення модернізації вітчизняної промисловості шляхом створення нових виробництв, які базуються на високих технологіях;
- забезпечення передумов для раціонального використання основних фондів підприємств, що втратили конкурентоспроможність;
- мобілізацію коштів населення для розвитку науково-технічної сфери;
- залучення цільових іноземних інвестицій до розвитку вітчизняної технологічної сфери.

Венчурні фонди є генераторами нових ідей, на основі яких здійснюються великі науково-технічні прориви. Формування національної інноваційної системи вимагає створення інноваційної інфраструктури, фінансовий компонент якої — венчурне фінансування — є для інвестиційного забезпечення інновацій найбільш придатним.

Згідно з даними Української асоціації інвестиційного бізнесу станом на 1 жовтня 2010 р. в Україні діяло 968 інститутів спільного інвестування, з них 730 (75,4 %) — венчурні фонди. За-

гальний обсяг активів венчурних фондів в Україні становить 58,7 млрд грн [3].

Розвиток венчурної індустрії України стримують такі негативні чинники:

1. Слабка законодавча база. Термін “венчурний бізнес” уже протягом багатьох років зустрічається в окремих законодавчих актах України, проте ще й досі не надано визначення сутності, функцій та принципів діяльності справжніх венчурних фондів і венчурних фірм.
2. Брак джерел венчурного фінансування та накладання обмежень на залучення коштів від окремих учасників (зокрема, фізичних осіб).
3. Погіршення ситуації у секторі генерації наукових знань.
4. Брак у сфері венчурного інвестування “якісних” проектів, яким притаманні потужна маркетингова стратегія та істотна потенційна місткість ринку.
5. Відсутність у сфері венчурного менеджменту досвідчених фахівців, які володіють технологіями виявлення та селективного добору перспективних інноваційних проектів, а також оцінювання їх майбутньої ефектив-

ності з достатньо високим ступенем вірогідності.

Незважаючи на зазначені проблеми та недоліки, увага до “венчурного” бізнесу в Україні поступово зростає. Це можна пояснити тим, що в умовах інтенсивного науково-технічного прогресу відмова від здійснення ризикових, але перспективних підприємницьких проектів на практиці несе для економіки та суспільства в цілому загрозу значно більших фінансових втрат, пов'язаних з можливою втратою конкурентоспроможності національних виробників на внутрішньому та зовнішньому ринках.



Література

1. Закон України “Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)” // ВВР України. — 2001. — № 21. — Ст. 103.
2. Закон України “Про інвестиційну діяльність” від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII (в редакції Закону № 762-IV від 15 травня 2003 р.) // ВВР України. — 2003. — № 30. — Ст. 247.
3. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>

Розвиток венчурного інвестування як за кордоном, так і в Україні має свої переваги та недоліки. Запропоновано вирішення проблемних питань як на законодавчому, так і на управлінському рівнях щодо основних недоліків розвитку венчурного інвестування в Україні.

Развитие венчурного инвестирования как за рубежом, так и на территории Украины имеет свои преимущества и недостатки. Предложены возможные пути решения проблемных вопросов как на законодательном уровне, так и на управленческом относительно основных недостатков развития венчурного инвестирования в Украине.

The development of venture capital investment both abroad and in Ukraine has its own advantages and disadvantages. The main drawbacks of venture capital investments in Ukraine, as well as possible solutions to these issues at the legislative level and at management, proposed by the author of the article.

Надійшла 8 червня 2011 р.

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 3(30), с. 97–102

Становлення ринкової економіки та зміцнення ринкових відносин в Україні передбачає вивчення та використання закономірностей, у тому числі у сфері використання сукупного ресурсного потенціалу регіону.

Будь-який регіон може успішно функціонувати лише за умови глибоких знань про наявність ресурсів, їх економічної оцінки, а також факторів, які впливають на формування та використання його ресурсної бази.

Під факторами, які впливають на формування та використання ресурсної бази регіону, розуміють сукупність аргументів (причин), які зумовлюють особливості розвитку певних економічних процесів у конкретному регіоні. Фактори визначають кількісні та якісні характеристики видів господарської діяльності. Вони впливають на обсяги і напрями економічної діяльності, на визначення соціальних пріоритетів, вони є практичним інструментом вирішення економічних завдань [2, 62].

Під факторами також розуміються “ресурси виробничої діяльності і економіки в цілому (земля, праця, капітал, підприємництво); рушійні сили економічних, виробничих процесів, що впливають на результат виробничої, економічної діяльності” [5, 363].

На формування та використання ресурсного потенціалу регіону впливають загальні економічні закони: сталого розвитку продуктивних сил; територіального поділу праці; погодження інтересів; наукової організації управління; регіоналізації та глобалізації. Найбільшу роль відіграє закон сталого розвитку продуктивних сил, оскільки він визначає стратегічний напрям досягнення соціально-економічного розвитку регіону на основі існуючого ресурсного потенціалу.

Регіональні фактори розвитку ресурсного потенціалу і активізації економічного зростання за своєю природою мають загальносуспільне значення, оскільки є факторами розвитку всіх галузей у регіоні.

Об’єктивна і всебічна оцінка дії факторів у кожному регіоні визначає специфіку формування

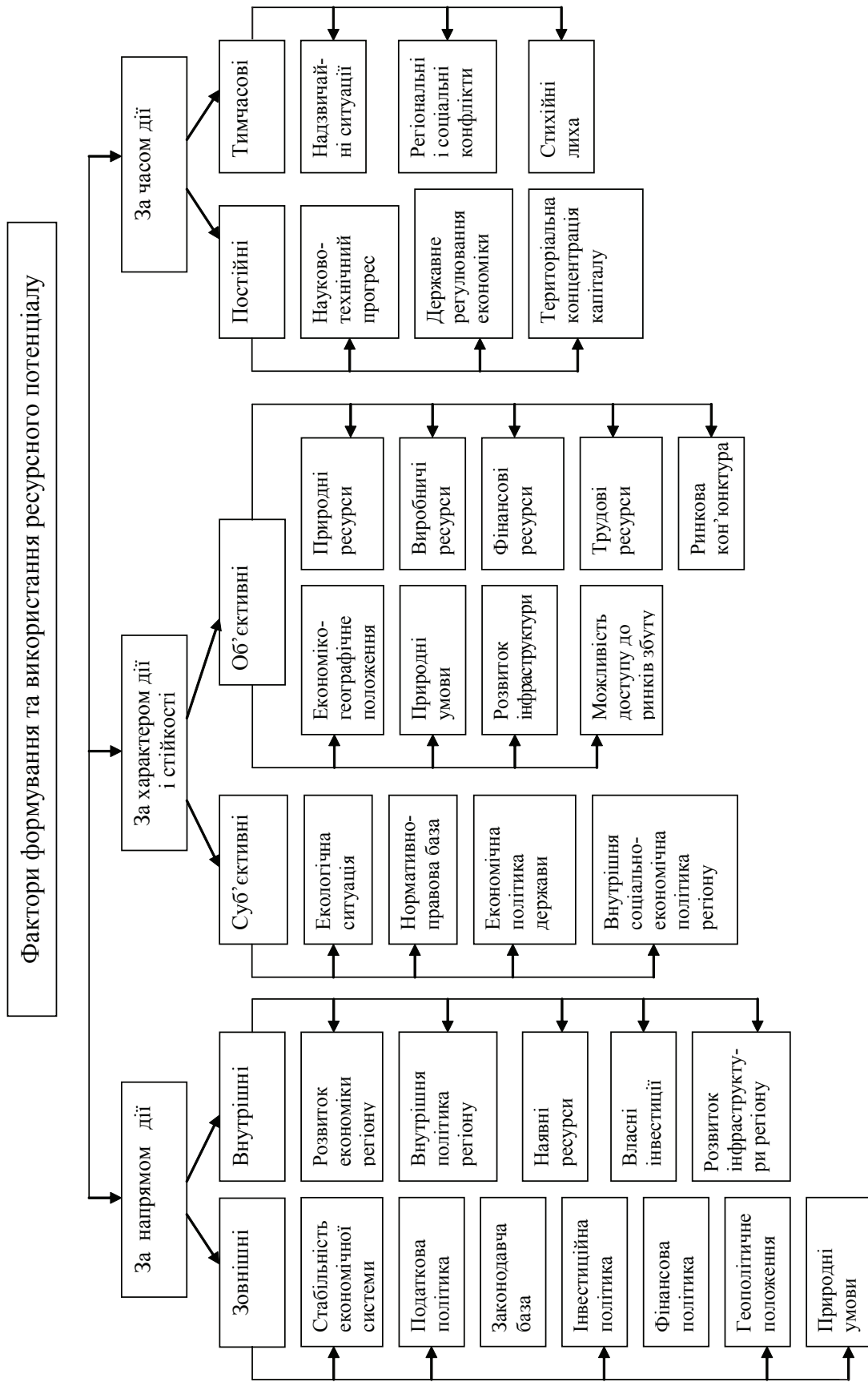
та використання його ресурсної бази. Класифікація факторів, що впливають на формування та використання сукупного ресурсного потенціалу регіону, подана на рисунку, у якій виокремлено такі основні групи: за напрямом дії, за характером дії і стійкості, за часом дії.

За напрямом дії на ресурсний потенціал регіону можна виокремити зовнішні і внутрішні фактори.

Зовнішні фактори не залежать від дії обласних органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, а пов’язані з податковою та фінансовою системами, законодавчою базою, економічною і політичною ситуацією в країні і світі. До зовнішніх факторів належать: стабільність економічної системи; інвестиційна політика; податкова політика; фінансова політика; законодавча база; природні умови; геополітичне положення.

Стабільність економічної системи в цілому забезпечує розвиток всіх секторів економіки, оскільки цей фактор зменшує ступінь ризику вкладення капіталу і підвищує вартість ресурсного потенціалу, що позитивно впливає на інвестиційний клімат регіону. Крім того, стабільність економіки дає можливість прогнозувати стан ринку товарів і послуг та виявляти вигідність вкладання приватного капіталу при використанні ресурсного потенціалу.

Важливим фактором формування та використання ресурсного потенціалу регіону є розумна система оподаткування. Від того, наскільки ця система буде простою й ощадливою, багато в чому залежить темп зростання галузей економіки регіону. Для стимулювання економічного зростання необхідна активізація податкової політики з метою використання не тільки фіскальної, а й регулюючої функції податків.



Класифікація факторів формування та використання ресурсного потенціалу регіону

Фінансова політика держави має забезпечувати мобілізацію та використання фінансових ресурсів для сприяння зростанню ефективності використання ресурсного потенціалу регіону, впровадження матеріало- та ресурсозберігаючих технологій, побудову раціональної структури економіки.

Одним із важливих проявів і результатів дії факторів є інвестиції. На наш погляд, інвестиції є однією з головних умов використання ресурсного потенціалу регіону, вони є основою для зростання потенціалу. Важливим моментом тут є те, що інвестиції можуть формувати і розвивати також нові види, елементи ресурсного потенціалу. Причому цей фактор важливий тому, що основна частка інвестицій регіону формується за рахунок недержавних джерел фінансування.

Наступним фактором, що впливає на формування та використання ресурсного потенціалу, є геополітичне положення регіону, яке базується на сукупності його просторової належності до інших регіонів, які впливають або можуть впливати на його розвиток. На ресурсний потенціал впливають і природні умови, які завдяки розвитку науки і техніки отримують дедалі більшу економічну оцінку та переходять до розряду природних ресурсів [1, 83]. Природні умови можуть бути сприятливими і несприятливими, вигідними або невигідними, від чого залежить використання їх ресурсного потенціалу.

На основі внутрішніх факторів використання ресурсного потенціалу регіон будує свою стратегію соціально-економічного розвитку. До внутрішніх факторів належать: наявні ресурси в регіоні; наявність власних інвестицій; рівень економічного розвитку регіону, стан інфраструктури регіону, внутрішня економічна політика регіону.

До факторів, що впливають на формування та використання ресурсного потенціалу, можна віднести рівень соціально-економічного розвитку регіону, в тому числі ефективність використання потенціалу, яку в науковій літературі прийнято розглядати як критерій розвитку регіону, тобто мірило для оцінювання раціонального використання ресурсного потенціалу. Однак при детальному аналізі можна погодитись, що ефективність (передусім економічна) має водночас і ознаки фактора, тобто може бути в деяких випадках причиною або рушійною силою певного процесу. Виступаючи критерієм раціональності використання ресурсного потенціалу території, показник ефективності деякою мірою виражає і сту-

пінь його сприятливості розвитку певного виду виробничої діяльності.

Розвиток інфраструктури — один із факторів, що впливає на розвиток регіону, а саме від рівня розвитку інфраструктури залежить економічна діяльність усіх підприємств в регіоні, використання ресурсного потенціалу. Інфраструктура забезпечуватиме рух ресурсів, пов'язаних з регіоном. Від ступеня раціональності (дотримання оптимальних відстаней перевезень, уникнення зустрічних потоків однорідної продукції тощо) багато в чому залежить ефективність використання ресурсного потенціалу регіону. Щільність та якість мережі шляхів сполучення, рівень забезпеченості транспортними засобами є важливими факторами розвитку регіону.

На характер дії і стійкість ресурсного потенціалу регіону впливають об'єктивні і суб'єктивні фактори.

Об'єктивні фактори в основному формуються під впливом історико-генетичних і зовнішніх кон'юнктурних передумов. До основних об'єктивних факторів належать: природні ресурси; виробничі ресурси; фінансові ресурси; трудові ресурси; економіко-географічне положення регіону; природні умови; ринкова кон'юнктура; розвиток інфраструктури регіону.

Суб'єктивні фактори є цілеспрямованою діяльністю різних структур: економічних суб'єктів, суспільних організацій, державних і муніципальних органів влади. Тобто в регіоні ступінь впливу суб'єктивних факторів значно вище об'єктивних. До них належать: екологічна ситуація; законодавча база; соціально-економічна політика держави; внутрішня соціально-економічна політика регіону.

Як бачимо з наведеної класифікації, одним з істотних факторів, який впливає на ресурсний потенціал регіону, є державна політика, що здійснюється на різних рівнях влади, — зокрема, державна регіональна політика, яка забезпечує діалектичний взаємозв'язок зовнішніх і внутрішніх, об'єктивних і суб'єктивних факторів.

Найважливішим компонентом навколишнього природного середовища, який використовується у процесі суспільного виробництва, є природні ресурси. Наявність і різноманітність природних ресурсів багато в чому визначають можливості господарського механізму. Природні ресурси поділяють на мінеральні, кліматичні, земельні, водні, лісові, рекреаційні тощо. Структура природних ресурсів, кількість їх запасів, якість, ступінь вивченості і напрями господарського освоєння

безпосередньо впливають на ресурсний потенціал. Наявність багатих та ефективних природних ресурсів дає широкий простір для економічного розвитку регіонів. Слід зазначити, що саме природні фактори, здебільшого, визначають можливість, за наявності інших необхідних умов, формування і функціонування в межах регіону того чи іншого підкомплексу, тобто обумовлюють спеціалізацію території.

Особливе місце у групі природних ресурсів належить земельним ресурсам, які є одними з найбільш універсальних природних ресурсів, необхідних для всіх галузей господарства. Особливості земельних ресурсів полягають у тому, що їх не можна замінити жодним іншим ресурсом, і вони використовуються за місцем знаходження. У цьому розумінні про землю можна говорити як про територіальний ресурс — базу розвитку суспільства [42, 85]. Земельні ресурси виступають територіальною базою розташування господарських об'єктів, системи розселення населення, а також предметом праці у сільському господарстві. Усі землі незалежно від їх цільового призначення, господарського використання та власності складають єдиний земельний фонд. Розмір останнього постійно прагне перебувати у групі факторів мінімуму, в кінцевому рахунку виступаючи критичним фактором розвитку регіону. Тому максимально ефективне використання землі є одним з ключових принципів раціонального використання ресурсного потенціалу регіону, а розмір і структура земельного фонду — одним з найважливіших її факторів.

Водні ресурси — це природні води і водні об'єкти, які можна використовувати в певний час і в найближчій перспективі залежно від потреб і можливостей. Найдоступніші з них — поверхневі (річки, озера, водосховища) і підземні води зони активного водообміну. Водні ресурси є джерелом промислового та побутового водопостачання, а тому відіграють вирішальну роль у соціально-економічному розвитку.

Лісові ресурси відіграють важливу роль у збереженні навколишнього середовища та господарській діяльності людей, слугують важливим сировинним фактором для розвитку галузей господарства. Лісові ресурси можуть використовуватися: для заготівки деревини, живиці, другорядних лісових ресурсів (пнів, кори, бересту і т. ін.), для побічного лісокористування (розміщення вуликів і пасік, заготівки і збирання дикорослих плодів, ягід, горіхів, грибів, лікарських рослин та ін.), у мисливських, культурно-оздоровчих, туристич-

них і спортивних цілях. Крім цього, ліси виконують кисневостворюючу, вологорегулюючу, ґрунтозахисну функції.

Первинною основою формування ресурсного потенціалу і базовою частиною національного багатства є мінеральні ресурси регіонів. Мінерально-сировинна база, маючи значний економічний потенціал, спроможна забезпечити подальший розвиток національної економіки в ринкових умовах, враховуючи значний фонд розвіданих родовищ, високу питому вагу гірничопромислового комплексу в національній економіці. Найважливішим завданням є забезпечення розвитку геологорозвідувальних робіт, збалансованої реструктуризації розвинених гірничодобувних регіонів та формування нових підходів з використанням новітніх геолого-економічних моделей та комплексного моніторингу надр.

Не менш важливим фактором є рекреаційні ресурси. Наявність сприятливих природно-кліматичних умов та природних об'єктів лікувально-рекреаційного значення (мінеральні води, лікувальні грязі, ропи тощо) створює значні можливості для динамічного розвитку туристичної та рекреаційної галузі, розширення міжнародного співробітництва у цій сфері, надання туристично-рекреаційних послуг громадянам своєї та інших країн.

Наступним фактором, що впливає на ресурсний потенціал, є наявна матеріально-технічна база (основні та оборотні засоби виробництва) регіону. Вплив цього фактора є двояким: з одного боку, це частина ресурсного потенціалу регіону, кількісний та якісний рівні характеризують його виробничий потенціал. Основні засоби виробництва — важливі ресурси регіону, матеріальна основа його подальшого розвитку. З другого боку, створений виробничий апарат характеризується певною статичністю, тобто, усунення існуючих диспропорцій та нераціональних просторових відношень часто пов'язано зі значними капітальними і часовими затратами.

Забезпеченість трудовими ресурсами регіону виявляє значний вплив на формування ресурсного потенціалу, визначаючи, насамперед, можливість розвитку виробництва трудомістких видів продукції, а також відбиваючись на спеціалізації регіонів через досвід та виробничі навички населення. Трудові ресурси є сукупністю демографічних, соціальних і духовних характеристик активного населення, які реалізуються в умовах досягнутого в регіоні рівня розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, включаючи мож-

ливості і умови їх мобілізації як фактори. Умови успішної реалізації якостей і здібностей трудового потенціалу, присутнього спочатку, а надалі соціально придбаного, в різних регіонах виявляються по-різному. Науково-технічний прогрес поступово трансформує вплив трудових ресурсів фактора на використання ресурсного потенціалу, з одного боку, зменшуючи залежність розміщення і розвитку виробництва від забезпеченості трудовими ресурсами, з другого — підвищуючи вимоги до їх кваліфікації. Таким чином, відбувається перенесення наголосу на якісні характеристики потенціалу трудових ресурсів.

Важливе місце у системі факторів при використанні ресурсного потенціалу регіону займають фінансові ресурси. Виступаючи джерелом нарощування та перепрофілювання основних засобів виробництва, вони є головним економічним інструментом його оптимізації. В умовах ринкових методів господарювання джерелом цього процесу будуть переважно власні фінансові ресурси господарських суб'єктів, які входять до складу регіонального ресурсного потенціалу. Водночас, важливе місце відводиться централізованим державним капіталовкладенням під масштабні регіональні програми реконструкції та розвитку регіону.

Фактор ринкової кон'юнктури визначає рух цін, цінних паперів, обсягів виробництва, зайнятості. Найважливішим показником стану економічної системи в цілому є динаміка обсягу ринку і валового внутрішнього продукту (ВВП). В умовах економіки, що прогресивно розвивається, темпи зростання розмірів ринку, як вітчизняного, так і ринку імпортованих товарів, мають істотно перевищувати темпи зростання ВВП, створюючи тим самим стимул і резерв для збільшення останнього. Очевидно, що сприятливою ситуацією для розвитку регіону на основі використання ресурсного потенціалу можна вважати таку, коли попит на ресурси з боку підприємств перевищуватиме пропозицію. Це стимулює ефективне використання ресурсного потенціалу для отримання надприбутків, що дуже важливо для первинного накопичення капіталу.

Екологічний фактор відіграє вирішальну роль у використанні ресурсного потенціалу регіону. За сучасних умов вплив цього фактора надзвичайно посилюється. Різко зросли масштаби промислового і сільськогосподарського виробництва, що призвело до безгосподарського витрачання природних ресурсів, забруднення навколишнього середовища. Особливо небезпеч-

ним стало збільшення викидів в атмосферу окису вуглецю і двоокису сірки великими електростанціями, хімічними та металургійними підприємствами. Екологічні ресурси можуть бути визначені через систему відносин по їх використанню у вигляді факторів і запобіганню їх виснаженню як природного базису розвитку території, деталізовані по видах природних ресурсів (надра, земля, вода, ліс, тваринний світ та ін.), одержані кількісні, вартісні оцінки.

Крім цього всі фактори класифікуються на постійні і тимчасові. До постійно діючих факторів належать науково-технічний прогрес, територіальна концентрація капіталу, державне регулювання. До тимчасових належать ті, які діють епізодично: регіональні соціальні або інші конфлікти, стихійні лиха, надзвичайні ситуації та ін.

З-поміж економічних факторів виокремимо науково-технічний прогрес, який виступає важливим фактором розвитку і територіальної організації комплексу і ринку, коригуючи вплив переважної більшості інших факторів. Він розширює можливості більш рівномірного розміщення виробництва по території шляхом зменшення його залежності від природних умов, демографічного фактора, трансформації ролі транспортного фактора тощо.

Аналіз системи факторів, що впливають на формування і використання ресурсного потенціалу регіону, дає можливість здійснити комплексний підхід до виявлення проблем розвитку регіону з метою розробки стратегії соціально-економічного розвитку. Чим менше розвинений власний регіональний ресурсний потенціал, тим більше залежить регіон від зовнішніх ресурсів і процесу ефективної економічної взаємодії з іншими регіонами в межах держави.

Отже, розвиток економіки регіону визначається, з одного боку, його власним потенціалом, а з другого — здатністю регіональних інститутів влади створити ефективні механізми управління цим потенціалом і його примноженням при дотриманні балансу регіональних інтересів.



Література

1. Варналій З. С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: Монографія — К: Знання, 2005 — 498 с.
2. Дорогунцов С. І. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Підручник / С. І. Дорогунцов, Т. А. Заєць, Ю. І. Пітюренко — К.: Вид-во КНЕУ, 2005. — 988 с.

3. Конкуреноспроможність економіки України: стан і перспективи підвищення: Монографія / За ред. д-ра екон. наук І. В. Крюкової. — К: Основа, 2007. — 488 с.

4. Максимов В. В. Економічний потенціал регіону (аналіз, оцінка та використання): Монографія. — Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2002. — 346 с.

5. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. — 2-е изд. — М: ИНФРА-М, 1999. — 563 с.

6. Ринкова трансформація господарства регіону (клас-терний підхід): Навч. посіб. та ін. / А. М. Стукницький, Г. М. Заболотний, О. М. Дідик. — Вінниця: Вид-во ВДАУ, 2006. — 395 с.

Розвиток економіки регіону визначається, з одного боку, його власним потенціалом, а з другого — здатністю регіональних інститутів влади створити ефективні механізми управління цим потенціалом і його примноженням при дотриманні балансу регіональних інтересів.

Развитие экономики региона определяется, с одной стороны, его собственным потенциалом, а с другой — способностью региональных институтов власти создать эффективные механизмы управления этим потенциалом и его приумножением при соблюдении баланса региональных интересов.

The development of regional economy is defined on the one hand, his own potential, and on the other hand — the ability of regional government institutions to establish effective mechanisms for managing this potential and its increase, subject to balance regional interests.

Надійшла 23 червня 2011 р.

Ю. О. ГЛАДЬО

Львівський національний університет імені Івана Франка

ПРАВОВІ ЗАСАДИ ОБІГУ ЗОБОВ'ЯЗАЛЬНИХ ВИМОГ КРЕДИТОРА

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 3(30), с. 103–108

Розглянуто проблему правової природи права вимоги кредитора як об'єкта цивільних прав, з'ясовано можливості переходу права вимоги до третіх осіб.

У багатьох розвинених країнах поширилося законодавче закріплення належності майнових прав, у тому числі прав вимоги, до об'єктів цивільних прав з метою передачі від однієї особи до іншої права вимоги, як особливого функціонального майнового об'єкта. [1, 9]. Зокрема, згідно з ч. 1 ст. 190 Цивільного кодексу України (далі — ЦК України) майном як особливим об'єктом вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові права та обов'язки. У ст. 128 Цивільного кодексу Російської Федерації (далі — ЦК РФ), зазначено, що до об'єктів цивільних прав належать майнові права. У свою чергу, ст. 44 Цивільного кодексу Республіки Польща (далі — ЦК РП) визначила майнові права як майно, яке перебуває в обігу. Наведені положення дають підстави для існування в науці та практиці підходу про належність майнових прав, у тому числі прав вимоги, до об'єктів цивільного обігу.

У римському праві право вимоги було невіддільно пов'язане з особою кредитора та не могло відчужуватися. Однак, з розвитком економічних відносин, удосконаленням інституту заміни сторін у зобов'язанні, спершу не на підставі договору, а шляхом переходу боргових вимог до спадкоємців, право вимоги поступово почало переходити від первісного кредитора до нового. Зокрема, у Дигестах зазначалося, що “право вимоги не переходить до другого (до іншої особи. — *Авт.*), за винятком переходу до спадкоємця” (D. 7.1.25.2) [2, 285–286]. Таким чином, із невіддільного від особи, право вимоги перетворилося у повноцінний об'єкт цивільного обігу. Наступною формою передачі права вимоги була делегація (*delegation*), яка здійснювалася за згодою кредитора і боржника між собою і з новим кредитором. Допускалося не тільки відступлення прав за договором, а й права на позов, що сприяло їх примусовому виконанню.

Крім того, окремі науковці вважають, що право вимоги могло переходити до нового кредитора у зобов'язанні шляхом новації між новими суб'єктами (*novatio inter novas personas*) [3, 105]. Стосовно ж сьогодення, то таке поняття, як “новація зобов'язання”, не можна застосовувати для позначення підстави переходу прав від первісного до нового кредитора, адже новація є підставою припинення первісного зобов'язання. Згідно з ч. 2 ст. 604 ЦК України зобов'язання припиняється за домовленістю сторін про заміну первісного зобов'язання новим зобов'язанням між тими ж сторонами (новація). Отже, новація є підставою припинення зобов'язання, відповідно, якщо первісне зобов'язання припиняється, тоді припиняється і право вимоги первісного кредитора до боржника. При новації виникає нове зобов'язання, у той час як первісне — втрачає свою силу; тому говорити про передачу прав вимоги у такому випадку недоречно.

У праві Великобританії, згідно з *Judicature Act 1873*, пізніше *Law of Property Act 1925*, виділялося поняття “*choses in action*”^{*} [4; 5], яке пов'язувалося з передачею права вимоги кредитора (найчастіше прав вимоги кредитора щодо оплати грошового боргу). У матеріальному праві Німеччини право вимоги (*das Forderungsrecht*) розглядається у контексті відступлення права (ст. 398 Цивільного кодексу Німеччини), що складається із договору сторін на відступлення права та розпорядчо-

* “*Chose*” — франц. термін, який позначає поняття “річ”. У праві він застосовується до позначення приватної власності; “*choses in possession*” — це такі речі, які особа має у володінні; “*choses in action*” — це такі речі, які власник не має у володінні, однак, у переважній більшості має право вимагати дій щодо володіння ними, найчастіше шляхом судового захисту свого права. “*Choses in actions*” — це права на повернення, стягнення боргу, грошей, збитків за порушення договору чи вчинення делікту, пов'язаного із договором.

го правочину щодо безпосереднього перенесення права цедента на цесіонарія [6, 142–143].

Новелою Цивільного кодексу України від 16 січня 2003 р. на відміну від Цивільного кодексу Української РСР від 18 липня 1963 р. є віднесення майнових прав до об'єктів цивільних прав. Майнові права, у свою чергу, поділяються на речові та зобов'язальні. До зобов'язальних прав належить право вимоги кредитора. Законодавець чітко не розмежує майнові права, тому можна застосовувати підходи, які вироблені в теорії щодо трактування майнових прав як зобов'язальних та речових. Таким чином, можемо розглядати право вимоги кредитора у двох аспектах: перший — як суб'єктивне право кредитора вимагати від боржника виконання зобов'язання, другий — як об'єкт цивільних прав. Стосовно першого випадку, то право вимоги слід аналізувати в контексті зобов'язальних відносин між первісним боржником та кредитором. Виходячи із загальних положень цивільного права, зобов'язанням є правовідносинами, в яких одна сторона (боржник) зобов'язана вчинити на користь другої сторони (кредитора) певну дію (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо) або утриматися від певної дії, а кредитор має право вимагати від боржника виконання його обов'язку (ст. 509 ЦК України). Право вимоги виступає суб'єктивним правом кредитора на вчинення боржником на його користь певних дій чи утримання від дій. Свого часу, професор С. М. Братусь вказував на те, що суб'єктивним цивільним правом є визнана і забезпечена законом міра можливої поведінки особи [7, 33]. Зараз дослідники стверджують, що структура абсолютних та відносних суб'єктивних цивільних прав складається принаймні з двох правомочностей: можливості обирати власну поведінку і можливості вимагати певної поведінки від зобов'язаної особи [8], інколи виділяють третю правомочність — правомочність захисту свого права за допомогою засобів державного примусу [9, 109; 10, 92; 11, 82]. У свою чергу, володілець суб'єктивного цивільного права має можливість вільної реалізації своїх правомочностей, зокрема, вимагати виконання зобов'язання боржником, а в разі порушення зобов'язання — захисту свого права. Отже, кредитор (володілець суб'єктивного права) має право вимагати від боржника виконання обов'язку, що носить відносний характер, а також — право на захист свого права вимоги (абсолютний характер).

Слід зазначити, що суб'єктивне право вимоги не може існувати поза правовідносинами [11,

234]. Праву вимоги кредитора завжди кореспондує обов'язок боржника щодо виконання вимоги. Виступаючи суб'єктивним правом кредитора, воно носить відносний характер, оскільки обидві сторони — уповноважена та зобов'язана — конкретно визначені. Дослідник В. В. Байбак стверджує, що кредитор володіє абсолютним правом вимоги і при цьому виділяє два види правовідносин між кредитором і боржником: “внутрішні” та “зовнішні”. У “внутрішніх” правовідносинах, на його думку, кредитор здійснює своє право вимоги шляхом отримання від боржника виконання зобов'язання (такі відносини визнаються в теорії права відносними). Стосовно “зовнішніх”, то вони скеровані на охорону інтересів кредитора від неправомірних посягань, боржник зобов'язаний утримуватися від поведінки, яка хоч і не є порушенням відносного зобов'язання, однак може негативно вплинути на майнові інтереси кредитора (наприклад, дії, які сприяють простроченню кредитора, внаслідок чого він втратить своє право вимоги до боржника) [12, 55, 58].

З позицією, що боржник у наведеному прикладі не порушує відносних зобов'язань, не зовсім погоджується Ю. В. Байгушева, вказуючи на те, що свідоме сприяння простроченню кредитора є винним ухиленням від виконання зобов'язання. “Якщо боржник, що перебуває з кредитором у зазначених вище відносинах, виконає зобов'язання *facere**, що призведе до припинення вимоги, то він, безумовно, вторгнеться у сферу “абсолютного права на вимогу”, оскільки з припиненням вимоги припиниться і право на неї. Якщо ж боржник на виконання обов'язку *non facere* утримається від вчинення обов'язкової дії, то він порушить вимогу кредитора. Таким чином, визнання за кредитором “абсолютного права на вимогу” призводить до немислимої ситуації, при якій зобов'язана особа є носієм взаємовиключних обов'язків” [13, 261–263].

Вважаємо, що дії боржника, спрямовані на прострочення кредитора, насправді є порушенням зобов'язання. Однак, твердження Ю. В. Бай-

* Зобов'язання — це правове відношення, у якому одна сторона (кредитор) має право вимагати, щоб друга сторона (боржник) що-небудь зробила (*facere*), дала (*dare*) або надала (*praestare*). Зміст зобов'язання може полягати в обов'язку дати кредитору якусь річ (*dare*), щось робити або не робити (*facere* або *non facere*), щось надати (*praestare*), в обов'язку відшкодувати заподіяну шкоду тощо. Відомий римський юрист Павло з цього приводу писав: “Суть зобов'язання полягає в тому, щоб якийсь предмет зробити нашим... і водночас в тому, щоб зобов'язати іншого, щоб він щось дав нам, зробив для нас або надав нам”.

гушевої, що зобов'язана особа є носієм взаємовиключних обов'язків не зовсім правильне. Під “зовнішніми” правовідносинами у даному випадку мається на увазі утримання боржника від порушення права вимоги кредитора, а не утримання від її виконання, як вона стверджує. Згідно з нормами цивільного права боржник зобов'язаний вчинити певну дію (*facere*) чи утриматися від вчинення певних дій (*non facere*). Отже, це дві окремі дії, що не можуть бути одночасно присутніми в одному зобов'язанні щодо конкретного предмета, а, відповідно, право вимоги кредитора спрямовується на вчинення або ж на утримання боржника від вчинення певних дій. Виконуючи свій обов'язок (*facere* чи *non facere*) за основним зобов'язанням, боржник не порушує вимогу кредитора, адже сама вимога, навпаки, спрямована на виконання обов'язку, а не на утримання від його виконання. Таким чином, у “внутрішніх” правовідносинах на боржника покладено обов'язок виконати вимогу кредитора, в той час як “зовнішні” — спрямовані на утримання від порушення суб'єктивного права вимоги кредитора. Інший характер носять дії боржника, які сприяють простроченню з боку кредитора, внаслідок чого кредитор втратить своє право вимоги. Власне, така поведінка боржника може трактуватися як порушення “зовнішніх” правовідносин.

Суб'єктивне право вимоги кредитора, виступаючи об'єктом цивільних прав, має двоїсту природу не тільки залежно від категорії правовідносин, а також залежно від свого прояву. З одного боку — це право кредитора вимагати виконання обов'язку боржником (так зване “внутрішнє” право) у межах основного зобов'язання; з другого — це право, яке виступає предметом вторинного зобов'язання (щодо передачі права вимоги за основним зобов'язанням) іншій особі, що, в свою чергу, супроводжується заміною сторін у зобов'язанні.

Відповідно, у першому випадку, *право вимоги — це суб'єктивне право кредитора, яке становить елемент змісту зобов'язання та якому завжди кореспондує обов'язок боржника щодо виконання вимоги кредитора. У другому — це об'єкт, який передається новому кредиторі (дія щодо передачі даного об'єкта опосередковує заміну кредитора в основному зобов'язанні).*

Аналізуючи правову природу права вимоги як об'єкта цивільних прав, необхідно наголосити на тому, що не всі права вимоги кредиторів можуть перебувати в обігу. Згідно зі ст. 515 ЦК України *заміна кредитора не допускається у зобов'язаннях,*

нерозривно пов'язаних з особою кредитора, зокрема у зобов'язаннях про відшкодування шкоди, завданій каліцтвом, іншим ушкодженням здоров'я або смертю. Зазначена норма виключає можливість переходу особистих немайнових прав первісного кредитора до нового. Враховуючи той факт, що особисті немайнові права тісно пов'язані з особою, вона не може від них відмовитися. Отже, розглядаючи право вимоги як об'єкт цивільних прав, потрібно наголосити на тому, що *таким може бути тільки право вимоги кредитора майнового характеру.* Майнові права — це суб'єктивні права учасників правовідносин, пов'язаних з володінням, користуванням і розпорядженням майном, а також тими майновими вимогами, які виникають між учасниками цивільного обороту з приводу розподілу цього майна й обміну (товарами, послугами, виконуваними роботами, грошима, цінними паперами тощо) [14, 480]. Законодавче визначення поняття “майнові права” міститься у ч. 2 ст. 3 Закону України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” [15], що включає будь-які права, пов'язані з майном, відмінні від права власності, у тому числі права, які є складовими права власності (права володіння, розпорядження, користування), а також інші специфічні права (права на провадження діяльності, використання природних ресурсів тощо) та права вимоги. На противагу майновим, немайнові права характеризуються такими ознаками: не мають економічного змісту, тісно пов'язані з особою, фізична особа володіє ними довічно (ст. 94, ч. 2–4 ст. 269 ЦК України), невіддільні від їх носіїв [16, 74], тому вони не можуть перебувати в обігу та відчужуватися від особи. Отже, право вимоги кредитора, що носить немайновий характер, не може виступати об'єктом цивільних прав, тобто позбавлене оборотоздатності.

Проаналізуємо можливість відчуження права на участь у товаристві та права на отримання дивідендів. Перше є особистим немайновим правом, передача якого заборонена ч. 1 ст. 100 ЦК України* [17, 14]. Друге ж, навпаки, належить до май-

* Як зазначає С. В. Нижній, визначення права участі у товаристві як особистого немайнового права не погоджується ні з частиною 2 ст. 26 ЦК України, що визнає особисті немайнові права такими, що безпосередньо входять до змісту цивільної правоздатності фізичної особи, ні зі ст. 269–315 ЦК України, присвяченими особистим немайновим правам фізичних осіб. Ч. 1 ст. 100 ЦК України забороняє передавати право участі в товаристві іншій особі окремо. Таким чином, разом з майновими правами право участі у товаристві може передаватися у порядку, що встановлений законом та відповідними установчими документами.

нових прав та може вільно відчужуватися (передаватися). Як зазначає О. М. Вінник, основна відмінність права участі у товаристві від корпоративних прав (у тому числі права на отримання дивідендів) полягає в їхньому характері: перше є особистим немайновим правом, а друге — різновидом “безтілесного майна” [18, 118–124]. Вважаємо, що виступати об’єктами цивільних прав, а отже, й перебувати у вільному обігу можуть тільки майнові права, оскільки вони здатні відчужуватися та передаватися іншим особам. Тому право на отримання дивідендів (яке в даному випадку є правом вимоги кредитора (учасника товариства) до боржника (товариства)), може передаватися в силу належності до майнових прав.

Наступним важливим питанням, щодо якого зустрічається неоднозначний підхід серед науковців, є проблема належності права вимоги до речового чи зобов’язального права. Безспірною вважаємо належність права вимоги до зобов’язального права, адже — це суб’єктивне право кредитора вимагати від боржника виконання певної дії (передати майно, виконати роботу, надати послугу, сплатити гроші тощо). Відповідно, воно входить до змісту зобов’язання та виникає із зобов’язальних правовідносин. *Отже, якщо зобов’язання немає, то і майнові права вимоги не виникають.* З іншого боку, керуючись ч. 2 ст. 190 ЦК України, усі майнові права визнаються речовими правами. *Речове право — це право, яке забезпечує задоволення інтересів уповноваженої особи шляхом безпосереднього впливу на річ, що знаходиться в особі* [19, 284]. Основними ознаками зазначеного права є те, що йому притаманне право слідування, об’єктом є річ, має безстроковий характер, користується абсолютним захистом [20]. На наш погляд, право вимоги потрібно розглядати як зобов’язальне право, *оскільки воно первинно виникає на підставі зобов’язання та є суб’єктивним правом кредитора, і, відповідно, є зобов’язальним правом. При заміні кредитора у зобов’язанні первісний кредитор може передати право вимоги виключно зобов’язального характеру (а не речове право, як це впливає із ч. 2 ст. 190 ЦК України).*

Обіг (перехід) майнових прав зароджує конструкцію “право на право”, що ще раз підтверджує можливість перебування в обороті прав як окремого різновиду майна. Однак, не всі науковці погоджуються з даною тезою. В. А. Белов [21, 29, 31–32] критикує віднесення майнових прав до об’єктів правовідносин, мотивуючи це тим, що зміст правовідносин (права та обов’язки) не може одночасно виступати об’єктом інших пра-

вовідносин. Вважаємо, що такий підхід не зовсім правильний, оскільки науковець не розділяє права як зміст відносин та права як об’єкта цивільних прав. Як зазначає проф. М. І. Брагінський [22, 848], зародження схеми “право як об’єкт права” розпочинається із римського права, а саме: разом із речами об’єктом права власності визнавалося *iura in re aliena** [23] — “право на чужу річ”. До таких прав на чужу річ відносили “право на користування чужою річчю” та “право на розпорядження чужою річчю”. В. В. Байбак вважає, що конструкція “право на право” заслуговує на увагу та в її основу покладена категорія “безтілесних речей”, яка бере свій початок ще в римському праві [12, 18]. “Безтілесною річчю” (*res incorporales*) у римському праві традиційно вважалися нематеріальні об’єкти (які не мали фізичної форми, не були уречевлені). Самі ж речі (*res corporales*) ніколи не охоплювалися цим поняттям [24]. Враховуючи належність права вимоги до майна, доцільніше говорити про “безтілесне майно” аніж про “безтілесну річ”. Перше є ширшим поняттям, а також включає в собі такі об’єкти цивільних прав, як речі, майнові права тощо. Зокрема, згідно зі ст. 177 ЦК України об’єктами цивільних прав є речі, у тому числі гроші та цінні папери, інше майно, майнові права, результати робіт, послуги тощо. На противагу римському праву, законодавство України встановлює чіткий перелік об’єктів цивільних прав, тому право вимоги не можна ототожнювати з “безтілесною річчю” (у сучасному розумінні цього поняття), оскільки речі та майнові права є окремими об’єктами цивільних прав. Отже, щодо майнових прав, доцільніше вживати поняття “безтілесного майна”, а не “безтілесної речі”.

Крім того, вважаємо положення ч. 2 ст. 190 ЦК України, у якій закріплено, що майнові права є неспоживною річчю, не зовсім правильним. У даному випадку законодавцем не розмежовуються поняття “річ”, “майно” та “майнове право”. На нашу думку, поняття “майно” є ширшим та включає в собі як речі, так і майнові права. Ця позиція закріплена у ч. 1 ст. 190 ЦК України, а саме: *“Майном як особливим об’єктом вважаються окрема річ, сукупність речей, а також майнові пра-*

* Поняття *“iura in re aliena”* показує, що під правом на чужу річ розуміється юридичне панування, що належить одній особі щодо кількох сторін речі, що належить на праві власності іншій особі. Російський цивіліст М. І. Крилов стверджує, що під “правом на чужу річ” розуміється володарювання однією особою річчю, яка є власністю іншої особи. Крім того, зустрічається визначення як права обмеженого панування над річчю.

ва та обов'язки.” Водночас ч. 2 ст. 190 ЦК України містить суперечливі положення щодо належності майнових прав до неспоживчої речі. Мало того, ч. 1 ст. 177 ЦК України закріплює майнові права як самостійний об'єкт цивільних прав, який не належить до речей. Таким чином, поняття “рід” та “майнові права” є різними об'єктами цивільних прав, а тому неправильним є ототожнення права з неспоживчою реччю.

Підсумовуючи, доцільно виокремити такі характерні ознаки права вимоги як об'єкта цивільних прав:

- це *суб'єктивне право кредитора*, яке виникає у зобов'язанні між кредитором та боржником. З одного боку — це право кредитора отримати виконання обов'язку боржником (так зване “внутрішнє” право) у межах основного зобов'язання; з другого — це право, яке виступає предметом вторинного зобов'язання (щодо передачі права вимоги за основним зобов'язанням) іншій особі, що, у свою чергу, супроводжується заміною сторін у зобов'язанні;
- право вимоги кредитора, виступаючи об'єктом цивільних прав, *носить майновий характер* та в певних випадках підлягає *вартісній оцінці*;
- майнове право вимоги первинно виникає на підставі зобов'язання, тому є *зобов'язальним правом*. Відповідно, *при передачі права від первісного кредитора новому (виступаючи об'єктом цивільних прав) дане право не втрачає зобов'язального характеру*;
- при передачі прав вимоги утворюється *конструкція “право на право”*;
- *майнові права вимоги не належать до речей, а виступають окремими різновидами майна*.

За таких обставин, обґрунтованим вбачається висновок про те, що *право вимоги як об'єкт цивільних прав — це зобов'язальне, суб'єктивне право кредитора майнового характеру, яке здатне переходити до третіх осіб, набуває вартісної оцінки та якому завжди кореспондує обов'язок боржника (первісного) щодо виконання вимоги кредитора*.



Література

1. Пушай В. І. Уступка вимоги і переведення боргу в цивільних правовідносинах (на матеріалах судової практики): Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.03. — Київ: нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К.: 2006. — 18 с.
2. Римское частное право: Учебник / Под ред. И. Б. Новицкого и И. С. Перетерского. — М.: Юриспруденция, 1999. — 448 с.
3. Иоффе О. С., Мусин В. А. Основы римского гражданского права. — Л.: Изд-во Ленингр. ун-та, 1974. — 156 с.
4. Chose // The 'Lectric Law Library's Lexicon On // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.lectlaw.com/def/c232.htm>
5. Bill Long 12/9/05 .Chose in Action II Trying to Get the History Straight// [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.drbilllong.com/HistSales/ChoseII.html>
6. Патрикеев Е. А. Международно-правовое регулирование уступки права требования // Правовед. — 2006. — № 2. — С. 142–143.
7. Братусь С. Н. О соотношении гражданской правоспособности и субъективных гражданских прав // Сов. государство и право. — 1949. — № 8. — С. 33.
8. Власова А. В. Структура субъективного гражданского права. — Ярославль: Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова, 1998. — 200 с.
9. Александров Н. Г. Законность и правоотношения в советском обществе. — М.: Госюриздат, 1955. — С. 109.
10. Гражданское право: В 2 т.: Учебник / В. С. Ем, И. А. Зенин, Н. И. Коваленко и др. / Отв. ред. Е. А. Суханов. — М.: БЕК, 2000. — Т. 1. — С. 92.
11. Цивільне право України: Підручник: У 2 кн. / О. В. Дзера, Д. В. Боброва, А. С. Довгерт та ін. / За ред. О. В. Дзери, Н. С. Кузнецової. — К.: Юрінком Інтер, 2004. — Кн. 1. — С. 82.
12. Байбак В. В. Обязательственное требование как объект гражданского оборота. — М.: Статут, 2000. — 222 с.
13. Байгушева Ю. В. Рецензия на книгу Байбак В. В. Обязательственное требование как объект гражданского оборота // Правовед. — № 1. — С. 261–263.
14. Енциклопедія цивільного права України / Ін-т держави і права ім. В. М. Корецького НАН України; Відп. ред. Я. М. Шевченко. — К.: Ін Юре, 2009. — С. 480.
15. Закон України “Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні” від 12 липня 2001 року // ВВР України. — 2001. — № 47. — Ст. 251.
16. Санихметова Н. О. Правовая защита предприятия на Украине. — К.: Истина, 1999. — С. 74.
17. Нижний С. В. Застава майнових прав як спосіб забезпечення виконання майнових зобов'язань: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук. — К., 2007. — 14 с.
18. Вінник О. М. Деякі аспекти вдосконалення правового регулювання корпоративних відносин // Вісн. господарського судочинства. — 2008. — № 1. — С. 118–124.
19. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України / За ред. В. М. Коссака. — К.: Истина, 2004. — 284 с.
20. Яворська О. С. Речові права за римським правом і сучасний рівень законодавчого регулювання // Юриспруденція. — 2006 // [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.lawyer.org.ua/?w=r&i=&d=354>

21. Белов В. А. Ценные бумаги в российском гражданском праве / Под ред. Суханова. — М.: Учеб.-консультат. центр "ЮрИнфоР", 1996. — 200 с.

22. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Общие положения. — М.: Статут, 1999. — 848 с.

23. Иоффе О. С., Мусин В. А. Основы римского гражданского права. — Л., 1974.

24. Братусь Д. О бестелесном в гражданском праве // Информационный Интернет-ресурс "Служба "Лента новостей" // [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.zakon.kz/our/news/news.asp?id=30126677>

Законодавче закріплення майнових прав як об'єктів цивільних прав дало змогу ввести їх у рівноцінний обіг із іншими видами майна. Поряд з цим зобов'язальні права вимоги мають свою специфіку, що зумовлена правовою природою цього права.

Законодательное закрепление имущественных прав как объектов гражданских прав позволило ввести их в равноценное обращение с другими видами имущества. Наряду с этим обязательственные права требования имеют свою специфику, которая обусловлена правовой природой этого права.

The legislative determination of property (capital) rights as objects of civil rights allows their equivalent circulation with other forms of the capital. In the same time the obligatory rights of demand have the specific caused by their legal nature.

Надійшла 12 травня 2011 р.

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ У СИСТЕМІ КОНТРОЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ДЕРЖАВНО-УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 3(30), с. 109–113

Удосконалення контрольної діяльності та її забезпечення є однією з фундаментальних проблем сучасної науки державного управління. Особливою є роль фінансового контролю в процесі контрольної діяльності держави, тому дослідження перспектив його вдосконалення є важливим для підвищення ефективності управлінської діяльності в Україні.

Постаючи у вигляді цілеспрямованого та результативного впливу на найважливіші суспільні відносини, система державного управління органічно включає в себе не лише сукупність заходів регулятивного та охоронного характеру, а й контрольну функцію, яка покликана забезпечити чіткість зворотного зв'язку між об'єктами та суб'єктами управління. В сучасних умовах формування нової парадигми державного управління, про що неодноразово писав визнаний вітчизняний фахівець В. Авер'янов [1], роль контрольної функції пояснюється не тільки внутрішньо-системними адміністративними причинами упорядкування зв'язків між різними рівнями управління, а й загальною логікою зв'язку між всіма елементами системи державного управління, яка має бути достатньо ефективною та дієвою для того, щоб виконувати своє головне функціональне призначення. Таким чином, проблема аналізу контрольної діяльності і такого її різновиду як фінансовий контроль, є важливою теоретичною і практичною проблемою для сучасної науки державного управління.

Разом з тим, крім ознаки наукової і теоретичної значущості, зазначена тема може бути охарактеризована як актуальний напрям сучасних досліджень не лише в галузі науки державного управління, а ще й сучасного адміністративного права. Актуальність аналізу реалізації функції фінансового контролю у процесі контрольної діяльності зумовлюється такими причинами. По-перше, складність організації і функціонування системи державного управління в Україні істотно актуалізує потребу вдосконалення

контрольної функції, яка дає змогу вчасно виявляти складні і проблемні моменти, адекватно оцінювати стан системи державного управління та прогнозувати шляхи її подальшого розвитку. У цьому сенсі фінансовий контроль як невід'ємна складова державного контролю набуває особливого значення. По-друге, не викликає сумніву, що підвищення ефективності використання державних фінансів, яке має вирішальне значення для економічного розвитку України та суспільного добробуту, а також виконання завдань, передбачених планом дій Україна – ЄС, можливо досягти насамперед шляхом системного вдосконалення діяльності органів державного і комунального сектору, підвищення рівня культури державного управління. У цьому контексті вельми актуальним завданням стає розробка цілісної концепції фінансового контролю сучасної держави. По-третє, питання цілісності системи державного фінансового контролю в Україні лише частково врегульовано окремими законами та підзаконними нормативно-правовими актами, де визначено контрольні повноваження і процедури тільки для деяких міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, однією з функцій яких є контроль за фінансово-господарською діяльністю інших органів державного і комунального сектору, що не належать до сфери їх управління. Крім того, постановою Кабінету Міністрів України від 22 травня 2002 р. № 685 “Про здійснення міністерствами, іншими центральними органами виконавчої влади внутрішнього фінансового контролю” регламентовано діяльність контрольно-ревізійних підрозділів центральних

органів виконавчої влади. У зв'язку з чим подальший розвиток національного законодавства у зазначеній сфері значно підвищує актуальність формування науково-теоретичних основ аналізу таких категорій і понять, як “фінансовий контроль”, “державний контроль”, “внутрішній фінансовий контроль” тощо.

Отже, ставлячи на меті дослідження державно-управлінських аспектів фінансового контролю в системі контрольної діяльності держави, ми маємо розв'язати такі конкретні завдання: а) охарактеризувати сутність і зміст контрольної діяльності у процесі розвитку управлінських систем, б) визначити роль державного контролю у розвитку сучасної системи державного управління, в) проаналізувати основні властивості фінансового контролю у процесі контрольної діяльності.

Аналізуючи значення фінансового контролю у процесі розвитку системи державного управління необхідно передусім розкрити зміст та адміністративну природу самої контрольної діяльності, адже саме це поняття виступає родовим щодо фінансового контролю. Наразі видається незаперечним, що природа контролю виявляється в його основних проявах у соціальному управлінні як функції різних інститутів системи управління суспільними процесами. Функція соціального контролю полягає у спрямуванні процесу управління на встановлення ідеальної моделі коригування поведінки підконтрольного об'єкта. Головною метою цієї функції є блокування відхилень діяльності суб'єкта управління від заданої управлінської програми, а при виявленні аномалій — приведення управлінської системи в стійкий стан за допомогою усіх наявних регуляторів [2]. Отже, соціальне призначення контролю в тому, що він покликаний слугувати джерелом інформації про процеси, які відбуваються, умовою підтримки законності, порядку й організованості, охорони свободи і дотримання прав громадян. Контроль використовується як важливий засіб виявлення правильності поставлених завдань, міри пізнання об'єктивних законів суспільного розвитку [3].

Фінансовий контроль є управлінською функцією, особливістю якої є те, що, займаючи в управлінському процесі специфічне місце, вона разом з тим нерозривно пов'язана з реалізацією інших функцій державного управління. Вторинність, похідність функції контролю виражається в тому, що він торкається діяльності, яка існує поза і незалежно від його існування. Зокрема, В. Афанасьєв зазначає, що завдання контролю полягає у тому, щоб виявити результати

впливу суб'єкта на об'єкт, допущені відхилення від вимог управлінських рішень, від прийнятих принципів організації та регулювання, причини цих відхилень, а також визначити шляхи подолання наявних перешкод для ефективного функціонування всієї системи [4]. Характеризуючи контрольну функцію управління, деякі науковці акцентують увагу на здійсненні її у вигляді нагляду, протиставляючи або поєднуючи поняття “контроль” і “нагляд”. Поняття “контроль” часто вживається в розумінні планування, наявність, влада. В українській мові слово “контроль” має значення перевірки, а також спостереження з метою перевірки (контроль над звітністю, громадський контроль, державний контроль). Тобто загалом поняття “контроль” розглядається в сучасній науці державного управління як система спостереження і перевірки процесу функціонування і фактичного стану керованого об'єкта з метою оцінювання обґрунтованості та ефективності прийнятих ним управлінських рішень і результатів їх виконання, виявлення відхилень від вимог, сформульованих у цих рішеннях, усунення несприятливих наслідків їх виконання та інформування про них в компетентні органи. Отже, контроль — це процес забезпечення досягнення організацією своєї мети, що складається зі встановлення критеріїв, визначення фактично досягнутих результатів і запровадження корективів у тому випадку, якщо досягнуті результати істотно відрізняються від встановлених критеріїв. Головне призначення контролю — його дієвість, спрямована на побудову демократичного відкритого суспільства, сприяння йому.

Без дієвого контролю значно ускладнюється діяльність будь-якої управлінської структури, керівника, а тому контроль необхідний з таких причин: через фактор невизначеності; для запобігання виникненню кризових ситуацій, забезпечення виявлення проблем і можливість коригування дій до того, як ці проблеми зможуть перерости в кризу; для підтримки успіху, адже визначивши, які саме аспекти діяльності сприятимуть успіху, можна їх потім відповідним чином стимулювати [5]. Державний контроль — це одна з форм здійснення державної влади, забезпечення додержання законів та інших нормативних актів, що видаються органами держави, система державних органів перевірки [6].

Визначальна особливість контролю в державному управлінні полягає в тому, що такий контроль, з одного боку, є самостійним видом управлінської діяльності, а з другого — необхід-

ним структурним елементом усієї системи державного управління. Тому актуальною виявляється проблема визначення напрямів, обсягів здійснення контролю у вітчизняній системі державного управління, пошуку нових форм контрольної діяльності у цій сфері, що відповідала б реаліям демократичного суспільства [7]. За своєю організаційною формою контроль в Україні можна поділити на державний, муніципальний, незалежний і контроль власника.

Контроль у державному управлінні — це одна з найважливіших функцій, яка дає змогу: порівняти фактичний стан у тій чи іншій галузі з вимогами, які поставлені перед нею; виявити недоліки та помилки в роботі та попередити їх; оцінити відповідність здійснення інших функцій управління завданням, що поставлені перед ним. Він забезпечує інтереси держави й суспільства та полягає в установленні фактичного стану справ щодо дотримання фізичними та юридичними особами вимог чинного законодавства, перевіряє виконання зобов'язань перед державою, забезпечує дотримання законності, ефективності, фінансової дисципліни і раціональності у процесі формування, розподілу, володіння, використання, та відчуження активів, що належать державі, та ін. Державний фінансовий контроль охоплює всі операції, що пов'язані з рухом державних коштів. Відомчий контроль як складова державного контролю здійснюється контрольно-ревізійними службами міністерств, відомств, концернів, асоціацій, акціонерних виробничих об'єднань, відповідно до законодавства та інших нормативних актів, якими передбачено, що комплексні ревізії і контрольні перевірки фінансово-господарської діяльності підприємств проводяться за ініціативою власника, тобто органу, якому підпорядковане підприємство на правах власності. Завданнями відомчого контролю є контроль виконання планових завдань із фінансово-господарської діяльності, здійснення фінансових операцій, недопущення фактів безгосподарності і марнотратства, збереження власності, правильної постановки обліку, додержання чинного законодавства з фінансово-господарської діяльності [8].

Муніципальний контроль також є складовою системи контролю в Україні. Він здійснюється відповідно до законодавства про органи місцевого самоврядування. Останні здійснюють контроль у таких сферах: за виконанням планів та програм економічного та соціального розвитку відповідних територій; за повнотою надходжень, отриманих розпорядниками бюджетних коштів нижчо-

го рівня та одержувачами бюджетних коштів, і витрачанням ними бюджетних коштів; за станом обліку і звітності на підприємствах, які є комунальною власністю, за виконанням підприємствами та організаціями зобов'язань з платежів до бюджету місцевого самоврядування; за станом фінансової дисципліни, обліку і звітності, виконанням державних контрактів і зобов'язань перед бюджетом, належним і своєчасним відшкодуванням збитків, заподіяних державі; за додержанням виробниками стандартів, технічних умов та інших вимог, пов'язаних з її якістю та сертифікацією, та ін.

Незалежний контроль (аудит та ін.) — здійснюється за суб'єктами господарювання, юридичними і фізичними особами, діяльність яких пов'язана з використанням суспільної власності, на договірних платних засадах незалежними спеціалізованими фірмами та окремими фізичними особами, які мають право проводити цей контроль. Метою незалежного контролю, в тому числі, перевірка достовірності фінансової звітності, є встановлення відповідності і правильності відображення в обліку фінансових операцій та дотримання чинного порядку їх здійснення. Аудит може проводитись з ініціативи господарюючих суб'єктів, а також у випадках, передбачених чинним законодавством (обов'язковий аудит) [9]. І нарешті контроль власника поширюється на операції виключно з об'єктами права власності суб'єктів господарювання, фінансовими і матеріальними ресурсами та іншими активами, що перебувають в їх управлінні або повному господарському віданні, а також їх зобов'язаннями. Контроль власника здійснюється через утворені ним органи, бухгалтерською та фінансово-економічною службами, в межах, визначених власником (органом управління) повноважень та/або шляхом залучення аудиторських фірм (аудиторів), які мають право на провадження аудиторської діяльності, відповідно до чинного законодавства. Завданням зазначеного контролю є перевірка господарських операцій у структурних підрозділах з метою недопущення незаконних фінансових операцій, нераціонального використання фінансових ресурсів, забезпечення економії та збереження грошових коштів [10].

Одним з найважливіших різновидів контрольної діяльності є фінансовий контроль, який розкриває нові явища в економічній діяльності різних ланок економіки, визначає їх закономірність з метою вдосконалення цієї діяльності на науковій основі. На всіх стадіях суспільного відтворення, що охоплює виробництво, розподіл, обмін і

споживання продукту, фінансовий контроль вичає продуктивні сили й виробничі відносини з метою виявлення протиріч і їх регулювання з боку суспільства.

Контролюючи виробничі відносини й продуктивні сили у сфері виробництва, фінансовий контроль визначає ефективність використання суспільної праці як доцільної діяльності людини, що включає власне працю, предмети й засоби праці, відповідність її чинному законодавству, нормативним правовим актам. Зокрема, перевіряються фінансові відносини на державному, регіональному й галузевому рівнях. На рівні підприємств і організацій перевіряється ефективність витрат живої й упредметненої праці, використання основних фондів і оборотних коштів. Таким чином, предмет фінансового контролю включає всі складові процесу відтворення, а також законодавча й нормативна база, що забезпечують функціонування економіки. На стадії процесу розподілу суспільного продукту завдання фінансового контролю полягає у перевірці використання його на задоволення різних потреб суспільства — відшкодування спожитих засобів виробництва, розподіл і перерозподіл знову створеного продукту відповідно до ринкових відносин. Контролюються виробничі відносини в частині відновлення норм запасів засобів праці й предметів праці, витрати коштів на оплату витраченої живої праці відповідно до її кількості і якості, поновлення й поповнення суспільних фондів накопичення й споживання, відрахування коштів до державного бюджету, соціального страхування. На стадії розподілу суспільного продукту предмет фінансового контролю поширюється на всі ланки народного господарства. На стадії обміну суспільного продукту, тобто обігу товарів в умовах ринкових відносин, предмет фінансового контролю включає договірні відносини (виконання договорів поставок, реалізації, заготівель і порядок розрахунків за товари), задоволення купівельного попиту на засоби матеріально-технічного забезпечення народного господарства й населення, на товари народного споживання шляхом насичення ринку товарами. При цьому в товарному обміні перевіряються натуральні й вартісні показники у процесі обміну. Отже, на стадії обміну контролюються всі форми виробництва та обігу суспільного продукту відповідно до ринкового регулювання економіки. На завершальній стадії процесу відтворення й споживання — фінансовий контроль перевіряє операції, пов'язані в основному з виробничим споживанням, тобто поновленням і роз-

ширенням виробничих фондів і задоволенням суспільних потреб. У частині особистого споживання фінансовий контроль виявляє диспропорції у задоволенні матеріальних і культурних потреб членів суспільства, а також протиріччя, викликані порушеннями нормативних правових актів у процесі задоволення особистих потреб.

Отже, узагальнюючи результати проведеного дослідження можемо сформулювати такі висновки. По-перше, системи державного внутрішнього фінансового контролю країн Західної Європи мають різний рівень централізації — від централізованого попереднього контролю на рівні казначейства або окремого контролюючого органу в системі органів виконавчої влади до розподілення відповідальності за здійснення контролю між керівниками органів державного і комунального сектору з одночасним залученням підрозділів внутрішнього аудиту в кожному з таких органів. Сучасне державне управління у розвинених країнах удосконалюється з метою децентралізації систем контролю, інтегрованих з управлінням програмами та діяльністю. По-друге, в сучасних моделях державного управління базовим елементом системи державного внутрішнього фінансового контролю є загальна відповідальність керівників органів державного і комунального сектору перед парламентом та громадськістю. Тому базовим елементом зазначеної системи в країнах ЄС є фінансове управління і контроль як функція керівників, відповідальних за діяльність конкретного органу. По-третє, на загальному теоретико-методологічному рівні можна визначити предмет фінансового контролю в широкому сенсі, тобто з урахуванням охоплення всіх етапів відтворення й рівнів керування, й у вузькому сенсі — щодо державного бюджету. У першому випадку предметом фінансового контролю є фінанси суб'єктів економіки, що відображають виробничі відносини в суспільстві, які складаються у процесі виробництва, розподілу й споживання продуктів. У другому випадку предметом фінансового (державного) контролю є засоби консолідованого державного бюджету як на етапі їх формування, так і на етапах розподілу й використання.



Література

1. Авер'янов В. Б. Виконавча влада в Україні та її правове регулювання // Вісн. Акад. правових наук України. — 2003. — № 2 (33) — № 3 (34). — С. 239.

2. Белобжецкий И. А. Финансово-хозяйственный контроль в управлении экономикой. — М.: Финансы и статистика, 1979. — С. 12.
3. Данилевский Ю. А. Финансовый контроль в отраслях народного хозяйства при различных формах собственности. — М.: Финансы и статистика, 1992. — С. 33–34.
4. Афанасьев В. Г. Человек в управлении обществом. — М.: Политиздат, 1977. — С. 17–20.
5. Бабич В. П. Государственное управление финансами в рыночной экономике. — К.: УкрИНТЭИ, 1994. — С. 9.
6. Атаманчук Г. В. Теория государственного управления. — М.: Юрид. лит., 1997. — С. 114.
7. Державне управління: Навч. посіб. / За ред. А. Ф. Мельника. — К.: Знання-Прес, 2003. — С. 40.
8. Контроль і ревізія: Навч. посіб. / За ред. А. Ф. Барвінського. — Львів: Інтеллект-Захід, 2002 — С. 118.
9. Ревізія і аудит: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 1998. — С. 48.
10. Мурашко В. М. Господарський контроль і комплексна ревізія в торгівлі. — К.: Вища шк., 1979. — С. 86–87.

На загальному теоретико-методологічному рівні можна визначити предмет фінансового контролю в широкому сенсі, тобто з урахуванням охоплення всіх етапів відтворення й рівнів керування, і у вузькому сенсі — щодо державного бюджету. У сучасних моделях державного управління базовим елементом системи державного внутрішнього фінансового контролю є загальна відповідальність керівників органів державного і комунального сектору перед парламентом та громадськістю.

На общем теоретико-методологическом уровне можно определить предмет финансового контроля в широком смысле, то есть с учетом охвата всех этапов воспроизводства и уровней управления, и в узком смысле — применительно к государственному бюджету. В современных моделях государственного управления базовым элементом системы государственного внутреннего финансового контроля является общая ответственность руководителей органов государственного и коммунального сектора перед парламентом и общественностью.

In general, theoretical and methodological level, you can define the subject of financial control in the broadest sense, ie including coverage of all phases of restoration and management levels, and in the narrow sense — on the state budget. In modern models of public administration basic element of public internal financial control is the overall responsibility of heads of state and public sector to Parliament and the public.

Надійшла 23 травня 2011 р.

СПЕЦИФІКА ТРАНСФОРМАЦІЇ ФОРМ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 3(30), с. 114–121

Існує чимало поглядів щодо найбільш раціональної структури власності на засоби виробництва як основи розвитку макроекономічної системи. Залишається невирішеною проблема: яка саме структура власності сприяє досягненню найкращих соціально-економічних результатів, найбільш стійкому й ефективному розвитку макроекономічної системи та становленню демократичного суспільства.

На сьогодні найбільш досконалою для сучасного типу економічних відносин вважається змішана економіка. Ще в червні 1992 р. на міжнародній конференції ООН зроблено висновок про необхідність нової моделі соціально-економічного розвитку, що має базуватися на інтегрованих інтересах суспільства і лише потім на інтересах приватного підприємництва. Проте існує чимало поглядів щодо найбільш раціональної структури власності на засоби виробництва як основи розвитку макроекономічної системи: від приватного лібералізму в неокласичних і монетаристських концепціях до неокейнсіанської пріоритетності державної власності, що обумовлюється відносно успішним розвитком провідних країн із різною домінантою власності на засоби виробництва. Щодо перспективності розвитку національного господарства України, то, незважаючи на сумнівні результати реалізації окремих положень теорій трансформації капіталу, також існує думка прихильників моделі народної економіки про пріоритетність власності трудових колективів. Однак у будь-якому разі залишається невирішеною проблема: яка структура власності сприяє досягненню найкращих соціально-економічних результатів, найбільш стійкому й ефективному розвитку макроекономічної системи та становленню демократичного суспільства?

Власність є основою або своєрідним фундаментом формування не тільки економічної системи, а й духовних цінностей суспільства. Тому для формування повноцінного суспільства з точки зору діалектики відносин матеріального і духовного необхідна адекватна система власності. Як вважає А. Запорожан, адекватність системи

власності економічній системі суспільства містить такі складові:

- законодавче закріплення всіх об'єктивно існуючих форм власності;
- оптимізацію структури власності, тобто зайняття об'єктивно існуючими формами власності тих економічних ніш, у яких кожна з форм власності була б ефективнішою порівняно з іншими;
- створення умов для економічної реалізації усіх об'єктивно існуючих форм власності [12, 5].

Але тут виникають питання, що означає “об'єктивно існуючі форми власності”, і яка власність впливає на формування матеріальних і духовних цінностей суспільства? Очевидно, для відповіді необхідно звернутися до існуючих визначень категорії “власність”. На думку А. Запорожан, складність вивчення власності полягає в тому, що її неможливо звести до якогось одного визначення, і тільки в системі визначень, що відображають різні її сторони, можна висловити все багатство змісту власності [12, 12].

У Радянському енциклопедичному словнику наведено таке визначення власності: “Власність — історично визначена форма привласнення матеріальних благ...” [25, 123]. Однак форми присвоєння в рамках історично сформованої суспільної формації можуть відрізнятися. Тобто, необхідно говорити про систему історично сформованих форм присвоєння. Якщо є форма, то існує і зміст. Тому А. Запорожан цілком справедливо вважає, що незважаючи на всі їх відмінності між собою, є щось спільне між ними, що їх об'єднує як форми власності. Це загальне в історично визначених

формах власності становить сутність власності і визначає її як економічну категорію [12, 13]. Очевидно, загальним є присвоєння. Але виникає питання: присвоєння чого, або яких об'єктів?

Визначають два нерозривно пов'язаних об'єкти присвоєння: матеріальні та духовні блага для задоволення потреб громадян (особиста або власність громадських організацій тощо) і фактори виробництва для створення цих благ. Їх присвоєння здійснюється через складний процес розподілу й обміну. Однак деякі автори, наприклад М. Сажина, чомусь забуваючи про роль сфери розподілу у процесі суспільного відтворення, дають таке визначення власності: "Власність — це історично визначена форма привласнення людьми матеріальних благ у процесі їх виробництва, обміну та споживання" [22, 77]. Разом з тим від того, як здійснюється розподіл благ у суспільстві, залежить кількість спожитих, а отже, і вироблених благ. Тому категорія власності нерозривно пов'язана з усіма сферами суспільного відтворення.

У процесі присвоєння вироблених благ мають місце й інші відносини в суспільстві. Наприклад, присвоєння і перерозподіл державою частини вироблених благ на користь незаможних верств суспільства. Однак таке присвоєння може здійснюватися й у тому випадку, якщо власниками засобів виробництва стають незаможні верстви населення. У цьому виявляється соціальний характер власності. Тому, на думку С. Мочерного, власність — це соціологічна категорія, яка містить ряд підсистем суспільних відносин (економічних, соціальних, правових, психологічних, національних тощо), що прямо й опосередковано стосуються привласнення предметів природи у процесі праці та привласнення матеріальних та духовних благ через соціально-економічну форму суспільного способу виробництва [10, 237].

Сутність соціально-економічної форми суспільного способу виробництва, на думку К. Маркса, впливає із ставлення власників умов виробництва до безпосередніх виробників, тобто із сформованої системи виробничих відносин [15, 354]. Базисною в ній є підсистема виробничих відносин щодо присвоєння матеріальних і духовних благ, які є об'єктами власності. Суб'єктом власності є суспільство. Наділення одного або групи членів суспільства певним правом власності надає їм можливість привласнювати об'єкти власності.

Через диференціацію прав виникає структуризація об'єктів власності та суспільства. Наді-

лення суспільством одного або групи його членів правом власності здійснюється через законодавство. Тобто виникає юридичне право власності як форми прояву реальних виробничих відносин щодо присвоєння об'єктів власності. Такі відносини С. Мочерний визначає як економічну власність, а форму їх прояву — як юридичну. Ці підсистеми С. Мочерний вважає двома найважливішими підсистемами власності, де економічна власність визначає її зміст [10, 237]. Звідси історична форма присвоєння — це певна система юридичних форм власності, що відображає сутність суспільного способу виробництва.

Суспільний спосіб виробництва характерний для певного типу макроекономічної системи. Його формує економічна власність у діалектичній єдності з продуктивними силами. На думку А. Запорожан, розвиток продуктивних сил веде до зародження нової форми виробництва і до виникнення суперечності між новою, що зароджується, і старою, відмираючою, формами виробництва. Він вважає, що вирішення цього протиріччя призводить до зміни соціального змісту власності, тобто до зміни однієї форми власності іншою. Відповідно до нової форми власності остаточно встановлюється і закріплюється нова форма виробництва, яка раніше виявляла себе як потенція розвитку продуктивних сил. Це призводить до розвитку продуктивних сил і з часом до загострення даного протиріччя на новому, більш високому рівні [12, 19]. Тобто розвиток продуктивних сил незмінно супроводжується появою нових юридичних форм власності.

Автори підручника "Економічна теорія: Політекономія" за редакцією В. Базилевича вважають, що власність як економічна категорія виражає відносини між людьми з приводу привласнення об'єктів власності й передусім засобів виробництва та його результатів [11, 77]. Тобто у відносинах присвоєння засобів виробництва власність на засоби виробництва є визначальною, оскільки володіння ними дає змогу власникам привласнювати певну частину виробленого суспільного продукту. В економічній власності як системі виробничих відносин щодо присвоєння об'єктів власності її матеріальну основу становить власність на засоби виробництва.

Академік НАН України М. Чумаченко вважає, що володіння засобами виробництва дає можливість здійснювати процеси виробництва нових економічних благ, розподіляти і обмінювати їх, тобто здійснювати процес відтворен-

ня [7, 8]. Чим більше засобів виробництва належить власникові, тим більша його частина ним привласнюється. Саме ця частина стає “яблуком розбрату” між власниками засобів виробництва і безпосередніми виробниками і викликає внутрішнє антагоністичне протиріччя в системі відносин власності або основне економічне протиріччя в макроекономічній системі. Таке протиріччя є головною рушійною силою її розвитку, а власність на засоби виробництва становить основу формування певного типу макроекономічної системи.

Засоби виробництва являють собою сукупність предметів праці та засобів праці. Володіти предметами праці поза власністю на засоби праці можливо, але зворотний варіант не має сенсу, оскільки власність на засоби праці викликає необхідність привласнювати предмети праці. Економічною формою засобів виробництва виступають основні засоби. Тому залежно від того, хто виступає власником основних засобів, основне економічне протиріччя має різний ступінь розв’язання. Найбільший ступінь досягається, якщо власниками виступають безпосередні виробники.

У процесі історичного розвитку така форма присвоєння зародилася у 30-х роках, у період світової економічної кризи. Однак існують й інші історично сформовані форми присвоєння, реалізовані в системі юридичних форм власності основних засобів. Сукупно їх структура дає можливість оцінити реальні відносини власності в макроекономічній системі, що історично сформувалася. Якісно структура власності основних засобів визначається наявністю певних форм власності, а кількісно — пропорціями між ними. У різних країнах вони відрізняються. Зі-

ставлення кількісно-якісної структури власності основних засобів із досягнутими соціально-економічними результатами дає змогу визначити не тільки переваги того або іншого суспільного способу виробництва, сформованого в конкретній національній економіці, а й ступінь розвитку суспільства.

У законах різних країн існують деякі відмінності в назвах юридичних форм власності. Наприклад, у ст. 41 Конституції України згадується про приватну, державну і комунальну форму власності [1]. У Росії існує федеральна та муніципальна власність. У США — власність штату. Про колективну форму власності згадується у ст. 45 Господарського кодексу України [2]. У західній практиці власність, яка не є державною (муніципальною тощо), вважається приватною. Тобто укрупнено у структурі основних засобів можна виокремити суспільні та приватні форми власності.

Необхідно зазначити, що з 2004 р. у статистичних щорічниках України до приватної форми стали відносити колективну і власність міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав (табл. 1, 2) [21].

При цьому починаючи з 2005 р. дані про структуру власності відсутні. З таблиць видно, що з 2000 р. структура власності основних засобів практично не змінюється. Однак на початку 2009 р. частка державної власності в Україні становила 22 % [24]. Тим не менш процес приватизації не закінчився, а лише призупинився у зв’язку з глобальною кризою, але можна вважати, що в Україні сформувалася певна макроекономічна система. Виникає питання: яка це система? Щоб відповісти на нього, слід розглянути, як формувалася така структура власності.

Таблиця 1

Структура власності основних засобів в економіці України, %

Форма власності	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005–2010 рр.
Державна	40	39	32,6	32,1	30,4	29,9	31,5	Немає даних
Комунальна	12,6	14,3	21,9	23,3	23,8	24,7	23,3	
Приватна	2,2	2,4	4	4,3	4,3	4,2		
Колективна	45,1	44,1	41,3	40,1	41,1	40,7		
Міжнародних організацій і юридичних осіб інших держав	0,1	0,2	0,2	0,2	0,4	0,5	45,2	

Структура власності основних засобів у промисловості України, %

Форма власності	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005–2010 рр.
Державна	Немає даних	Немає даних	Немає даних	26,91	24,87	24,07	28,23	Немає даних
Комунальна				6,65	6,21	6,10	5,45	
Приватна				0,36	0,42	0,47		
Колективна				65,77	68,07	68,88		
Міжнародних організацій і юридичних осіб інших держав				0,31	0,43	0,48	66,32	

Найрадикальнішими способами зміни структури власності на засоби виробництва є приватизація та націоналізація. Наприклад, у Франції у 1982 р. націоналізовано 5 великих промислових фірм, 41 банк і фінансова група. Однак до кінця ХХ ст., незважаючи на окремі випадки, домінуючою стала приватизація державної власності, якій у різних країнах властива своя специфіка. У розвинених капіталістичних країнах, де вона набувала відносно широких масштабів, наприклад у Великобританії, приватизація здійснювалася шляхом розпродажу і безоплатного розподілу акцій, підряду на надання послуг, продажу державного житла квартиронаймачам, відмови від державної монополії з метою розвитку конкуренції. У Західній Європі процес приватизації тривав 10–15 років. При цьому тривалий час визначалися основні напрями приватизації: безкоштовна передача власності, викуп підприємств на пільгових умовах, продаж акцій, здавання підприємств в оренду, продаж дрібних підприємств з аукціону тощо [26].

У Франції цей процес відбувався за двома основними схемами: приватизація відносно невеликих компаній (у тому числі й частина тих, які були націоналізовані у 1982 р.); приватизація великих компаній, що повинна була пройти тривалий процес, протягом якого відбувалися емісії акцій і частковий або повний їх продаж із залишенням у деяких випадках “золотої акції” за державою [26]. При цьому приватизація здійснювалася в умовах відносно високого рівня середньодушових доходів населення [108]. Але головне те, що вона відбувалася в умовах сформованого капіталістичного способу виробництва. Тобто, як вважає М. Чечетов, зміна структури власності на засоби виробництва не мала системозмінюючого характеру [26]. У результаті приватизація в розвинених капіталістичних країнах не викликала такої глибокої кризи, як у постсоціалістичних.

На відміну від капіталістичних економік постсоціалістичних країн зазнавала істотних якісних змін у результаті відродження приватної власності в структурі основних засобів. Необхідність її існування доводило багато дослідників, обґрунтовуючи це, у першу чергу, існуючим несправедливим перерозподілом більшої частини додаткового продукту поза госпрозрахунковими інтересами основних ланок економіки [20]. Якщо підходити до цієї проблеми з марксистської точки зору, то трансформація структури власності на засоби виробництва була закономірною в результаті загострення протиріч у системі відносин економічної власності. У країнах колишньої соціалістичної економічної співдружності (СЕС), незважаючи на офіційно задекларовану загальнонародну форму власності, право розпоряджатися і користуватися результатами виробництва належало партійно-номенклатурній еліті, яка представляла політичну владу у країні. В одних країнах це призвело до формування олігархічних макроекономічних систем, в інших — результати приватизації відрізняються.

Аналіз результатів приватизації у трансформаційних економічних системах дав підстави І. Малому зробити такі висновки.

По-перше, було помилково вибрано ідеологію, тактику і стратегію приватизації. Замість сфери виробництва приватизація розпочалася, по суті, зі сфери розподілу (торгівлі, банківської сфери та сфери послуг), тим самим відмежувавши приватне привласнення доходів від держави як власника економічних факторів. Якщо б приватизація розпочалась з виробничої сфери, то приватний виробник, ґрунтуючись на оптимізації витрат, сам визначив би форму і способи продажу товару, цінову, технічну, інвестиційну й фінансову політику.

По-друге, суперечністю між первісною (формальною) ідеєю справедливого розподілу багат-

ства та фактичними результатами, що призвело до різкої майнової диференціації, зубожіння основної частини населення, з одного боку, та виникнення фінансової олігархії — з другого.

По-третє, в ході приватизації порушено принцип формування трудового приватного власника, що деформувало мотиваційний механізм трудової та підприємницької діяльності.

По-четверте, незавершеність приватизації на мікрорівні, поява протиріч між капіталом-власністю та капіталом-функцією, де власники акцій не можуть впливати на прийняття рішень, а керівники фірм привласнюють значну частину доходів.

По-п'яте, відокремленість формування приватного банківського капіталу від решти галузей призвела через систему високої процентної ставки до інфляційного оподаткування економіки, до формування непродуктивного фінансового капіталу за рахунок перерозподілу суспільного продукту.

По-шосте, приватизація галузей природної монополії (зв'язку, енергетики, залізничного та авіатранспорту, водопостачання та інших стратегічних галузей) підриває формування конкурентного ринкового середовища, деформує принципи функціонального розподілу [14, 14].

Залежно від строків, на думку А. Запорожан, існує дві форми приватизації: масова (швидкоплинна) і градуалістична (поступова). Процес приватизації в розвинених капіталістичних країнах відбувався у поступовій формі. У колишніх країнах СЕС він здійснювався по-різному. У Польщі масова приватизація “захлинулася” через сильну протидію з боку працівників і менеджерів підприємств. В Угорщині з ініціативою приватизації виступали самі підприємства. Але хто виступатиме в ролі ефективного власника? За твердженням А. Запорожан, світова практика свідчить, що заздалегідь не можна віддавати перевагу ні менеджерам, ні трудовому колективу, ні фізичним особам або інвесторам, оскільки ефективні власники можуть вийти тільки у процесі еволюційних трансформацій відносин економічної власності [12].

З цієї точки зору заслуговує на увагу досвід Китаю, де починаючи з 1986 р. селянам була запропонована довгострокова оренда землі. У промисловості була здійснена децентралізація управління державними підприємствами. Була введена система наймання менеджерів за контрактом. Вводилися нові форми господарювання у вигляді спільних підприємств, акціонерних то-

вариств. Створювалися вільні економічні зони. Тобто поступово формувалася ринковий механізм [354]. Усе це становило базу “економічного дива” Китаю сьогодні. А. Запорожан цілком справедливо вважає, що прискорений розвиток ринкового механізму в процесі короткострокової масової приватизації є проблематичним. Тому необхідна була поступова приватизація [12].

Поступова приватизація в колишньому СРСР розпочалася з кооперативного руху наприкінці 80-х років ХХ ст., тобто раніше, як вважає В. Будкін, ніж було офіційно визнане поняття приватної власності та сформувалася сама концепція приватизації [5]. Необхідно зазначити, що приватизація надає певну економічну владу суб'єктам власності, тому в колишньому СРСР кооперація здебільшого відбувалася під егідою комсомольсько-партійної номенклатури, що вкладала контрольовані кошти в економіку. На думку А. Запорожан, це була відкрита форма “номенклатурної приватизації”, і саме через свою відкритість вона була найменш небезпечною [12, 72]. Однак невідкритість робила цей процес “найменш небезпечним”. Незважаючи на соціальну несправедливість, він давав можливість нагромадити первинний капітал і здійснити приватизацію шляхом викупу.

За твердженням К. Маркса, первинний капітал є універсальним засобом переходу від одного способу виробництва до іншого [16, 281–282]. Однак нагромадження капіталу — процес тривалий, у результаті якого комсомольсько-партійна номенклатура могла втратити економічну і політичну владу в країні. Це вимагало прискореної приватизації. З цієї точки зору варто згадати гасла М. Горбачова — “перебудова”, “прискорення” тощо. Серед секторів економіки в індустріальному суспільстві чільне місце посідає промисловість. Саме з неї розпочалася прискорена приватизація. Вартість основних засобів у промисловості незрівнянно вища, ніж в інших секторах економіки, тому для приватизації був необхідний значний обсяг коштів, нагромадити які в настільки короткий термін неможливо. Отже, були потрібні інші способи їх одержання і приватизації.

Слід зазначити, що після розпаду СЕС і СРСР у постсоціалістичних країнах сформувалися різні політичні умови формування державної влади. Тому процеси приватизації та формування приватної власності відрізнялися. На думку радника старшого віце-президента Всесвітнього банку Д. Еллермана, найуспішніший проект приватизації був реалізований у Польщі [27]. Після невда-

лої спроби масової приватизації у країні був реалізований проект поетапної приватизації, що дістав назву “Польський лізинг”. За цим проектом дрібні та середні підприємства передавалися в оренду з подальшим правом викупу за рахунок кредитної підтримки держави. Вони і склали основу приватної власності економіки Польщі.

Успіх реформування польської економіки А. Запорожан пояснює приватизацією саме збиткових дрібних і середніх підприємств: “Чим менші за розмірами і менш технічно оснащені підприємства, тим менше вони включені в систему суспільного поділу і кооперації праці, тим меншою мірою ефективність їх роботи залежить від зовнішніх чинників (стабільність зв'язків по кооперації і т. ін.) і більшою мірою — від внутрішніх (організація виробництва, рівень менеджменту тощо). Ось чому передача цих підприємств в оренду з правом викупу завдяки розкриттю внутрішніх резервів дає “вибуховий ефект” їхньої діяльності. І навпаки, чим більше і технічно оснащені підприємства, тим менш доцільна їх передача в оренду з правом викупу” [12, 75, 76].

В Україні академік НАН України М. Чумаченко визначає п'ять етапів приватизації державної власності [7, 38–55]. На думку О. Мендрула, формування приватної власності відбувалося в три етапи [17], але вони відрізняються не принципово:

1. 1988–1992 рр. Використання державної власності розпорядниками державних ресурсів у комерційних цілях. Перехід до другого етапу обумовлений скороченням маржі між державними і комерційними цінами на ресурси.

2. 1992–1996 рр. Використання бюджетних коштів, які перерозподіляють шляхом пільгового кредитування на користь окремих юридичних осіб із різною формою власності. На цьому етапі набула остаточного формування тіньова економіка (за розрахунками В. Бородок — 40,9 % реально-го ВВП у 1995 р. [4]).

3. 1996–2000 рр. Участь національного капіталу у приватизації підприємств або переорієнтація на нагромадження продуктивного капіталу.

Аналізуючи наведені етапи, неважко помітити, що в Україні приватизація супроводжувалася відносно законними, а в більшості випадків — кримінальними схемами перерозподілу державної власності. Тому необхідний був відповідний контроль за цим процесом, що став можливим тільки шляхом концентрації державної влади в руках потенційних власників.

Основи механізму контролю за процесом приватизації, вважає С. Мочерний, зародилися

в партійно-номенклатурному СРСР або “власній партійно-державній олігархії”, що забезпечувала обмежений доступ суспільства до розподілу національних ресурсів. Контроль партійно-номенклатурної еліти за ресурсами та поява кримінальних структур фактично знищили можливість формування приватного сектору в економіці шляхом законного нагромадження первинного капіталу [19]. На думку В. Будкіна, “...особливістю російської та української моделей приватизації були її цілеспрямована “відкритість” для вузького кола наближених до влади осіб...” [6, 43]. Тому, як вважає Г. Губерна, “...процес еволюційного формування власника, зрозумілий суспільству і який приймається ним як ефективний з точки зору економічної віддачі, а отже, і “справедливого” соціального структурування, був заміщений процесом відчуження власності всіх і економічно не виправданого її перетворення у власність окремих осіб” [8, 9].

За твердженням Л. Кузьменко, приватизація викликала глибокі соціальні зміни: має місце розширення шару нечисленного багатого класу — власників значних активів — і погіршення соціально-економічного становища найменш захищених верств населення [13, 23]. Негативні наслідки такої приватизації в Україні відзначають й інші вчені [5, 9], але і Росія не є винятком. Як зазначає Д. Семеніхін, “...приватизація стала потужним трампліном для надмірного збагачення людей, які перебували на вищих щаблях державної влади або господарського менеджменту (як виявилось — і істеблішменту також), оскільки проводилася у так званому “директорському варіанті” [23, 129]. Усе зазначене визначає специфіку приватизації у багатьох пострадянських країнах, де найбільш негативною особливістю є навмисне банкрутство та зниження вартості багатьох державних підприємств.

І. Малий вважає: “Недосконалість законодавчої бази з питань приватизації призвела до того, що залишились відкритими питання тінізації економіки, банкрутства підприємств, прибутковості й гарантованості отримання дивідендів, інвестування і проблеми зайнятості на приватизованих підприємствах. Приватизація стала епіцентром суперечностей, що виникають у суспільстві між гілками влади, політичними партіями, центром і регіонами, соціальними групами населення в боротьбі за розподіл і привласнення капіталу, товарів і доходів [14, 14]. Слід зазначити, що незважаючи на набуття з 1991 р. приватною власністю юридичного статусу (Закон України “Про влас-

ність” [3]), лише в 2001 р. Міністерством економіки України були затверджені “Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства” [18].

Поява такого документа трохи спізнилася, оскільки до 2000 р. сформувалася відносно стійка структура власності основних засобів (див. табл. 1 і 2). Тобто великомасштабна приватизація державних підприємств завершилася. Тоді навіщо був потрібний цей постфактум? Як впливає з наведеного вище третього етапу О. Мендрула, приватизація в Україні ще не завершилася, а масові порушення, що мали місце раніше, і зумовили появу такого документа. Було б логічним далі очікувати “справедливої” приватизації державної та комунальної власності, але, як показала практика, такі очікування виявилися марними.



Література

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України від 28 червня 1996 р. // ВВР України. — 1996. — № 30. — Ст. 141.
2. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV // Офіц. вісн. України. — № 11. — Ст. 462.
3. Закон України “Про власність” від 7 лютого 1991 р. № 697-XII // ВВР України. — 1991. — № 20. — Ст. 249.
4. Бородок В. Методы расчета объемов теневой экономики / В. Бородок, А. Турчинов, Т. Приходько // Экономика Украины. — 1997. — № 5. — С. 41–54.
5. Будкин В. Предпосылки и результаты трансформации собственности в постсоциалистических государствах // Экономика Украины. — 2002. — № 5. — С. 76–83.
6. Будкин В. Постсоціалістична трансформація власності // Економіка України. — 2007. — №2. — С. 39–44.
7. Государственный сектор промышленности в системе экономического регулирования: Монография / Н. Г. Чумаченко, Л. Г. Червова, Л. М. Кузьменко и др.; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2003. — 330 с.
8. Губерная Г. К. Власть и управление / Г. К. Губерная, В. Г. Ильющенко // Менеджер. — 2003. — № 2. — С. 7–12.
9. Дорогунцов С. Методологічні проблеми відтворення основного капіталу в трансформаційний період / С. Дорогунцов, В. Чижова // Економіка України. — 2002. — № 12. — С. 29–35.
10. Економічна енциклопедія: У 3 т. / Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Академія, 2000. — Т. 1. — 864 с.
11. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання, 2006. — 631 с.
12. Запорожан А. Я. Экономическая реализация собственности в рыночной экономике: Дис. ... д-ра экон. наук: спец. 08.00.01 / Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ. — М., 2003. — 352 с.
13. Кузьменко Л. М. Собственность с точки зрения эволюции ее развития / Л. М. Кузьменко, М. А. Солдак // Науч. труды Донец. нац. техн. ун-та. Сер. Экономическая. — Донецк: ДонНТУ, 2006. — Вып. 103–3. — С. 23–27.
14. Малий І. Й. Відносини розподілу в трансформаційних економічних системах: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.01.01 / Київ. нац. экон. ун-т. — К., 2001. — 33 с.
15. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. — Т. 1, кн. 1: Процесс производства капитала. Производство абсолютной прибавочной стоимости // К. Маркс, Ф. Энгельс Соч. — 2-е изд. — М.: Политиздат, 1964. — Т. 23. — С. 188–321.
16. Маркс К. Теория прибавочной стоимости (IV том “Капитала”) [Пролетарские противники политико-экономов, исходившие из рикардовской теории] // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. — 2-е изд. — М.: Политиздат, 1964. — Т. 26, ч. 3. — С. 245–336.
17. Мендрул А. Состояние и перспективы первоначального накопления капитала // Економіка України. — 2001. — № 7. — С. 8–15.
18. Методичні рекомендації щодо виявлення неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України від 17 січня 2001 р. № 10 // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
19. Мочерный С. Модели трансформационных процессов экономики // Економіка України. — 2000. — № 2. — С. 13–23.
20. Основи економічної теорії: Підручник / А. А. Чухно, П. С. Ещенко, Г. Н. Климко та ін.; За ред. А. А. Чухна. — К.: Вища шк., 2001. — 606 с.
21. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
22. Сажина М. А. Основы экономической теории / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. — М.: Экономика, 1995. — 366 с.
23. Семенихин Д. В. Трансформация собственности и эффективности ее использования: Российский опыт: Дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.01. — М., 2004. — 183 с.
24. Семенюк С. Об увеличении доли госсобственности // Новости Донбасса. — 2009. — 24 февр. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [/http://uga.dp.ua](http://uga.dp.ua).
25. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. — М.: Сов. энцикл., 1986. — 1599 с.
26. Чечетов М. Приватизация в странах мира с устойчивыми рыночными отношениями // Економіка України. — 2005. — № 1. — С. 4–18.
27. Эллерман Д. Ваучерная приватизация как институт холодной войны // Вопросы экономики. — 1999. — № 8. — С. 100–104.

Теоретичний аналіз поняття та форм власності є основою для характеристики особливостей її трансформації в умовах сучасної України. В Україні трансформація форм власності, що була акцентована здебільшого в напрямі приватизації, супроводжувалася відносно законними, а в багатьох випадках — кримінальними схемами перерозподілу державної власності. Вирішальний контроль за цим процесом був отриманий шляхом концентрації державної влади в руках потенційних власників.

В Украине приватизация сопровождалась относительно законными, а в большинстве случаев — криминальными схемами перераспределения государственной собственности. Для этого необходим был соответствующий контроль за данным процессом, который стал возможным только путем концентрации государственной власти в руках потенциальных владельцев.

Theoretical analysis of the concept and forms of ownership is the basis for the characteristic features of its transformation in modern Ukraine. In Ukraine, the transformation of ownership, which was accentuated mostly in the direction of privatization, accompanied by relatively legitimate and, in many cases — criminal schemes of redistribution of state property. Turning control of this process was obtained by concentration of state power in the hands of potential owners.

Надійшла 13 травня 2011 р.

О. В. КОБЗЄВА**В. О. МАТЮХІН***Прикарпатський інститут МАУП ім. М. Грушевського, м. Львів*

МОДЕЛЬ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ НЕДЕРЖАВНИМ ВИЩИМ НАВЧАЛЬНИМ ЗАКЛАДОМ

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 3(30), с. 122–128

Розглядається класифікація основних причин кризи та наведено аналіз характеристик кризи ВНЗ, а також особливості захисної і наступальної тактики. Описані механізми стратегії антикризового управління та оцінка його ефективності.

Вітчизняна галузь освіти як і більшість інших галузей економіки переживає наслідки світової економічної кризи. На діяльність недержавних ВНЗ значно впливає демографічна криза в Україні. Тому що суттєве скорочення чисельності абітурієнтів як практично єдиного джерела надходження коштів, відповідно, скорочує обсяги фінансування недержавних ВНЗ. Крім того, невідзначена ситуація із змінами до законодавчої бази в галузі вищої освіти може призвести до затяжного виходу із нинішнього кризового стану. Негативний вплив цих чинників вимагає розробки моделі антикризового управління ВНЗ.

Обґрунтуємо розробки основних етапів та механізмів антикризового управління недержавних ВНЗ.

Дослідження системи антикризового управління здійснювались у працях Л. І. Федулової [1, 223–227; 2, 475–503], В. П. Сладкевича [3, 268–481], А. Д. Чернявського [4, 444–485], Є. М. Короткова [5], Василенко В. О. [6].

У праці В. О. Матюхіна [7, 255–259] розглянуто стратегію інноваційного розвитку недержавних ВНЗ, а у праці О. В. Кобзева [8, 117–121] – особливості управління системою навчального процесу недержавних ВНЗ. Але питання управління ВНЗ в умовах системної кризи у цих публікаціях не розглядалось.

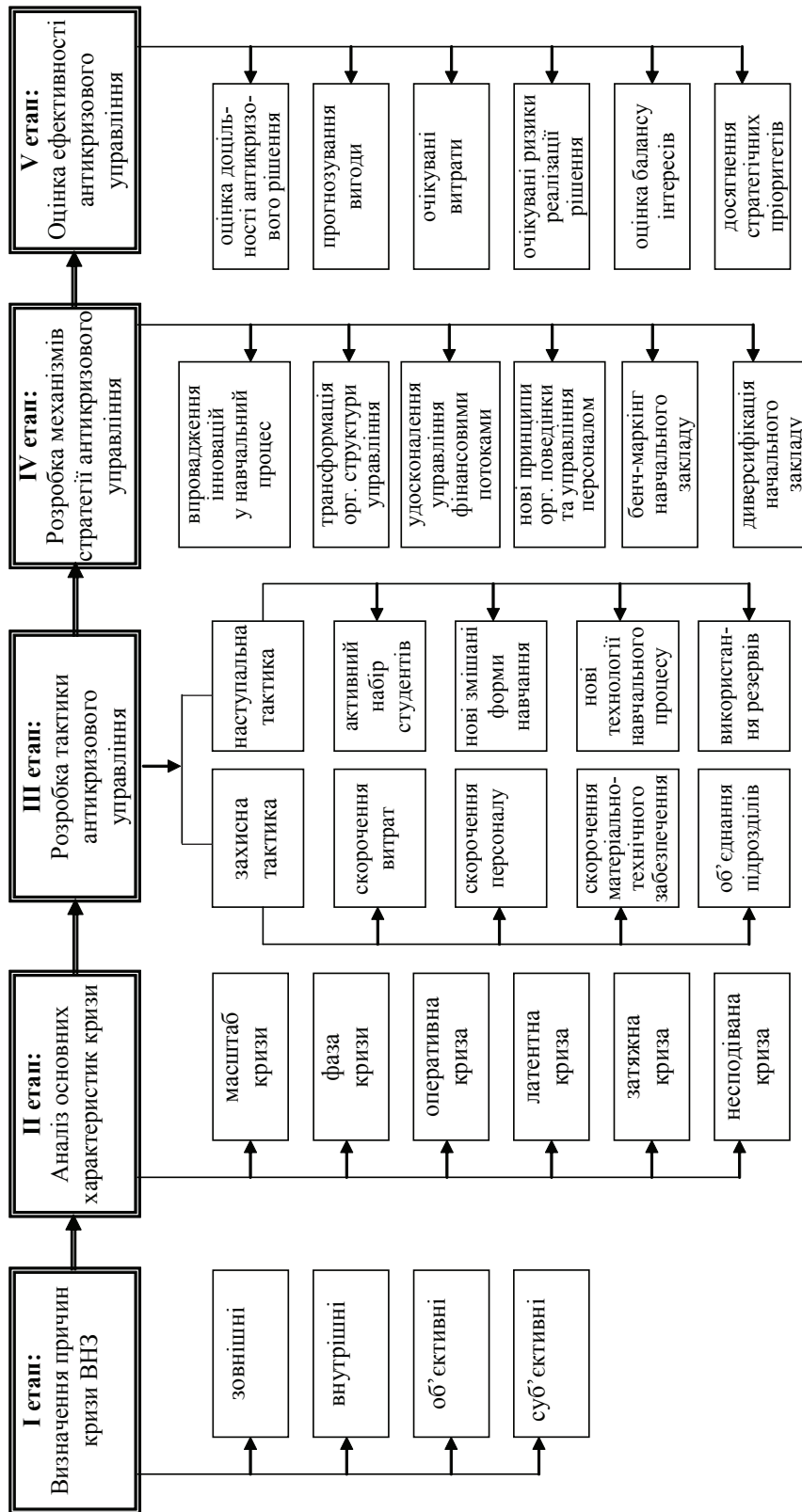
Розглянемо модель антикризового управління недержавного ВНЗ (див. рис.). На першому етапі розробки моделі проведено класифікацію та визначено основні причини кризи. Зовнішні причини виникнення кризи пов'язані зі світовою економічною кризою, з кризою макроекономічного розвитку України, а також негативними наслідками демографічного стану країни і відповідного щорічного зменшення випускників середніх шкіл.

Крім того, безсистемні реформи у галузі вищої освіти за останні роки призвели до штучного обмеження прав громадян на здобуття вищої освіти. Так, за останні роки майже сто тисяч випускників середніх шкіл щорічно втратили можливість вступу до ВНЗ. Це, в свою чергу, зумовлює поглиблення соціальних проблем молоді, коли в умовах економічної кризи збільшується рівень безробіття і вчорашні школярі залишаються на вулиці. Внутрішні причини кризи притаманні кожному ВНЗ. Для недержавних навчальних закладів це в першу чергу зменшення кількості студентів, зменшення навантаження, і відповідно, заробітної плати професорсько-викладацького складу, що призводить до збільшення плинності кадрів та погіршення його якісного складу. Крім того, зростання тарифів за комунальні послуги та орендну плату вимагає збільшення обсягу обігових коштів навчального закладу.

До об'єктивних причин кризи можна зарахувати зменшення платоспроможності студентів та їх батьків, відсутність банківських кредитів на освіту, зміни попиту на деякі економічні та юридичні спеціальності, що вимагає зміни номенклатури спеціальностей у ВНЗ згідно з вимогами ринку праці.

Крім того, відбувається перерозподіл попиту на освітньо-кваліфікаційні рівні: збільшення попиту на молодших спеціалістів, часткове зменшення попиту на спеціалістів.

Серед суб'єктивних причин кризи слід відзначити штучне зменшення ліцензійного обсягу для недержавних ВНЗ, розподіл на випускників державних та недержавних навчальних закладів, особливо за юридичними спеціальностями при працевлаштуванні за фахом.



Модель антикризового управління недержавного ВНЗ

На другому етапі розробки моделі антикризового управління недержавних ВНЗ (див. рис.) проводиться аналіз основних характеристик кризи. За масштабом кризи можна поділити на повну (охоплені до 90–100 % сфери діяльності ВНЗ), середнього масштабу (до 50 % сфер діяльності), малого масштабу (до 25–30 %), та мікромасштабу (менше 10 % сфери діяльності). На сьогоднішній масштаб кризи недержавних ВНЗ можна визначити від маломасштабного до середньомасштабного. За фазами кризи можна класифікувати як повну, часткову і початкову. Вагома частка недержавних ВНЗ переживає фазу кризи від часткової до повної, і практично всі пройшли початкову фазу.

Надзвичайно важливою характеристикою кризи є оперативна криза (криза результатів), коли внаслідок зменшення власного капіталу за рахунок збитків наближається дефіцит балансу ВНЗ і настає криза ліквідності із загрозою втрати платоспроможності. Складною характеристикою кризи є латентна (прихована) форма, яка відбувається відносно непомітно на початковій фазі кризи. Але на подальших фазах вона може перейти в затяжну кризу, яка відбувається доволі складно, якщо вчасно не застосовувати інструменти антикризового управління.

І нарешті, найнебезпечнішою характеристикою кризи є несподівана криза, яка є результатом грубих помилок в управлінні, особливо при фінансово-економічній залежності. Тут обов'язково необхідна погоджена тактика виходу із кризи між двома суб'єктами господарської діяльності та рефінансування потерпілої сторони.

На третьому етапі проводимо розробку захисної та наступальної тактики (див. рис.). Захисну тактику застосовують з метою збереження діяльності ВНЗ в цілому. Основою її є скорочення усіх витрат, які пов'язані з рекламною діяльністю, відраджаннями на науково-практичні конференції, додатковою періодичною та методичною літературою, публікаціями в наукових журналах, придбанням нової оргтехніки та програмного забезпечення, розробкою тематичних веб-сайтів тощо. Відбувається також скорочення управлінського та допоміжного персоналу, об'єднання підрозділів з централізованим виконанням функціональних обов'язків (наприклад, набору студентів, планування педнавантаження, організації державної атестації, наукової роботи, забезпечення навчальною літературою). Проводиться скорочення матеріально-технічної бази, в першу чергу навчальних аудиторій згідно зі студентським кон-

тингентом, та відповідне зменшення витрат на комунальні послуги.

Але проведення захисної тактики не може кардинально вирішити проблеми ВНЗ та поліпшити його фінансовий стан, оскільки обмежується застосуванням зазначених оперативних заходів, а головні причини кризи залишаються поза навчальним закладом.

Наступальна тактика антикризового управління ВНЗ вважається більш ефективною. По-перше, це активізація роботи із набору та поповненню контингенту студентів. Це не тільки залучення викладачів, співробітників та студентів до профорієнтаційної роботи, а й реклама в Інтернеті, друкованих засобах масової інформації, спеціалізованих довідниках для абітурієнтів. При цьому має бути організований зворотний інформаційний зв'язок щодо ефективності різних видів реклами.

Активного впровадження мають набути змішані форми навчання [9, 132]: дистанційна з використанням інтернет-технологій; очно-заочна; очно-дистанційна; заочно-дистанційна. При цьому зменшуються витрати на організацію навчального процесу, створюється можливість поєднання праці і навчання та реального сприяння у працевлаштуванні студентів.

Застосування нових технологій у навчальному процесі, зокрема активних форм навчання (тренінгів, кейсів, навчальних ігор), а також додаткових фахових курсів (іноземних мов, інтернет-програм, волонтерів), із залученням провідних фахівців державних та комерційних організацій, забезпечує додаткові фінансові надходження та дає змогу збільшити контингент абітурієнтів. Можливе також використання резервів ВНЗ, зокрема проведення господарського-договірних робіт із сторонніми юридичними особами, подання комплексу документації на отримання міжнародних грантів тематики наукових досліджень ВНЗ, а також спеціалізованих курсів.

На четвертому етапі проводиться розробка механізмів стратегії антикризового управління (див. рис.), що передбачає коригування основних принципів діяльності ВНЗ.

Основний напрям подолання кризи ВНЗ — підвищення загального рівня конкурентоспроможності за рахунок упровадження інновацій в усіх сферах його діяльності. Відповідно до навчального процесу це, по-перше, нові спеціальності та спеціалізації, що користуються попитом на ринку праці. По-друге, це нові освітні рівні, наприклад докторантура — підготовка докторів філософії за міжнародними вимогами та рівень ква-

ліфікованого працівника за спеціальностями, що кореспондуються із спеціальностями коледжу та бакалаврату. По-третє, вагоме збільшення навантаження з практичної підготовки для студентів дистанційної, заочної та змішаної форм навчання.

Стратегічна реструктуризація передбачає трансформацію організаційної структури управління ВНЗ. По-перше, це введення в структуру ВНЗ коледжу з метою розширення контингенту студентів за рахунок підготовки молодших спеціалістів на основі базової середньої освіти та кваліфікованих працівників за спорідненими спеціальностями. По-друге, новий механізм організаційної структури управління передбачає створення малих навчальних структур (МНС), які працюють за принципом самоокупності. Це можуть бути докторантура, підготовка фахівців рівня MBA, тренінговий центр, наприклад підготовки волонтерів, підвищення кваліфікації для безробітних, кар'єра-центр для надання практичної підготовки і допомоги у працевлаштуванні студентам тощо. Завдяки таким МНС можна зберегти кваліфікований професорсько-викладацький склад в умовах зменшення педнавантаження, підняти рівень якості підготовки фахівців та залучити додаткові фінансові надходження. Основною ціллю фінансової реструктуризації має бути підтримка життєздатності ВНЗ, його ліквідності шляхом збільшення оборотних коштів за рахунок власних надходжень безпосередньо на рахунок ВНЗ. Для рентабельних ВНЗ слід проводити рекапіталізацію, довгострокове кредитування коштів на розвиток навчального закладу, а також удосконалення системи економічної мотивації персоналу. При цьому необхідно забезпечити жорсткий контроль за витратами коштів, скороченням непродуктивних витрат, за списанням непотрібних активів з балансу ВНЗ. Забезпечити успіх у кризовий період може відома тріада: "люди – інноваційний продукт – платоспроможність", у якій провідна роль, безумовно, належить першому компоненту [1, 223–227].

Важливим механізмом антикризової стратегії є нові принципи організаційної поведінки та управління персоналом. Організаційна поведінка персоналу має бути налаштована на творчий підхід до справи, орієнтацію на нововведення, досягнення оптимального кінцевого результату. Головною опорою антикризового управління є людина – її зацікавленість, активність, ініціатива. У період кризи велике значення мають колективізм, групова активність, взаємна підтримка. Особливу роль відіграє керівництво ВНЗ. Крах навчально-

го закладу як правило починається з конфліктів у його вищому керівництві. Пріоритети потрібно надавати установкам на оптимізм і впевненість, соціально-психологічну стабільність діяльності, а також ініціативність у вирішенні проблем пошуку найкращих результатів розвитку, духу корпоративності, взаємної прийнятності, пошуку й підтримки інновацій [4, 444–485].

Головне завдання керівництва ВНЗ в умовах кризи – зберегти працездатність професорсько-викладацького складу, працівників деканату, кафедр, зберегти стабільне управління навчальним закладом, а також не допустити паніки серед працівників, здійснювати політику активних дій, а не пасивного очікування, сподіваючись на поліпшення кризової ситуації [4, 444–485].

Керівники і провідні фахівці структурних підрозділів ВНЗ в період антикризового управління персоналом повинні мати певні якості та задовольняти необхідні вимоги: витривалість до стресів; уміння розв'язувати конфліктні ситуації; швидка реакція на зміни обставин; уміння вирішувати складні завдання при дефіциті часу; уміння приймати ризиковані нестандартні рішення в умовах відсутності ресурсів або резервів часу; уміння вчитись на помилках; спроможність до аналітичного мислення; мистецтво мотивації працівників у кризових ситуаціях; уміння налагоджувати роботу підлеглих у стислі терміни; уміння забезпечити взаємодію і координацію всіх працівників; жорсткість і водночас такт при спілкуванні з підлеглими; уміння організувати постійний контроль за виконанням антикризових заходів; комунікативні навички спілкування в умовах високої емоційності та конфліктності учасників; уміння профілактики і зняття стресових станів.

Особливістю стратегії управління персоналом в умовах кризи є необхідність зберігати за будь-яких умов високопрофесійних фахівців. Тому пріоритетом кадрової політики стає максимальна продуктивність праці персоналу, можливість суміщення посад, розширення повноважень у межах посади, зростання вимог до професійного і кваліфікаційного рівня. У кризових умовах роботи ВНЗ при скороченні персоналу необхідні "універсальні працівники" з яскраво вираженою індивідуальністю, які здатні передбачати, мати навички роботи на упередження, навички командної праці, вміння навчати інших.

Дієвим механізмом стратегії антикризового управління ВНЗ є використання бенчмаркінгу – здійснення порівняльного аналізу всіх напрямів

діяльності ВНЗ з аналогічними навчальними закладами. Внутрішній бенчмаркінг доцільно проводити у ВНЗ з регіональними відокремленими структурними підрозділами, які не є прямими конкурентами один одному. Під керівництвом головної структури ВНЗ відбувається передача інформації і практичного досвіду регіональних підрозділів, які є найбільш успішними в таких напрямках, як фінансова діяльність, інновації у навчальному процесі, набір студентів, диверсифікація навчального закладу, нові принципи організаційної поведінки і культури тощо.

Зовнішній бенчмаркінг передбачає докладне вивчення досвіду як вітчизняних, так і закордонних ВНЗ, які мають найвищий рейтинг за міжнародними критеріями. Крім того, доцільно провести впровадження вимог міжнародних стандартів якості в управлінні ВНЗ, наприклад ISO-9000.

Вагомим механізмом стратегії антикризового управління є також диверсифікація навчального закладу — розширення діяльності в будь-якому напрямі, що є реакцією несприятливих змін зовнішнього середовища. Стратегія диверсифікації дає можливість ВНЗ вирішувати такі завдання:

- розвиток нових напрямів освітніх послуг у МНС;
- відкриття нових навчальних спеціальностей різних освітньо-кваліфікаційних рівнів, які мають попит на ринку праці;
- впровадження нових технологій навчального процесу з метою зниження витрат ВНЗ;
- активна маркетингова політика на ринку освітніх послуг для збільшення набору студентів;
- впровадження нових змішаних форм навчання для поповнення контингенту ВНЗ.

На п'ятому етапі антикризового управління ВНЗ (див. рис.) здійснюється оцінювання його ефективності, тобто здатність приносити оптимальний ефект від впровадження антикризових програм при мінімальних витратах ресурсів. Ефективність антикризового управління залежить від якості антикризових рішень, яка в свою чергу в основному залежить від рівня інформаційного забезпечення, кваліфікації і рівня підготовки персоналу ВНЗ. Тому необхідною умовою ефективності системи антикризового управління є відсутність інформаційного дисонансу між різними учасниками антикризового процесу та погодженість усіх сторін у досягненні поставленої мети. Ефектом від впровадження доцільного

рішення є зменшення коригувань у процесі реалізації антикризових заходів.

Позитивний ефект сприяє застосуванню механізму оцінювання доцільності реалізації антикризових рішень, який заснований на методі вивчення і одержання достовірної інформації про можливі наслідки прийнятих і вже реалізованих антикризових рішень [10]. Необхідно також визначити очікувані ризики реалізації антикризових рішень. Серед найімовірніших ризиків можуть бути: зменшення очікуваного поповнення контингенту студентів, збільшення тарифів на комунальні послуги, а також інфляційний фактор, тому проведення оцінювання доцільності антикризових рішень дає змогу зменшити їх ризики.

Необхідною умовою ефективності антикризових рішень є також оцінювання балансів зацікавленості всіх сторін, які задіяні у функціонуванні ВНЗ, — це стабільні фінансові відносини між головною структурою ВНЗ та відокремленими регіональними підрозділами; між навчальним закладом й абітурієнтами, органами державної влади та власниками інфраструктурних об'єктів ВНЗ, а також між керівництвом ВНЗ та професорсько-викладацьким складом, працівниками деканату і кафедр.

Для оцінювання ефективності антикризових рішень необхідно визначити прогнозовані вигоди згідно з запланованими антикризовими заходами та відповідні очікувані витрати. Це стосується інновацій у навчальному процесі, нової структури управління ВНЗ, вдосконалення у фінансовому менеджменті, бенчмаркінгу та диверсифікації навчального закладу.

При кінцевому оцінюванні ефективності антикризових рішень визначають досягнення стратегічних пріоритетів. Це може бути динаміка росту контингенту студентів, стабільна платоспроможність ВНЗ, збільшення обсягу обігових коштів, опанування нових освітньо-кваліфікаційних рівнів підготовки фахівців за новими спеціальностями. Кількісне оцінювання економічної ефективності впровадження антикризових рішень може бути проведене аналогічно до інноваційних проєктів за абсолютними та відносними показниками.

Отже, визначимо напрям подальших досліджень.

1. Запропонована модель антикризового управління ВНЗ передбачає п'ять етапів прийняття управлінських рішень: вивчення причин кризи, аналіз її основних характеристик, розробку захисної і наступальної тактики, розробку механізмів

мів стратегії антикризового управління, а також оцінювання його ефективності.

2. Серед основних причин кризи ВНЗ відзначені:

- економічні — зменшення платоспроможності населення і відсутність кредитування навчання;
- демографічні — зменшення чисельності випускників середніх шкіл;
- безсистемні реформи вищої освіти;
- зменшення ліцензійного обсягу набору особливо для недержавних ВНЗ.

3. При дослідженні основних характеристик кризи визначено, що для більшості ВНЗ масштаб кризи охопив понад 25 % сфер діяльності, при цьому всі ВНЗ пройшли початкову фазу і перебувають у частковій фазі. Великий відсоток ВНЗ переживає оперативну кризу — відчуває дефіцит балансу навчального закладу, а частина — наближається до кризи ліквідності. Особливу небезпеку становлять латентна та несподівані кризи.

4. Показано, що наступальна тактика антикризового управління більш ефективна порівняно із захисною за рахунок активної роботи із збільшення набору студентів, залучення до навчання працюючого контингенту населення, а також застосування нових технологій у навчальний процес та проведення господарсько-договірних робіт.

5. Запропоновано механізми стратегії антикризового управління ВНЗ, зокрема:

- упровадження різних видів інновацій у навчальний процес;
- трансформація організаційних структур управління, у тому числі створення малих навчальних структур (МНС);
- вдосконалення управління фінансовими потоками, в першу чергу збільшення обігових коштів;
- нові принципи організаційної поведінки й управління персоналом, у тому числі пріоритети кадрової політики, професійні та кваліфікаційні вимоги до керівного персоналу ВНЗ в умовах кризи;
- напрями диверсифікації ВНЗ, зокрема розвиток нових напрямів освітніх послуг у малих навчальних структурах.

6. Відзначено, що ефективність антикризового управління ВНЗ залежить від рівня інформаційного забезпечення, кваліфікації персоналу та вибору оптимального варіанта рішень, які погоджені з усіма учасниками навчального закладу. Запропоновано застосування механізму доцільності реалізації антикризових рішень та показників економічної ефективності, аналогічних при впровадженні інноваційних проєктів.

Подальші дослідження доцільно проводити у напрямі техніко-економічного аналізу діяльності ВНЗ в умовах антикризового управління.



Література

1. Федулова Л. І. Актуальні проблеми менеджменту в Україні: Монографія. — К.: Фенікс, 2005. — 320 с.
2. Сучасні концепції менеджменту: Навч. посіб. / За ред. Л. І. Федулової. — К.: Центр учбової літ., 2007. — 536 с.
3. Сладкевич В. П. Сучасний менеджмент організації: Навч. посіб. для студ. ВНЗ / В. П. Сладкевич, А. Д. Чернявський. — К.: МАУП, 2007. — 488 с.
4. Бізнес-менеджмент: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л. І. Федулова, В. Г. Федоренко, В. Ф. Гриньов, А. Д., Чернявський та ін.; За заг. ред. Л. І. Федулової. — К.: МАУП, 2007. — 632 с.
5. Коротков Э. М. Антикризисное управление: Учеб. для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / Э. М. Коротков, А. А. Беляев, Д. В. Валовой, Н. И. Глазунова, М. Р. Ефимова: / Государственный ун-т управления / Под ред. Э. М. Короткова. — М.: ИНФРА-М, 2003. — 431 с.
6. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. — К.: ЦУЛ, 2003. — 503 с.
7. Матюхін В. О. Стратегія інноваційного розвитку недержавних вищих навчальних закладів // Регіональна економіка. — Л.: Ін-т регіон. досліджень НАН України, 2006. — № 4 (42). — С. 255–259.
8. Кобзева О. В. Порівняльні особливості управління навчальним процесом недержавних ВНЗ // Наук. праці МАУП. — К.: МАУП, 2008. — Вип. 2(18). — С. 118–121.
9. Кобзева О. В. Механізми управління системою навчального процесу недержавного вищого навчального закладу в ринкових умовах: Дис. ... д-ра філос. в галузі ділового адміністрування. — К.: МАУП, 2009. — 132 с.
10. Картохіна Н. В. Оцінка ефективності антикризових рішень // Електронне наук. фахове вид. "Проблеми системного підходу в економіці", Вип. 4, 2008 р. — <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/index.html/>

Запропоновано модель антикризового управління недержавними ВНЗ, яка передбачає п'ять етапів прийняття управлінських рішень. Серед основних причин кризи недержавних ВНЗ визначено: зменшення платоспроможності населення, чисельності випускників середніх шкіл та ліцензійного обсягу набору. Значна частка

ВНЗ переживає оперативну кризу — дефіцит балансу навчального закладу та кризу ліквідності. Наступальна тактика антикризового управління більш ефективна порівняно із захисною і передбачає активну працю зі збільшення набору студентів та проведення госпдоговірних робіт. Серед механізмів стратегії антикризового управління ВНЗ пріоритетним є створення малих навчальних структур, диверсифікація навчальної діяльності, нові принципи організаційної поведінки та управління персоналом. Ефективність антикризового управління визначається рівнем інформаційного забезпечення, кваліфікацією персоналу та погодженням рішень з усіма учасниками навчального закладу.

Предложена модель антикризисного управления негосударственным вузом, которая предусматривает пять этапов принятия управленческих решений. Среди основных причин кризиса негосударственного вуза установлено: уменьшение платежеспособности населения, численности выпускников средних школ и лицензионного объема набора. Значительная часть вузов переживает оперативный кризис — дефицит баланса учебного заведения и кризиса ликвидности. Наступательная тактика антикризисного управления более эффективна по сравнению с защитной и предполагает активную работу по увеличению набора студентов и проведению хозрасчетных работ. Среди механизмов стратегии антикризисного управления вузов приоритетным является создание малых учебных структур, диверсификация учебной деятельности, новые принципы организационного поведения и управления персоналом. Эффективность антикризисного управления определяется уровнем информационного обеспечения, квалификацией персонала и согласованием решений со всеми участниками учебного заведения.

Based on the theoretical model of crisis management eksperiment non-university, which includes five stages of managerial decisions. Among principal reasons of crisis of unstate HEI it is set: reduction of solvency of population, quantity of graduating students of schools and licensed volume of set. Considerable part of unstate HEI experiences an operative crisis — deficit of balance of educational institution and crisis of liquidity. Offensive tactic of anticrisis management are more effective as compared to protective tactic and suppose active work on the increase of students's set and realization of self-supporting works. Among the mechanisms of strategy of anticrisis management is creation of small educational structures, diversification of educational activity, new principles of organizational behavior and management by a personnel is priority. The anticrisis management efficiency is determined by the level of the informative providing, by qualification of personnel and decisions concordance with all participants of educational institution.

Надійшла 28 квітня 2011 р.

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КАПІТАЛУ В ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ СЕРЕДИНИ XVIII — ПОЧАТКУ XIX ст.

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 3(30), с. 129–133

Становлення поняття капіталу та осмислення його сутності в економічній думці середини XVIII — початку XIX ст. потребує фундаментального ретроспективного дослідження. Особливої уваги заслуговують внески різних теоретиків та шкіл у перетворення загального поняття капіталу на одну з основних категорій економічного аналізу.

Дослідження поняття капіталу справедливо належить до групи фундаментальних проблем як у класичній, так і в сучасній економічній теорії. Справді, у процесі свого обігу та функціонування в різних формах капітал забезпечує розширене відтворення факторів виробництва, створення доданої вартості, через фіскальну систему дає можливість державі виконувати свої функції, через систему розподілу і перерозподілу отримувати доходи власникам, акціонерам, найманим працівникам. Водночас, обмеженість капіталу перешкоджає суб'єктам економіки, а відповідно, й державі провадити діяльність у тих обсягах, що відповідають реальним потребам поступального економічного розвитку, цілям підвищення конкурентоспроможності економіки на міжнародному ринку, поглиблення соціалізації економічних відносин і зміцнення прав власності. З огляду на це, становлення і розвиток теорії капіталу, науково коректне тлумачення сутності та змісту цього явища є однією з найважливіших теоретичних і практичних заповорок успішного функціонування як виробничої сфери, так і економіки в цілому.

Актуальність звернення до теоретико-методологічних підходів тлумачення поняття капіталу, які сформувались протягом XVIII і початку XIX ст., зумовлюється кількома причинами. По-перше, саме у цей період у межах європейської економічної думки було встановлено й охарактеризовано ті основні властивості, які притаманні капіталу, а також його основні функції у відтворенні виробництва і забезпеченні економічно-

го розвитку. У цьому аспекті будь-які сучасні дослідження джерел капіталу та процесів його формування так чи інакше спираються на той понятійний апарат і методологічний інструментарій, який було розроблено у цей період. По-друге, саме у зазначений період вперше було сформовано науковий підхід до визначення поняття “капітал”. З цим тісно корелює якісне вдосконалення економічного мислення, методів аналізу дійсності та отримання нових висновків, у результаті чого загальне та абстрактне поняття “капітал” поступово набуло конкретного змісту і почало повніше віддзеркалювати результати суспільного розвитку та інтереси власників капіталу.

Отже, ставлячи на меті дослідити теоретичні підходи до визначення сутності капіталу в економічній думці середини XVIII — початку XIX ст., маємо вирішити такі конкретні завдання: а) охарактеризувати джерела становлення теорії капіталу в європейській економічній думці XVIII ст.; б) розкрити внесок школи фізіократів у розуміння сутності категорії “капітал”; в) проаналізувати основні підходи до тлумачення поняття капітал у роботах представників класичної політичної економії.

Представники практично всіх економічних шкіл, зокрема таких, як меркантилізм, фізіократи, класична школа політичної економії, марксистська економічна школа, неокласична економічна школа, кейнсіанство, інституціоналізм та інші, зробили неоціненний вклад в економічну науку в цілому, й безпосередньо — у розуміння сутності категорії “капітал”.

Після первинної наукової розробки поняття капіталу у працях меркантилістів (В. Стаффорд, А. Монкретєн, Т. Ман, Г. Скаруффі та ін.), які вважали, що тільки процес виробництва створює необхідне підґрунтя для утворення багатства, стало предметом уваги численних представників школи фізіократів: В. Гурне, Ф. Кене, А. Тюрго, М. Рікеті, П. С. Дюпон де Немур. Вони надавали капіталу значення надісторичної категорії, що природно властива всім епохам суспільства, народам і континентам. Водночас вони розглядали капітал в уречевленій формі і вважали, що гроші необхідні лише для придбання речей з метою отримання “чистого продукту”, який утворюється як надлишок над здійсненими витратами. А отримати такий надлишок, на переконання фізіократів, давала можливість праця тільки у сільському господарстві.

Важливою заслугою представників школи фізіократів було те, що дослідження причин походження багатства ними було перенесено зі сфери обігу у сферу виробництва, де, на їхню думку, і створюється багатство в результаті поєднання праці з природними ресурсами. При цьому фізіократи відстоювали думку, що гроші не є багатством, а лише засобом обігу. Чистий продукт, за їх висновками, створюється лише в землеробстві як надлишок над витратами виробництва, а продуктивним капіталом є той капітал, що вкладений у сільське господарство. Виробничою галуззю фізіократи вважали виключно землеробство, а продуктивною працею — працю на землі. Промисловість, транспорт і торгівлю вони називали безплідною сферою, а працю людей у цих сферах — не прибутковою для суспільства. Капітал, у визначенні А. Тюрго, — це рухоме майно, яке є результатом збереження та ошадливості. Водночас необхідно відмітити, що важливою теоретичною заслугою фізіократів було здійснення ними наукового аналізу суспільного продукту, руху його елементів як необхідної умови процесу виробництва і відтворення класів. Цей рух суспільного продукту через сфери виробництва, розподілу, обміну й споживання було названо економічним кругообігом. З огляду на зазначене, теоретичні позиції представників цієї школи мають вагомим значення для всіх дослідників капіталу, оскільки формують принципи структурно-логічного та функціонального підходу до аналізу процесів капіталотворення суб'єктів господарювання на макро- та мікрорівнях. Зокрема, наукові висновки Ф. Кене підтверджують важливість дослідження тенденцій формування вартісних величин капіталу

підприємств, оскільки ці параметри відіграють важливу роль у процесі відтворення суспільного продукту та становлять вартісну основу капіталізації. Про капітал Ф. Кене говорив, що це не гроші, а ті засоби виробництва, за допомогою яких створюється “чистий продукт”, а саме — “багатство, яке формує дохід націй, і є продуктом, який залишається після сплати всіх видатків з доходу, що отримується з володінь” [1]. Таким чином, Ф. Кене вперше в економічній науці розробив модель економічного кругообігу з урахуванням руху основного й оборотного капіталів та обґрунтував правило, за яким суспільний продукт на макроекономічному рівні може бути реалізований при дотриманні певних пропорцій між його речовими та вартісними елементами. Це було на той час геніальне досягнення економічної думки, незважаючи на віднесення Ф. Кене промисловості, транспорту й торгівлі до безплідної сфери.

Новою віхою в розумінні сутності капіталу стали дослідження класиків політичної економії А. Сміта, Д. Рікардо, Ж.-Б. Сея, Дж. Мілля, Н. Сеніора та ін. Зокрема, розглядаючи капітал як певний запас, що входить у процес виробництва, А. Сміт уперше зробив висновок про те, що капітал є результатом минулої праці й деякий час може залишатися не задіяним у процесі виробництва. Тобто, капітал як потенційний ресурс накопичується і зберігається до часу його фактичного використання. Зокрема, у своїй праці “Дослідження про природу і причини багатства народів” А. Сміт характеризував капітал як накопичений запас засобів виробництва, що використовується для господарських потреб і приносить дохід. А. Сміт приділяв велике значення процесам нагромадження капіталу, яке стає можливим внаслідок розумної бережливості. Трактуючи категорію “капітал”, А. Сміт уперше відзначив існування системи виробничих відносин. Зокрема, він вважав, що капітал формується внаслідок присвоєння певними особами продуктів виробництва, створених працею інших людей. Загалом система економічних поглядів А. Сміта ґрунтувалася на визначенні капіталу як певного запасу, що використовується в процесі виробництва. Водночас він звертав увагу на те, що не всі запаси можуть виступати в ролі капіталу. Якщо вони кількісно обмежені і спрямовуються тільки на споживання, то, за висновками А. Сміта, не можуть бути джерелом доходу. Як і фізіократи, він виокремлював у капіталі дві його форми функціонування — основну і оборотну. Однак, на відміну від них, він застосовував ці форми до будь-якого

продуктивного капіталу, а не лише до того, що використовувався у сільськогосподарській сфері, та стверджував, що весь капітал будь-якого підприємця поділяється на капітал основний і капітал оборотний. Водночас А. Сміт класифікував основний і оборотний капітал на якісно новій основі. До основного він відносив машини і знаряддя праці, споруди й будинки, землю, корисні здібності усіх членів суспільства. Тобто основний капітал у уяві А. Сміта — це капітал, що тривало використовується, не залучається до сфери кругообігу, довгий час не змінює власника. До обігового капіталу він відносив продовольчі товари, матеріали і готові вироби, гроші, тобто такий вид капіталу, що постійно знаходиться в обігу і приносить прибуток при переході його з рук одного власника до рук іншого.

Теорія капіталу становила значний науковий інтерес також для відомого представника класичної політичної економії Д. Рікардо. У своїй праці “Основи політичної економії та оподаткування” він називав капіталом ту частину багатства, що використовується у виробництві й складається з машин, механізмів, інструментів, товарів повсякденного вжитку та тривалого використання (їжі, одягу, побутових предметів), що є необхідними для приведення в дію праці. Тобто процес виробництва був визнаний як головний чинник розміщення капіталу. При віднесенні капіталу до оборотного або основного Д. Рікардо вважав необхідним враховувати, за який термін зношується капітал і як часто він потребує ресурсів для відтворення. Зокрема, Д. Рікардо зазначав, що існує велика різниця у часі, протягом якого різні капітали слугують суб’єктам. Залежно від того, як швидко зношується або споживається капітал, його можна віднести до оборотного або основного капіталу. Таким чином, Д. Рікардо істотно вдосконалив підходи до класифікації основного й оборотного капіталу залежно від терміну його використання у виробництві та механізмів відтворення. До заслуг А. Сміта і Д. Рікардо слід віднести суттєве розширення розуміння сутності капіталу та його функціонування у виробництві [2], оскільки під капіталом вони розуміли накопичені запаси засобів виробництва, що застосовуються з метою подальшого виробництва товарів та послуг.

Грунтуючись на висновках А. Сміта, що капітал є результатом попередньої праці, Ж.-Б. Сей у свою чергу визначав капітал як суму цінностей і бачив у ньому один з провідних чинників виробництва, що поряд з працею і землею приносить його власнику дохід [3]. Заслугою Ж.-Б. Сея є

також започаткування теорії факторів виробництва, в якій капіталу він відвів провідну роль. За висновками Ж.-Б. Сея, у процесі використання трьох факторів виробництва — праці, землі і капіталу — створюється товар як корисність. Виходячи із корисності товару, суспільство визначає його цінність. Цінністю товару є цінність продуктивних послуг, тобто праці, землі й капіталу, які є витратами виробництва. Водночас праця, земля і капітал, що беруть участь у процесі виробництва, слугують для створення не лише цінності, а й доходів [4]. Разом з тим Ж.-Б. Сей визначив в економіці чотири основні сфери: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Оскільки ці сфери між собою тісно пов’язані товарними та грошовими потоками і повинні балансуватися, Ж.-Б. Сей, узявши за основу економічну таблицю Ф. Кене, сформулював висновок про властивість економіки як потокової системи [4], в якій рух різних форм капіталу відіграє провідну роль. Ця теоретична конструкція має вагоме значення, оскільки формує підходи до аналізу руху капіталу через призму товарних і грошових потоків, їх балансування, дотримання певних пропорцій різних форм капіталу як за структурою, так і за вартісними характеристиками.

Незаперечний внесок у розвиток теорії капіталу та аналіз факторів виробництва вніс Н. Сеніор, який відніс природні ресурси та людську працю до первинних факторів виробництва, а до вторинних — утримання. Саме фактор утримання він вважав основою утворення капіталу. За висловом Н. Сеніора, утримання має характерні відмінності від праці й природних ресурсів. Воно є необхідною умовою існування капіталу і спорідненою категорією до прибутку, як праця до заробітної плати [5].

Досліджуючи різні підходи до трактування сутності капіталу, необхідно зупинитися також на науковому доробку Дж. Мілля. Представник англійської школи політичної економії Дж. Мілля у своїй праці “Основи політичної економії і деякі аспекти їх застосування до соціальної філософії”, яка складалась із “Попередніх зауважень” та п’яти книг: “Виробництво”, “Розподіл”, “Обмін”, “Вплив суспільного прогресу на виробництво та розподіл”, “Вплив уряду”, — детально проаналізував суспільні процеси та економічні тенденції. Методологія дослідження вченого ґрунтувалась на протиставленні законів виробництва і розподілу. Так, закони виробництва, за Дж. Міллем, є незмінними і не залежать від волі, тоді як закони розподілу прямо залежать не тільки від інтере-

сів керівної частини суспільства, а й від розвитку форм власності. Значну увагу вчений зосереджував на аналізі економічних пропорцій, а саме співвідношенні факторів виробництва: праці, природних ресурсів, капіталу. Також Дж. Мілль дослідив передумови й обмеження економічного зростання та роль держави у розбудові ринкового середовища. Ним були детально досліджені такі категорії, як заробітна плата, вартість, ціна, прибуток, гроші, кредит, міжнародна торгівля. При цьому, говорячи про сутність капіталу, Дж. Мілль відзначав, що “крім початкових і загальних умов виробництва — праці й природних сил — існує ще одна умова, без якої неможливо здійснювати виробничу діяльність... ідеться про попередньо нагромаджений запас продуктів минулої праці. Цей нагромаджений запас продуктів праці називається капіталом” [6]. Капітал вчений визначав як джерело вартості, а прибуток — як результат функціонування капіталу. Спираючись на це положення, Дж. Мілль сформулював важливі теоретичні позиції, що характеризують роль капіталу в суспільному відтворенні, а саме: а) пряму залежність економічного розвитку від наявності капіталу: незадіяний капітал стримує розвиток, а інвестований у виробництво додатковий капітал дає можливість створити нові робочі місця; б) капітал формується завдяки заощадженням, які можуть перетворитися на капітал у процесі виробничого використання; в) майбутнє споживання за рахунок утримання від теперішнього може забезпечуватися лише продуктивним виробничим споживанням на розширеній основі; г) капітал — це засоби, спрямовані на організацію й забезпечення продуктивної праці. У свою чергу попит на товари показує, в якій конкретній галузі виробництва буде задіяно працю та капітал. Тобто Дж. Мілль визначав капітал як основний фактор започаткування виробництва, який залежить від рівня заощаджень та утримання від поточного споживання.

Таким чином, узагальнюючи результати нашого дослідження, ми можемо сформулювати такі висновки. По-перше, видатні теоретики минулого, насамперед Ф. Кене, Ж.-Б. Сей, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Мілль, зробили вагомий внесок у теорію капіталу, пов’язавши його з результатами минулої праці, процесами виробництва й обігу, заощадженням (утриманням від поточного споживання), а також визначили головні фактори виробництва, де капіталу належить провідна роль, заклали наукове підґрунтя для класифікації капіталу та дотримання певних економічних пропорцій між факторами виробництва: працею,

природними ресурсами, капіталом. По-друге, у досліджуваній нами період в економічній думці було обґрунтовано теоретичні засади, які заклали основу комплексного розуміння процесів капіталотворення як цілісної системи та об’єкта впливу на макро- та мікрорівні. До них слід віднести насамперед проведений фізіократами аналіз суспільного продукту, руху його елементів у сфері виробництва, розподілу, обміну й споживання, що було названо економічним кругообігом, та запроваджене Ф. Кене поняття відтворення суспільного продукту, де було розмежовано його вартісну та натуральну форму і відокремлено поняття “капітал” і “дохід”. По-третє, одним з найважливіших теоретичних джерел формування і розвитку теорії капіталу стала започаткована Ж.-Б. Сеєм теорія факторів виробництва (праці, землі і капіталу) та визначення основних сфер економіки (виробництво, розподіл, обмін і споживання), які між собою тісно пов’язуються товарними та грошовими потоками і повинні балансуватися, що довело властивість економіки як складної, взаємопов’язаної потокової системи, що базується на постійному кругообігу капіталу і де рух капіталу відбувається з дотриманням певних вартісних і структурних пропорцій.

Звісно, що ХІХ ст. (особливо друга його половина) принесло в економічну думку й багато інших ідей, які сприяли формуванню та розвитку поняття капіталу. У цьому контексті вибрана для цієї статті проблема має подальші перспективи дослідження, що дасть можливість продемонструвати не лише джерела становлення теорії капіталу в економічній науці, а й її розвиток та набуття нею сучасних теоретико-методологічних форм.



Література

1. *Історія економічних вчень: Підручник* / За ред. В. Д. Базилевича. — К.: Знання, 2004. — С. 194.
2. *Бланк И. А. Управление формированием капитала* — К.: Ника-Центр; Эльга, 2002. — С. 11.
3. *История экономических учений* / Под ред. В. Автономова. — М.: ИНФРА-М, 2000. — С. 248.
4. *Бережний В. М. Історія економічних вчень. Макроекономіка*. — Х.: Еспада, 2007. — С. 54.
5. *Історія економічних вчень: Підручник* / За ред. Л. Я. Корнійчука, Н. О. Татаренко. — К.: КНЕУ, 1999. — С. 110.
6. *Історія економічних вчень: Підручник: У 2-х ч.* / За ред. В. Д. Базилевича. — Ч. 1 — К.: Знання, 2006. — С. 260.

Доведено властивість економіки як складної, взаємопов'язаної потокової системи, яка базується на постійному кругообігу капіталу і де рух капіталу відбувається з дотриманням певних вартісних і структурних пропорцій.

Доказано свойство економіки как сложной, взаимосвязанной поточной системы, которая базируется на постоянном кругообороте капитала и где движение капитала происходит с соблюдением определенных стоимостных и структурных пропорций.

There are proved ability of the economy as a complex, interconnected flow system based on the constant circulation of capital and where capital flows are subject to certain cost and structural proportions.

Надійшла 2 червня 2011 р.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 3(30), с. 134–140

Однією зі складових ефективного впровадження інноваційної моделі розвитку економіки України виступає активізація інноваційної діяльності у сфері банківської діяльності.

Загальносвітовою тенденцією розвитку сучасної економіки протягом останніх десятиріч виступає формування інформаційного суспільства. Людська цивілізація вступає в еру інформації, усе більше розвиваються обчислювальні, телекомунікаційні та інформаційні мережі. Глобальною інформаційною мережею щодня користуються мільйони людей, інформація стає вирішальним чинником у різних галузях економіки, саме вона є продуктом науково-технічного прогресу, необхідним компонентом науково-дослідної діяльності, інноваційної активності суб'єктів підприємства.

Сучасне життя постійно спрямовує нас на необхідність упровадження новітніх досягнень науковців у всі сфери суспільного життя. Вихідні передумови розвитку інноваційної діяльності суб'єктів підприємства закладені в Законі України "Про інноваційну діяльність" [1] та "Концепції науково-технічного та інноваційного розвитку України" [8].

Однією зі складових ефективного впровадження інноваційної моделі розвитку економіки України виступає активізація інноваційної діяльності у сфері банківської діяльності. Існує кілька причин такої тенденції: останнім часом все більш доступними стають засоби електронної техніки; поширюється застосування інструменту безготівкових розрахунків, пов'язане зі збільшенням заощаджень як суб'єктів господарювання, так і фізичних осіб; відсутність розгалуженої банківської системи та зосередженість техніки у великих містах (Києві, Одесі, Дніпропетровську, Донецьку, Львові та ін.); намагання керівництва банків зменшити витрати операційного відділу банку шляхом активізації дистанційного обслуговуван-

ня клієнтів; прагнення збільшити ефективність функціонування банків шляхом розповсюдження банківських продуктів на глобальному електронному фінансовому ринку.

Інноваційна та інвестиційна діяльність пов'язані між собою. Підтвердженням цьому виступає Закон України "Про інвестиційну діяльність" [1], де інноваційна діяльність трактується як одна з форм інвестиційної діяльності з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу, що включає: випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технологій; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил; розробку і впровадження нової, ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального й економічного становища. Отже, інновації розуміють як довгострокові інвестиції.

Нині Україна не має достатніх можливостей у формуванні інноваційних організацій, недостатньо ефективним є державне регулювання інноваційного процесу, система освіти не може забезпечити підготовку кадрів для науково-дослідної роботи, слабо розвинене інформаційне забезпечення. У працях С. М. Козьменко та Г. І. Морозової [7; 9] підкреслюється необхідність інноваційної моделі розвитку як ключового чинника забезпечення економічного зростання України та конкурентоспроможності національної економіки. Першочерговим завданням формування інноваційної моделі розвитку в Україні має стати використання інновацій у конкурентній боротьбі між суб'єктами

підприємництва, вкладення коштів у відновлення наукової сфери, здійснення прямого бюджетного фінансування поліпшення якісних характеристик науково-технічного потенціалу, інтенсифікації опанування науковими знаннями та новими технологіями, здійснення суб'єктами національної економіки інноваційної діяльності та інвестицій інноваційного спрямування, збільшення пропозиції інноваційних продуктів, технологій та знань.

Як зазначено в праці Л. Ф. Романеско [11], основними напрямками реалізації інноваційної політики в банках виступають: упровадження нових банківських продуктів, освоєння нових сегментів ринку, комп'ютеризація та оптимальне використання наявних ресурсів, підвищення показників рентабельності та ліквідності банків. На сучасному етапі розвитку інноваційної банківської діяльності в Україні спостерігається тенденція запозичення зарубіжного досвіду.

Поняття банківської інновації використовується для визначення нововведень у банківській діяльності (в основному, застосування інформаційних технологій у формуванні документів при прийнятті управлінських рішень, забезпеченні клієнтів банківською інформацією, використанні смарт-карток, здійсненні банківських телекомунікаційних послуг та індивідуальному обслугову-

ванню), які характеризуються більш високим технологічним рівнем та новими споживчими якостями. Розглянемо класифікацію банківських інновацій, що наведена у таблиці.

Основними елементами забезпечення інноваційного розвитку виступають:

- державне фінансування — фінансування інноваційної діяльності на безповоротній основі за рахунок коштів бюджету та позабюджетних фондів;
- кредитування — фінансування інноваційної діяльності за рахунок кредитів банків та інших кредитних установ;
- самофінансування — фінансування інноваційної діяльності за рахунок використання власних (прибутку та амортизаційних відрахувань) та акціонерних фінансових ресурсів [4].

Однією зі складових інноваційної політики комерційного банку виступає процес розроблення та впровадження банківських продуктів (послуг), які визначають як різноманітні дії на фінансовому ринку, грошові операції, що здійснюються комерційними банками за певну плату за дорученням та в інтересах своїх клієнтів, а також дії, що мають на меті вдосконалення та підвищення ефективності банківського підприємства.

Класифікація банківських інновацій

Класифікаційна ознака	Вид банківських інновацій	Характеристика
Причина виникнення інновацій	Реактивні	Забезпечують виживання банку, виступають як реакція на зміни в певних аспектах діяльності конкурентів
	Стратегічні	Мають випереджаючий характер, основною метою є одержання вирішальних конкурентних переваг у перспективі
Предмет і сфера застосування інновацій	Продуктові	Нові продукти, послуги
	Ринкові	Відкривають нові сфери застосування продукту, які дають змогу реалізувати послугу на нових ринках
	Інновації-процеси	Технології, організація виробництва й управлінські процеси
Характер потреб	Інновації, орієнтовані на існуючі потреби	
	Інновації, орієнтовані на формування нових потреб	
Внутрішні інновації	Фінансові	Нові банківські продукти і фінансові інструменти
	Технологічні	Нові методи роботи — інновації, що впливають на якість, споживчі властивості і технологічність банківських продуктів, ефективність управління, зниження операційних витрат, ціноутворення
	Адміністративні	Структурна перебудова й удосконалення системи планування діяльності банку
	Концептуальні	Зміна стратегічної спрямованості операцій банку та переорієнтація на інший сегмент бізнесу
Зовнішні інновації	Комунікативні	Розробка нової маркетингової або рекламної стратегії з метою залучення певної бази клієнтів; адаптація банківських технологій до умов конкретного регіону
	Інвестиційно-кредитні	Цільове інвестування в інноваційні технології промислових підприємств і організацій

У своїй праці С. М. Козьменко [7] визначає банківські продукти як однорідні послуги, що надаються клієнтам на фінансовому ринку і об'єднані за певними ознаками як специфічні продукти у вигляді платіжних засобів, традиційних і нетрадиційних послуг, без яких неможливе підтримання та прискорення виробництва й обігу.

Можна поділити банківські продукти на класичні (обслуговування клієнтів у сфері кредитів, депозитів тощо) та нові (обслуговування грошового ринку і ринку капіталів, закордонних трансакцій, факторинг, форфайтинг, лізинг, злиття). Межі поділу не є чіткими і деякі нові продукти можуть стати класичними залежно від рівня розвитку фінансового ринку. Для банків можливість використання нових банківських продуктів пов'язана з можливістю виходу на нові ринки збуту, пристосуванням та задоволенням нових фінансових потреб клієнтів, і як наслідок — отриманням додаткових прибутків.

Банківські продукти пропонуються в стаціонарних пунктах продажу (відділеннях банку) або нестаціонарних пунктах. Стаціонарні пункти продажу: центральне відділення банків (централізована форма), відділення банків і банкомати, платіжні термінали (децентралізована форма). Нестаціонарні пункти продажу — сучасні системи дистанційного банківського обслуговування інтернет-банкінг і мобільний банкінг.

Серед істотних факторів науково-технічного прогресу в банківській сфері можна виділити технології банківського обслуговування (сукупність технологічних елементів, наприклад, пристроїв, засобів або методів, які використовуються банками для обслуговування клієнтів), які впливають на розвиток банківської системи. Поняття технологій банківського обслуговування виникло ще у 60-х роках ХХ ст. з початком процесу комп'ютеризації банків, і активно використовувалось у 70-х роках, коли банки намагалися наблизитись до своїх клієнтів і забезпечити можливість обслуговувати клієнтів незалежно від географічного місця відкриття їх рахунків.

У 60–80-х роках ХХ ст. виникла необхідність розвитку технологій банківського обслуговування нового більш високого рівня, оскільки відбулось значне збільшення потоків і обсягів банківських операцій, що значно вплинуло на підвищення вимог клієнтів до існуючих технологій. У кінці 80-х — на початку 90-х років ХХ ст. було створене “електронне банківське середовище”, оскільки банки почали розглядати та сприймати комп'ютерні системи, телекомунікаційні мережі та інформаційні технології як новий елемент кон-

курентної боротьби у більш швидкій та ефективній обробці, передачі та зберіганні банківської інформації та обслуговуванні клієнтів.

Наступною сходинкою розвитку технологій банківського обслуговування були 80-ті роки, оскільки саме в цей час були введені електронні гроші, з'явилися банківські автомати та банківські системи для обслуговування клієнтів удома, широке використання яких значно вплинуло на скорочення часу обслуговування клієнтів та збільшенні прибутковості банків.

Отже, поширюється дистанційне обслуговування клієнтів (управління рахунками на відстані по каналах віддаленого доступу [11]), яке дає можливість виконувати безпаперові платіжні операції з мінімальним залученням праці людей і скороченням організаційних витрат; проводити обробку платежів переважно в реальному часі, за винятком підбиття підсумків бухгалтерських звітів у кінці дня і звітності по них; прискорювати обмін інформацією між банками і клієнтами, банками і їх відділеннями за допомогою комунікаційних ліній зв'язку; мінімізувати типові види банківського ризику (втрата документів, помилкова адресація, фальсифікація платіжних документів та ін.); забезпечувати керівників стратегічними оцінками становища банку в умовах конкуренції, організації роботи і кадрової політики.

Розглянемо сучасні технології банківського обслуговування [10], які наведені на рис. 1.

Аналіз інноваційних тенденцій розвитку сучасних технологій банківського обслуговування, як зазначено в наукових публікаціях [6, 10], вказує на поступовий перехід до технологій самообслуговування клієнтів і зниження навантаження менеджерів з продажу та фахівців операційно-касового залу банку. Важливу роль у зростанні інтенсивності використання технологій самообслуговування клієнтів відіграють технології дистанційного обслуговування клієнтів та багатофункціональні автомати з використанням пластикових карток.

Поняття пластикової картки включає усі види карток, які можуть мати різне призначення, здійснюють різні послуги та мають різні технічні можливості, стандарти на зовнішній вигляд, порядок нумерації рахунків, формат магнітних смуг яких розроблено організацією ISO (*International Standards Organisation*). Особливістю пластикових карток є те, що на них зберігається певний набір інформації, яка використовується у різних прикладних програмах. Останнім часом пластикові картки у платіжному обороті використовують понад 200 країн світу, що свідчить про визначення пластикових карток важливим елементом “технічної революції” у банківській сфері.

Серед платіжних карток, емітованих українськими банками [10], виділяють особисті та корпоративні (за типом держателів), з магнітною смугою і чипом (за видами носіїв), кредитні та платіжні (за платіжною схемою) (рис. 2).

Банкомати (АТМ – *Automated Teller Mashine*) – багатофункціональні автомати (автобанки), керовані останнім поколінням магнітних пластикових карток, які з'явились у кінці 60-х років ХХ ст. Банкомати мають значні переваги як для банків, так і для клієнтів. Так, використовуючи банкомати, банки намагаються наблизити свої послуги до клієнтів, мають можливість звільнити банків-

ських працівників від простих операцій (які виконують банкомати) і залучити до більш спеціалізованих видів послуг, скорочуючи витрати на обслуговування клієнтів. Клієнти банків, у свою чергу, мають можливість швидко та зручно здійснити операцію (отримати готівку в межах коштів на рахунку клієнта, внести готівку на рахунок або виконати інші операції) через банкомат у будь-який час. Саме тому останнім часом більшість клієнтів банків користуються послугами банків з використанням банкоматів частіше, ніж у відділеннях банків, про що свідчать основні показники ринку платіжних карток України.

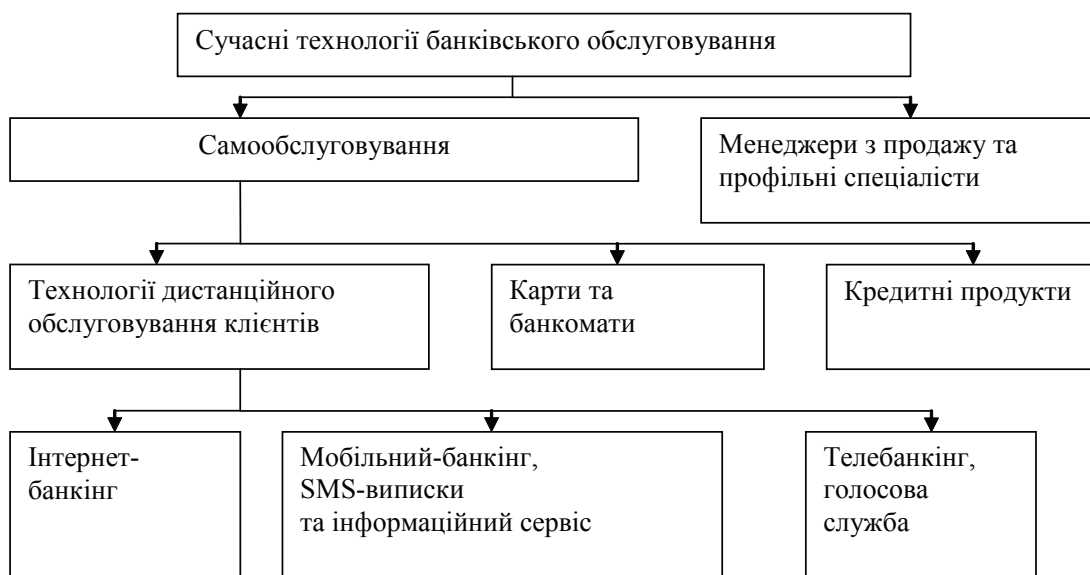


Рис. 1. Сучасні технології банківського обслуговування

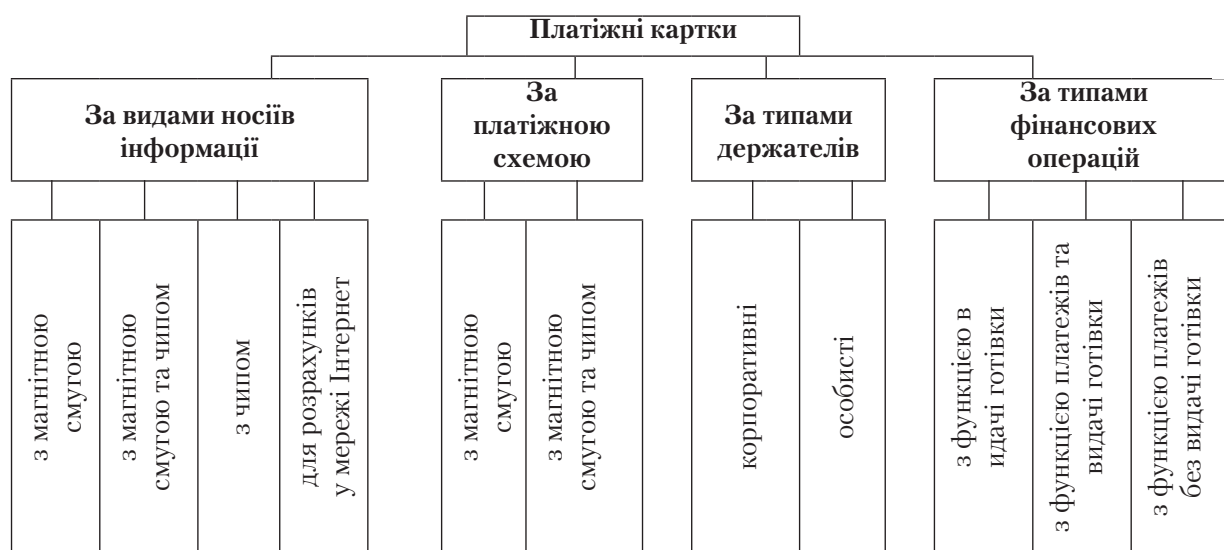


Рис. 2. Види платіжних карток, які емітовані українськими банками

Важливу роль у зростанні інноваційної активності в банківській діяльності відіграють технології дистанційного обслуговування, серед яких використовуються інтернет-банкінг (використовується інтернет-зв'язок), телебанкінг (телефонний зв'язок), РС-банкінг (ПК та модемний зв'язок), тобто банківське обслуговування клієнтів вдома або на робочому місці на відстані від місця відкриття рахунків по каналах віддаленого доступу (зустрічаються як загальне поняття “віддалений банкінг” або “домашній банкінг”). Серед різновидів ДБО розрізняють відеобанкінг (використання телевізійного зв'язку), який через свою високу вартість має близьку до нуля імовірність застосування в Україні у найближчі 5–10 років.

Спектр послуг, які пропонуються клієнтам через ДБО, практично не відрізняється від того, що доступний клієнтам в офісі банку: управління рахунками, інвестування коштів, перекази та оплата рахунків за товари та послуги, отримання довідкової інформації, кредитні операції. Отже, під ДБО слід розуміти дії банку, що спрямовані на вдосконалення та реалізацію звичних банківських операцій шляхом використання електронних мереж [6]. Але поява інтернет-комерції, тобто звичайної комерції тільки за участю комп'ютерних технологій (мереж), стала результатом появи відносно нових банківських продуктів, таких як: обслуговування платежів інтернет-магазину (поєднання реального магазину та сайту, який дає змогу замовляти товари зі свого комп'ютера через Інтернет), “мобільний банкінг” (використання мобільного зв'язку та SMS-повідомлень), віртуальні платіжні картки та ін.

Однією з перших спроб українських банків упровадження технологій дистанційного обслуговування клієнтів виступає система “Клієнт-Банк”, яка має широкий спектр можливостей і стала проривом у банківській сфері. Система передбачає наявність автоматизованого робочого місця банку та автоматизованого робочого місця клієнта (юридичної особи), розрахована на експлуатацію працівниками організації клієнта і не вимагає у них наявності спеціальних знань з комп'ютерних технологій. Система підтримує ведення та оновлення: довідників банків — учасників системи електронних платежів НБУ; довідника кодів платежів та видів сплат до бюджету; дає можливість: вести довідник контрагентів підприємства; вести довідник призначень платежу. Переваги системи “Клієнт-Банк” полягають у наступному: ефективно управління власними коштами на банківських рахунках, можливість викорис-

тання поточних надходжень одразу після отримання, підвищення безпеки володіння коштами, скорочення терміну реалізації послуг, доступ до банківських продуктів банків, що не мають відділення у районі проживання клієнта. При цьому розробка багатофункціональної системи коштує чимало, що робить її неефективною для невеликих банків, а також ця система придатна для доступу тільки з офісу клієнта.

Розглянемо можливості сучасних систем ДБО клієнтів:

а) “Клієнт-Банк”:

- 1) підготувати, відкоригувати і роздрукувати платіжні документи в національній валюті; відправити платіжні документи в банк для обробки операціоністами; здійснювати облік стану введених і відправлених у банк документів;
- 2) після завершення операційного дня банку одержувати з банку за запитом виписки з особових рахунків; наприкінці дня робити архівну копію оброблених документів і переглядати документи з архіву на необхідну дату;
- 3) оперативно контролювати поточний стан рахунка з урахуванням зовнішніх надходжень на нього;
- 4) обмінюватися з банком нерегламентованими повідомленнями і завантажувати файли, передані банком, передавати файли і переглядати передані; отримувати відомості про курси валют Національного банку України;

б) мобільний банкінг:

- 1) отримання SMS-повідомлень про суму, доступну для використання по карті у даний момент; отримання SMS-повідомлення, що підтверджує здійснення операції по карті;
 - 2) отримання на мобільний телефон SMS-повідомлення про надходження грошових коштів на картрахунок, можливість поповнення мобільного телефону;
 - 3) можливість самостійно, з мобільного телефону, поставити картку в стоп-лист на випадок її втрати чи підозри про неправомірне використання реквізитів карти;
- в) інтернет-банкінг:
- 1) управління рахунком, отримання високоякісної аналітичної інформації у вигляді графіків, звітів, новин;
 - 2) послуга *e-mail* розсилки, тобто можливість банку відсилати клієнту електронною поштою всю необхідну інформацію;

- 3) інтернет-банкінг вдало виконує функцію консалтингу;
- 4) банк може впровадити систему, яка дає можливість брати участь у валютних торгах, купівлі-продажу цінних паперів, у вигідному розміщенні вільних коштів, а головне — обслуговувати електронну комерцію.

Різновидом системи “Клієнт-Банк” виступає “домашній банкінг” (*home banking*). Для того щоб користуватися послугами *home banking*, клієнт (фізична особа) мусить мати інформативну систему, систему програмного забезпечення, що обслуговує доступ до інформативних ресурсів банку, телекомунікаційний пристрій.

На сьогодні однією з популярних форм віддаленого банкінгу залишається телефонний банкінг (телебанкінг). Для впровадження телебанкінгу банк створює інформаційно-довідкову систему, яка складається з комп’ютера (з відповідним програмним і технічним забезпеченням), підключеного до АТС банку. На сервері банку зберігається інформація про стан поточних рахунків клієнтів. Коли до такої системи звертається клієнт (за допомогою кнопочкового телефону), то він фактично пересилає цифровий код. Техніка розшифровує код і перетворює його у запит до бази даних банку, отримує на неї відповідь і трансформує його у голосову форму, пересилає по телефонній лінії. Лідером у наданні послуги телебанкінгу в Україні є Укрінбанк (використовується система “Телебанк-24”).

“Мобільний банкінг” — вдале поєднання послуг стільникового зв’язку та Інтернету. У цьому напрямі спостерігається поєднання зусиль банків та операторів стільникового зв’язку (Аваль з *UMC*, Приватбанк з *Kiev Star GSM*, ВАБанк з *Wellcom*). Отже, спочатку клієнтам надавалась можливість контролювати тільки свій “мобільний” рахунок. Але на цьому банки не спинились. Так, ПриватБанк спільно з “Київстар *GSM*” випустив пластикову карту *Starcard* на основі карти *Visa*. Маючи цю карту та мобільний телефон з можливістю відправки *SMS*-повідомлень, можна проводити оплату за послуги мобільного зв’язку, комунальні послуги, а також здійснювати платежі за покупки більш ніж у 12 тис. торгових точках світу. Управляти цим “картковим” рахунком можна, перебуваючи в іншому кінці світу. Система мобільного банкінгу дає можливість держателям платіжних карт *VISA*, *EuroCard/MasterCard*, *Cirrus/Maestro*, емітованих АТ ВАБанк, використовувати свій мобільний телефон для отримання послуг.

Поряд із традиційними найсучаснішою формою контакту банку з клієнтами та каналом поширення банківських послуг виступає мережа Інтернет, оскільки в Інтернеті банкам доволі просто організувати власну присутність через веб-сайти, розширити межі фінансового ринку та вийти на нові сегменти, здійснювати аналіз діяльності конкурентів та впровадження банківських інновацій. Інтернет-банкінг є найбільш прогресивним, зручним та перспективним різновидом віддаленого банкінгу. Клієнту немає необхідності купувати чи встановлювати спеціальне програмне забезпечення. Достатньо отримати в банку ім’я та пароль для входу в систему та дискету з ключем для електронного підпису своїх розпоряджень банку. Завдяки еволюції техніки та застосуванню сучасних рішень поширення банківських послуг через мережу Інтернет, збільшується конкурентна спроможність банків. Найважливіші вигоди для банку, що використовує мережу Інтернет, пов’язану зі скороченням часу виконання операцій; прискоренням надходження коштів від замовника до одержувача; введенням телекомунікаційних систем, що робить можливим спілкування клієнта з банком; відсутністю обмежень географічного характеру.

Збільшуючи присутність через веб-сайти, яка є більш ефективною та пов’язана з меншими витратами порівняно з традиційними формами, банки вирішують питання філіальної мережі, використовуючи технології дистанційного банківського обслуговування. Для того щоб створити серйозну конкуренцію філіальним банківським мережам, системи дистанційного (онлайнного) банківського обслуговування мають забезпечувати: екстериторіальність та неперервність роботи банківської системи; множинність каналів та пристроїв доступу до банківської інформації; інтерактивність обслуговування (самообслуговування); можливість вибору між проведенням операцій в інтерактивному режимі або через оператора; проведення більшої частки операцій у режимі реального часу; точність, актуальність та наочність надання інформації; підтримка основних систем управління персональними фінансами; можливість оперативної реалізації нових продуктів з метою своєчасної реакції на потреби клієнтів і дії конкурентів [5].

Нині Україна не може забезпечити ефективне здійснення науково-дослідної роботи: немає достатніх можливостей у формуванні інноваційних організацій, недостатньо ефективним є державне регулювання інноваційного процесу, слабо розви-

нене інформаційне забезпечення. На нашу думку, ключовим чинником забезпечення економічного зростання України та конкурентоспроможності національної економіки виступає активізація інноваційної діяльності саме в банківській сфері, ефективність якої пов'язана з оцінкою інвестиційної ефективності проектного фінансування.



Література

1. Закон України "Про інвестиційну діяльність" від 10 лютого 2005 р. // Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Парлам. вид-во, 2005. — 19 с.
2. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4 липня 2002 р. №40-IV // Уряд. кур'єр. — 2002. — 7 серп.
3. Банковское дело: Учебник / Под ред. О. И. Лаврушина. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 276 с.
4. Васильєва Т. А. Банківське інвестування на ринку інновацій: Монографія. — Суми: СумДУ, 2007. — 513 с.

5. Горобець В. Розвиток банківських послуг.
6. Загальна кількість платіжних карток емітованих українськими банками [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/orgtrg/~1/1/119/61578>
7. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку: Навч. посіб. / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. — Суми: ВТД "Університетська кн.", 2003. — 734 с.
8. Концепція науково-технічного та інноваційного розвитку України // Голос України. — 1999. — 3 серп.
9. Морозова Г. И. Инновационный менеджмент российских коммерческих банков : Дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. — М., 1997. — 178 с.
10. Показники діяльності банків України на ринку платіжних карток [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Pl_syst/Charge_card.htm#Показники%20діяльності%20банків%20України%20на%20ринку%20платіжних%20карток
11. Романеско Л. Ф. Банківський маркетинг: Монографія. — К.: Вид. дім "Ін Юре", 2001. — 484 с.
12. Сучасні можливості використання інформаційних технологій у банківській та страховій справі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.refine.org.ua/pageid-4138-1.html>

Ключовим чинником забезпечення економічного зростання України та конкурентоспроможності національної економіки виступає активізація інноваційної діяльності саме в банківській сфері, ефективність якої пов'язана з оцінкою інвестиційної ефективності проектного фінансування.

Ключевым фактором обеспечения экономического роста Украины и конкурентоспособности национальной экономики выступает активизация инновационной деятельности именно в банковской сфере, эффективность которой связана с оценкой инвестиционной эффективности проектного финансирования.

A key factor in ensuring economic growth and competitiveness of Ukraine's national economy appears to activate innovation is in the banking sector, the effectiveness of which is associated with the assessment of investment efficiency project financing.

Надійшла 16 травня 2011 р.

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ У МЕДИЧНОМУ СТРАХУВАННІ

Актуальними проблемами ризик-менеджменту у сфері медичного страхування є визначення видів ризиків та причин їх виникнення, принципів керування ризиками, запровадження відповідних методів обліку, аналізу та виміру страхових ризиків.

Суспільно-господарська практика виробила чимало методів і форм ефективної протидії ризикам та ліквідації їх негативних наслідків. Розвиток економічної науки, а також страхової справи засвідчив, що антиризикована діяльність має ґрунтуватися на залученні широкого кола управлінських інструментів, склад та послідовність застосування яких постійно вдосконалюються. Найповніша сукупність послідовних заходів антиризикованої діяльності, застосування яких має комплексний, системний характер, у сучасній економічній теорії та практиці визначається терміном англословного походження — “ризик-менеджмент”, тобто управління ризиками у його найширшому розумінні.

Визначимо сутність і особливості ризик-менеджменту в галузі медичного страхування.

Головними завданнями досліджень стали:

- дослідження системи керування ризиками та принципи керування ризиками;
- аналіз страхового ризику в медичному страхуванні.

Ризик-менеджментом є цілеспрямовані дії страховика або його представника щодо обмеження чи мінімізації ризику. Ризик-менеджмент включає в собі виявлення наслідків діяльності страхових організацій у ситуації ризику. Процес управління ризиком виявляється у розробці ситуаційного плану, який містить конкретні розпорядження дій кожному з учасників страхових правовідносин і опис наслідків, що дає можливість швидко діяти у непередбачених обставинах, зменшуючи цим ризик прийняття необдуманих рішень.

Система керування ризиками складається з двох підсистем: об'єкт керування та суб'єкт керування. Об'єкт керування — це безпосередньо ризик, ризиковані вкладення капіталу й економіч-

ні відносини між суб'єктами в процесі підприємницької діяльності. До них належать, наприклад, відносини між страховиком і страхувальником, між підприємцями (партнерами, конкурентами) тощо. Суб'єкт керування — це спеціальна група людей (фінансові менеджери, фахівці зі страхування та ін.), яка здійснює цілеспрямоване функціонування об'єкта керування, використовуючи різні прийоми і способи управлінського впливу.

До основних функцій суб'єкта керування належать:

- прогнозування — здатність передбачати певну подію. Прогнозування вимагає від менеджера певного відчуття ринкового механізму та інтуїції, а також уміння знаходити гнучкі негайні вирішення;
- організація — об'єднання людей, які спільно реалізують програму ризикованого вкладення капіталу на основі певних правил і процедур (створення органів керування, встановлення взаємозв'язку між управлінськими підрозділами, розробку норм, нормативів, методик і т. п.);
- регулювання — певний механізм впливу на об'єкт керування для досягнення стійкості цього об'єкта в ситуації непевності й ризику;
- координація — дії, що дають можливість погодити роботу всієї системи керування ризиком, апарату керування і фахівців;
- стимулювання — спонукання фахівців до зацікавленості результатом своєї роботи;
- контроль — збирання інформації про ступінь виконання наміченої програми по керуванню ризиком, прибутковості ризикованих вкладень капіталу, співвідношення прибутку і ризику. Заключний етап контролю — аналіз результатів заходів щодо зниження ступеня ризику.

Для успішного володіння ризиковими ситуаціями підприємцям слід дотримуватись основних принципів керування ризиками:

1. Не можна ризикувати більше, ніж дозволяє власний капітал.
2. Не можна ризикувати великим заради малого.
3. Необхідно думати про наслідки ризику.

Реалізація першого принципу означає, що перш ніж прийняти рішення в умовах ризику, підприємець повинен:

- визначити максимально можливий обсяг збитку у разі настання ризикової події;
- порівняти його з обсягом вкладеного капіталу і власних фінансових ресурсів, щоб визначити, чи не призведуть ці збитки до банкрутства підприємства.

Реалізація другого принципу вимагає, щоб підприємець, знаючи максимально можливу величину збитку, визначив, до чого вона може призвести, яка імовірність ризику, щоб на основі цієї інформації прийняти грамотне рішення.

Реалізація третього принципу припускає, що необхідно порівнювати очікуваний результат з можливими втратами, яких зазнає підприємець у разі настання ризикової події. Тільки при прийнятному для підприємця співвідношенні віддачі і можливих утрат слід приймати рішення про реалізацію ризикового проекту. Важливо установити, як впливає на результати діяльності конкретний вид ризику і які наслідки ризику, причому спочатку потрібно оцінити ймовірність того, що певна подія справді відбудеться, а потім як вона вплине на економічне становище фірми.

Важливість обліку, аналізу та виміру страхового ризику визначається:

1) самою природою страхування — страхується ризик, а не те, що повинно статися безпосередньо, тобто, немає ризику — немає страхування;

2) основним завданням страховика — бути готовим протягом усього часу дії угоди страхування надати кошти із створеного ним страхового фонду для відшкодування збитку при настанні страхового випадку, — так званий технічний ризик страховика;

3) завжди існуючою небезпекою надзвичайного збитку є відповідна йому страхова виплата в результаті дії непередбачуваної або непереборної сили (землетрус, цунамі і т. д.), техногенних катастроф тощо;

4) доцільністю вжиття заходів по управлінню ризиком, тобто мінімізації самої ймовірності настання страхового випадку, по нейтралізації або обмеженні його негативних наслідків.

Обставини, що спричиняють збитки, не повинні бути наслідком навмисних чи необережних дій застрахованого. Через те ризики, які покриваються страховиком, мають бути усвідомлені і чітко обумовлені в правилах (умовах) страхування.

Страховий ризик у медичному страхуванні — це можливість настання страхового випадку, тобто передбаченої угодою страхової події, яка викликала збиток або витрати, у відшкодуванні яких має бути виплачена повністю чи частково страхова сума.

Західна практика свідчить, що, наприклад, страхування здоров'я включає в себе комбінацію ризиків, які стосуються страхування від нещасних випадків і хвороб і пов'язане з:

- хворобою і видатками на її лікування;
- компенсацією заробітку на випадок хвороби;
- відшкодуванням витрат на лікування;
- відшкодуванням витрат з розміщенням хворого у лікарні й доглядом за ним;
- відшкодуванням витрат у зв'язку з настанням смерті.

Специфіка страхування передбачає таку класифікацію рівнів ризику:

- припустимий (ризик, що не виходить за межі нетто-премії);
- критичний (повне використання страхового фонду за збереження власного капіталу);
- катастрофічний (втрата всього майна і банкрутство).

Ризик ймовірних страхових випадків медичного страхування — це можливість настання специфічних ймовірного характеру страхових випадків — захворювань, травм, вроджених вад або набутих дефектів, преморбідних та патологічних станів, деяких природних фізіологічних процесів (вагітності, пологів, клімаксу і т. д.), які:

1) вимагають медичного втручання;

2) призводять до тимчасової або стійкої, часткової або повної втрати працездатності і (або) соціальної активності, а через них — і до відповідної втрати чи недоотримання прибутку;

3) викликають необхідність додаткових витрат на оздоровлення умов життя — зміну місця проживання і (або) праці, режиму і (або) характеру харчування, відпочинку, рухової активності тощо. Ці витрати частково здійснюються за рахунок роботодавців і системи соціального страхування (при професійному захворюванні, травмі на виробництві, санаторно-курортному оздоровленні тощо), однак переважно — власним коштом пацієнта. При організації медичного страхування ці додаткові витрати також необхідно враховувати.

Оскільки загальноприйнятим об'єктом медичного страхування є майнові інтереси суспільства, групи, сім'ї або індивідууму, які пов'язані зі здоров'ям і працездатністю, то відповідно наведених випадків структура страхового покриття включає такі елементи:

1) відшкодування витрат на діагностичну, лікувально-профілактичну та реабілітаційну медичну допомогу, яка надається стаціонарно, в амбулаторно-поліклінічних умовах або за системою швидкої медичної допомоги, санавіації та інших організаційних формах охорони здоров'я;

2) повернення витрат на утримання пацієнтів в усіх стаціонарах у період отримання ними діагностичної, лікувально-профілактичної та реабілітаційної медичної допомоги;

3) відшкодування коштів, які втрачені або недоотримані застрахованим унаслідок порушень стану здоров'я;

4) виплати застрахованому обумовлених угодою (умовами) страхування інших видів компенсаційних сум (допомоги) за фактом захворювання, травми, інших подій або станів, які пов'язані зі здоров'ям і працездатністю.

Частина обставин, що призводять до страхових випадків у медичному страхуванні, може бути з вини застрахованого (симуляція, агравація, зумисне або через халатність невиконання лікарських приписів та ін.). Тому обставини страхових випадків підлягають виявленню, обліку, аналізу та різного роду коригуючим впливам.

Як і в інших видах страхування ймовірність страхових випадків та виплат у медичному страхуванні вираховуються актуарно, а також існує проблема достовірної, точної, повної і прицільної статистики.

Ризик надзвичайних за величиною (катастрофічних) страхових виплат — один із компонентів ризику страховика потрапити в ситуацію банкрутства: у борговий нестаток (коли його реальні фінансові можливості не можуть покрити страхових зобов'язань), неплатоспроможності і неможливості продовження статутної діяльності. Цей ризик тісно пов'язаний з принципом страхової еквівалентності, згідно з яким сума страхових внесків, що збираються, має відповідати сумі зобов'язань страхової організації, тобто забез-

печувати виплати, передбачені умовами страхування і компенсувати витрати на ведення страхових операцій. Тому непередбачуваний збиток від страхового випадку може порушити фінансову стійкість страховика.

Небезпека надзвичайних виплат може бути зумовлена:

1) помилками в актуарних розрахунках;

2) прорахунками в тактиці утворення й обороту страхових, резервних і запасного фондів;

3) ігноруванням або неповноцінним здійсненням заходів з управління ризиками;

4) надзвичайним збитком від страхових випадків, які викликані діями непередбачуваних або нездоланних сил — так званих форс-мажорних обставин;

5) іншими, незалежними від волі та дій страховика, факторами.

Отже, початкова дія з прогнозування характеру розвитку ризику в медичному страхуванні починається ще на етапі актуарних розрахунків. Як саме розраховується й оцінюється ймовірність настання страхового випадку, так можна розрахувати й оцінити ймовірність його ненастання. Далі, за логікою, проходить процес виявлення факторів, що сприяють або протидіють настанню страхового випадку з виділенням ключових за своєю роллю. Потім розроблюється план заходів зі зниження ступеня ризику, розрахунок капіталоемності його реалізації, закладення у страховий тариф навантаження для формування фонду превентивних заходів. Далі можливе збільшення тимчасово вільних коштів цього фонду в рамках інвестиційної діяльності страховика і паралельна реалізація накресленого плану.



Література

1. Рудень В. В. Страхова медицина і медичне страхування. — Л.: Обласна друкарня, 1999. — 305 с.
2. Старостина А. О., Кравченко В. А. Ризик-менеджмент: теорія та практика: Навч. посіб. — К.: ІВЦ "Вид-во "Політехніка", 2004. — 200 с.
3. Страхування: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. — 2-ге вид., перероб. і допов. — К.: КНЕУ, 2002. — 599 с.

Прогнозування характеру розвитку ризику в медичному страхуванні починається на етапі актуарних розрахунків і поетапно триває впродовж дії договору страхування.

Прогнозирование характера развития риска в медицинском страховании начинается на этапе актуарных расчетов и поэтапно продолжается на протяжении действия договора страхования.

The initial action of risk development forecasting in health insurance starts at the actuarial calculations stage and continues step by step while the insurance policy is valid.

Надійшла 27 травня 2011 р.

ВПРОВАДЖЕННЯ ТА АДАПТАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ОСНОВІ БЮДЖЕТУВАННЯ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 3(30), с. 145–149

Адаптація та впровадження новітніх продуктивних методів управління прибутком підприємства з метою зростання його конкурентоспроможності є принципово важливим завданням у сучасних умовах.

Значну роль у розвитку української держави відіграє її промислово-господарський комплекс. Економічні показники діяльності комплексу становлять основу для визначення продуктивності розвитку країни, безпосередньо впливають на економічне та соціальне життя її громадян та розвиток взаємовигідних партнерських зв'язків з іншими країнами світу. Головними складовими визначення рівня розвитку держави є сумарні показники діяльності окремих господарюючих суб'єктів, таких як: прибуток, рівень конкурентоспроможності, фінансової стійкості, інвестиційної привабливості тощо.

Рівень розвитку підприємства характеризується його збалансованою та безперервною роботою, що досягається за допомогою ефективного використання усіх видів ресурсів та впровадження новітніх методів управління, аналізу та контролю за його діяльністю. Фінансове та ринкове становище підприємства формуються за рахунок упровадження продуктивних систем управління, контролю та планування його діяльності.

Одну з головних ролей у визначенні результатуючих показників діяльності підприємства та його конкурентоспроможності відведено прибутку.

Питанням управління прибутком підприємства серед вітчизняних, російських та іноземних вчених присвячені праці: І. А. Бланка, В. П. Савчука, М. Н. Крейніної, С. Ф. Покропивного, Н. Г. Данилочкіної, В. А. Понкова, Ю. В. Макогона, Є. А. Пашко, А. В. Бабенка, С. А. Половінкіна, І. Т. Балабанової, О. В. Гончарука, М. І. Книша, Д. В. Шопенка, Л. Н. Булгакова, Дж. К. Ван Хорна, Джеймса Буша, Д. Джонстона, Е. Хелферта.

На основі аналізу та вивчення різних підходів до побудови системи управління прибутком, заснованих на розподілі витрат (директ-костинг, абзопшен-костинг, стандарт-кост, [1; 2, 53; 3, 50], застосування економічних важелів (ліверидж) [4, 13–14; 5, 212; 6, 134], використання методик контролінгу [1; 7–10], ми вибрали методику, засновану на складанні бюджетів витрат і надходжень підприємства, що у світовій практиці отримала назву – “бюджетування” [11–22].

Дослідження наукових праць із аналізу впровадження системи бюджетування на підприємствах різних країн дають можливість зробити висновок про її високу продуктивність та ефективність як методу управління витратами та прибутком. Ця методика управління дає можливість створення жорсткої системи управління та контролю за витратами і прибутками підприємства з можливістю їх чіткого розмежування за часовими проміжками та місяцями виникнення.

Але, як і будь-яка методика управління, система бюджетування має свої недоліки. До головних недоліків системи можна віднести складність її впровадження на більшості підприємств та значні ресурсні витрати (часові, фінансові) при її адаптації до існуючих умов господарювання. Внаслідок таких складнощів зазначена система не знайшла значного поширення на вітчизняних підприємствах, які виробляють велику і різноманітну кількість готової продукції.

Виходом із цієї ситуації може стати використання сучасної прогресивної методики побудови системи бюджетування на основі виокремлення бізнес-процесів (видів діяльності) – АВВ-бюджетування.

У запропонованій розробці бюджетної системи управління прибутком підприємства за окремий бізнес-процес було вибрано виробництво певного виду готової продукції. Результати, отримані за рахунок зазначеної системи, можна використати при аналізі діяльності окремих бізнес-процесів чи при аналізі виробництва окремого виду продукції. Наступне зіставлення таких бюджетів відповідає на питання про продуктивність виробництва того чи іншого виду продукції, або про економічну доцільність тих чи інших бізнес-процесів. Бюджети, основані на дохідній і витратних частинах певного виду діяльності, дають змогу провести оцінювання прибутковості та продуктивності кожного виробничого процесу окремо та оцінити їх внесок у формування загального рівня конкурентного потенціалу. Такі бюджети дають змогу побачити структуру формування дохідної та витратної частини процесу виробництва, роблять можливим прогнозування та запобігання небажаним результатам у майбутньому. І при цьому такі заходи не порушують існуючої організаційно-господарської системи підприємства.

Таку методику впровадження системи бюджетування можна активно застосовувати на підприємствах, зайнятих у торгівлі, наданні послуг, фінансовій сфері; легкій, харчовій, сільськогосподарській та інших галузях промисловості.

Побудова системи бюджетів заснована на низці основних принципів, до яких можна віднести:

1. Бюджети складаються у грошових одиницях вимірювання. У деяких випадках можливе використання натуральних показни-

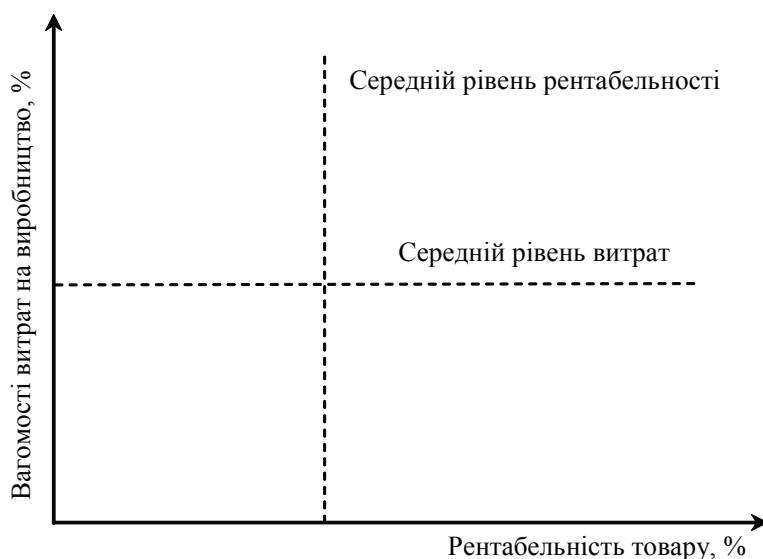
ків для деталізації інформації певних виробничих процесів.

2. Бюджети мають вигляд таблиць із поділом на рівні часові проміжки. Розмір складових бюджету визначають за кожним відповідним проміжком часу.
3. Деякі бюджети складаються за кожним видом товару (товарною групою) окремо, з метою деталізації фінансових потоків.
4. При складанні бюджетів на окремий перелік товарів (товарну групу) кінцевий прогнозний баланс підприємства має скорочений вигляд. Він вказує на зміни основних фінансових показників діяльності підприємства лише за рахунок виробництва аналізованого переліку продукції (товарної групи).

До переліку системи входять такі бюджети:

- продажів;
- виробництва;
- виробничих запасів;
- прямих витрат на матеріали;
- прямих витрат на оплату праці;
- загальновиробничих витрат;
- управлінських витрат;
- прогноз звіту про прибуток.

Рівень конкурентоспроможності підприємства базується на сукупному рівні конкурентоспроможності продукції, яку виробляє підприємство. Оцінити вклад кожного виду продукції можна за рахунок даних відповідних бюджетів. Для аналізу даних використовується розробка двовимірної матриці оцінки конкурентоспроможності певної групи товарів (рисунок).



Матриця оцінки конкурентоспроможності

Матриця побудована на принципі позиціонування товарів за двома характеристиками: рентабельність товару і вагомості витрат на його виробництво. За нормативний рівень показників можуть бути вибрані середні значення у галузі, на підприємстві, за даною групою товарів, за даними лідерів на ринку та ін.

Залежно від позиціонування формуються групи, що характеризують конкурентну привабливість виробництва того чи іншого виду продукції. До продукції, що має низький рівень конкурентоспроможності, вживаються заходи щодо її підвищення. Для цього здійснюється додатковий аналіз бюджетів, визначаються витрати та надходження на всіх стадіях виробництва та час їх виникнення. Визначаються фактори формування високої собівартості чи низького рівня рентабельності. Розробляються програми із поліпшення зазначених факторів. У разі відсутності позитивних результатів вирішується питання про відмову від виробництва економічно не вигідних видів продукції.

Запропонована методика була використана для впровадження системи управління прибутком у Закритому акціонерному товаристві виробничо-торговельної фірми (ЗАТ ВТШФ) “Дана”. Це підприємство виникло на базі швейної фабрики “Дана”. (На початку 1978 р. її було створено на основі злиття швейних фабрик “Жовтень” та “Спортодяг”.) Нині “Дана” — комплексно-механізоване підприємство, оснащене сучасним обладнанням, що застосовує новітню технологію у виробництві швейної продукції.

Підприємство спеціалізується на пошитті жіночого та чоловічого верхнього одягу (пальта, півпальта, плащі, куртки та жакети), а також жіночих костюмів, спідниць, штанів. Усі виготовлені вироби відповідають європейському рівню якості. Виробничі потужності становлять 200 тис. одиниць виробів. Кількість працюючих близько 700 осіб, із них 43 — працівники спеціалізованих магазинів.

Завдяки високому виробничому потенціалу та професіоналізму працівників підприємству вдалося вижити у тяжкі часи для легкої промисловості України. За останні п'ять років підприємство залишається прибутковим, не має заборгованості по заробітній платі та перед бюджетом. Але поліпшити становище та досягти зростання техніко-економічних показників поки не вдається (див. табл.). Крім проблем зовнішнього плану (відсутність підтримки з боку держави, тиск іноземних конкурентів та ін.) існують проблеми внутрішнього характеру.

Зниження середнього рівня рентабельності, зменшення доходу (виручки) від реалізації та чистого прибутку вимагають негайного запровадження жорсткої системи управління прибутком.

Підприємство володіє значним асортиментом готової продукції, що має сезонний характер. Асортимент продукції постійно змінюється, розширюється та скорочується залежно від потреб ринку. Тому для управління прибутком та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства доцільно використати запропоновану модель управління — “бюджетування”.

Основні показники фінансового становища ЗАТ ВТШФ “Дана”

Показник	Рік				
	2001	2002	2003	2004	2005
Баланс підприємства, тис. грн	22497,2	23939,5	20686,0	23967,4	19088,5
Статутний капітал, тис. грн	5470,0	5470,0	5470,0	5351,0	5284,0
Резервний капітал, тис. грн	587,0	709,0	750,0	813,0	816,0
Дивіденди сплачені, тис. грн	1452,0	–	1854,0	1055,6	1104,0
Дохід (виручка) від реалізації, тис. грн	26850,0	18752,3	16132,1	22184,0	16591,9
Чистий прибуток, тис. грн	5194,0	2443,0	820,0	1264,0	56,0
Середня рентабельність продукції, %	65,3	45,1	34,8	26,5	22,5

На основі даних економічних відділів підприємства було відібрано інформацію по двадцяти п'яти артикулам готової продукції. За кожним з артикулів сформовано системи бюджетів та побудовано матрицю оцінки конкурентних переваг за зазначеною групою товарів. У результаті побудови моделі управління прибутком були отримані такі результати:

1. Побудовано систему бюджетів, що дають змогу спланувати надходження та витрати фінансових ресурсів на підприємстві. При цьому сумарні надходження та витрати отримують точну адресність за часом та місцем виникнення.
2. На основі результатів складання бюджетних планів визначено розміри надходження виручки від реалізації зазначеної групи товарів.
3. Розроблено матричну модель оцінки конкурентоспроможності кожного окремого виду продукції на основі виокремлення двох складових: рентабельність товару і вагомість витрат на його виробництво.
4. На основі аналізу результатів побудови двовимірної матриці здійснено поділ товарів на групи за рівнем внеску у загальний рівень конкурентоспроможності підприємства.
5. Розроблено заходи дій із підвищення рівня конкурентоспроможності товарів, що увійшли до "несприятливих" зон матриці. Системи бюджетів дають змогу виявити можливості для оптимізації фінансово-економічних результатів їх виробництва.
6. Розроблена модель матриці виявляє товари, що мають найвищий рівень економічної ефективності. Така група може бути вибрана для проведення маркетингових досліджень, основні якості та технічні особливості можуть бути взяті за основу при розробці нових зразків продукції.
7. Запропонований метод управління прибутком дає можливість розмежувати доходи та витрати підприємства, пов'язані з виробництвом певної продукції, розробляти програми із підвищення результатів від виробництва того чи іншого виду продукції та виявляти товари з низькими показниками конкурентоспроможності.

Зазначений метод побудови системи бюджетування є універсальним і може бути використаний на більшості українських підприємств. Серед його переваг можна виокремити: оператив-

ність, легкість у застосуванні, відносно низькі часові та фінансові витрати на процес упровадження та адаптації. Застосування методу для управління фінансовими потоками по окремих групах товарів дає можливість використовувати його одночасно не на всьому підприємстві, що істотно скорочує витрати та прискорює час отримання результатів. Такий підхід до побудови системи управління прибутком підприємства можна застосовувати на підприємствах з широкою номенклатурою продукції та необхідністю прогнозування рівня конкурентоспроможності у галузі.



Література

1. Головінов М. І., Головінова В. Т. Метод "директ-костинг" як метод оперативного управління прибутком // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. "Управління підприємствами: проблеми та шляхи їх вирішення". — Донецьк, 2003. — Т. 1. — С. 52–56.
2. Економіка підприємства / За заг. ред. С. Ф. Покропівного. — К.: КНЕУ, 2000. — 528 с.
3. Друри К. Учет затрат методом стандарт-кост: Пер. с англ. / Под ред. Н. Д. Эриашвили. — М.: Аудит: Изд. об-ние "ЮНИТИ", 1998. — 224 с.
4. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина; Под ред. Н. Г. Данилочкиной. — М.: Аудит: ЮНИТИ, 1998. — 279 с.
5. Бернстайн Л. А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика, и интерпретация: Пер. с англ. / Науч. ред. И. И. Елисеева; Гл. ред. серии Я. В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 1996. — 624 с.
6. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: Пер. с англ. / Гл. ред. серии Я. В. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 800 с.
7. Дайле А. Практика контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. и предисл. М. Л. Лукашевича, Е. Н. Тихоненковой. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 334 с.
8. Хан, Дитгер. ПИК: Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем. И. В. Королева и др.; Под ред. и предисл. А. А. Турчака и др. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 799 с.
9. Фольмут, Хильмар Й. Инструменты контроллинга от А до Я: Пер. с нем. / Под ред. и предисл. М. Л. Лукашевича, Е. И. Тихоненковой. — М.: Финансы и статистика, 2003. — 285 с.
10. Садеков А. А. Контролинг як система управління прибутком підприємства в умовах ринкової економіки // Торгівля і ринок України. — Донецьк, 1997. — С. 31–32.
11. Автоматизация управления предприятием / В. В. Баронов, Г. Н. Калянов, Ю. И. Попов и др. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 239 с.
12. Шим Дж. К., Сигел Дж. Г. Основы коммерческого бюджетирования: Пер. с англ. — СПб.: Пергамент, 1998. — 496 с.

13. Needles B. E., Powers M., Mills S. K., Anderson H. R. "Managerial Accounting" 5th ed. — Boston, N.-Y.: Houghton Mifflin Company, 1999. — 603 p.

14. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners: Пер. с нем. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. — 269 с.

15. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Е. С. Стоянова, И. Т. Балабанов, И. А. Бланк и др. / Под ред. Е. С. Стояновой. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Перспектива, 2000. — 656 с.

16. Бланк И. А. Управление прибылью. — К.: Ника-Центр, 1998. — 544 с.

17. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / В. Н. Самочкин, Ю. Б. Пронин, Е. Н. Логачева и др. — М.: Дело, 2000. — 352 с.

18. Ковалев В. В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2000. — 424 с.

19. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак, С. Г. Фалько. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 256 с.

20. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др. / Под ред. Н. Г. Данилочкиной. — М.: Аудит: ЮНИТИ, 1999. — 297 с.

21. Управленческий учет: Учеб. пособие / А. Д. Шеремет, И. М. Волков, С. М. Шапигузов и др. / Под ред. А. Д. Шеремета. — М.: ФБК-ПРЕСС, 1999. — 512 с.

22. Савчук В. П. Управление финансами предприятия — М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2003. — 480 с.

Спираючись на модель управління прибутком підприємства, побудовано ефективну систему бюджетів та розроблено матричну модель оцінювання конкурентоспроможності кожного окремого виду продукції, запропонована методика управління прибутком, що дає змогу розмежувати доходи та витрати підприємства, пов'язані з виробництвом окремого виду продукції та розробляти програми із підвищення результатів від виробництва певного виду продукції.

Опираясь на модель управления прибылью предприятия, построена эффективная система бюджетов и разработана матричная модель оценки конкурентоспособности каждого отдельного вида продукции, предложена методика управления прибылью, что позволяет разграничить доходы и расходы предприятия, связанные с производством отдельных видов продукции и разрабатывать программы по повышению результатов от производства определенного вида продукции.

Based on the model of enterprise's profit it has created the effective sytem of budgets and has developed a matrix model for evaluating the competitiveness of each product type, and has proposed the method of profit's control that can distinguish between income and expenses associated with the production of a particular type of product and develop programs to improve results production of a certain type of product.

Надійшла 16 травня 2011 р.

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДОСЯГНЕНЬ КОМПЛЕКСНОЇ ПРОДУКТОВОЇ ПОЛІТИКИ ЄС У СФЕРІ ЗМЕНШЕННЯ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ЛЕГКОВИХ АВТОМОБІЛІВ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 3(30), с. 150–155

На основі результатів, досягнутих країнами ЄС у сфері поліпшення екологічних характеристик товарів і послуг, запропоновано заходи для зменшення негативного тиску автомобілів на навколишнє середовище в Україні.

Як і в усьому світі, в Україні автомобільний транспорт є однією з головних причин забруднення повітря у великих містах. На сьогодні автопарк України становить понад 9 млн одиниць (рис. 1). Питомий показник чисельності легкових автомобілів на тисячу жителів у 2008 р. становив 160 одиниць. За даними статистичної служби в Києві у 1965 р. на тисячу жителів припадало 10 автомобілів, у 2000 р. — 150, у 2020 р. прогнозується вже 300 (за розрахунками розробників генплану забудови Києва).

За період 2000–2008 рр. кількість щорічних реєстрацій автотранспортних засобів в Україні зростає вп'ятеро. За докризові 8 років загальні обсяги виробництва автомобільної техніки в Україні зросли в 13 разів та становили у 2008 р. 425,8 тис. од., із них обсяг виробництва легкових автомобілів дорівнює 401,8 тис. од. [1, 4]. У валовому внутрішньому продукті український автопром має частку приблизно 2,5 % [2, 219].

У загальному обсязі кількість автотранспорту з кожним роком в Україні зростає, і, відповідно,

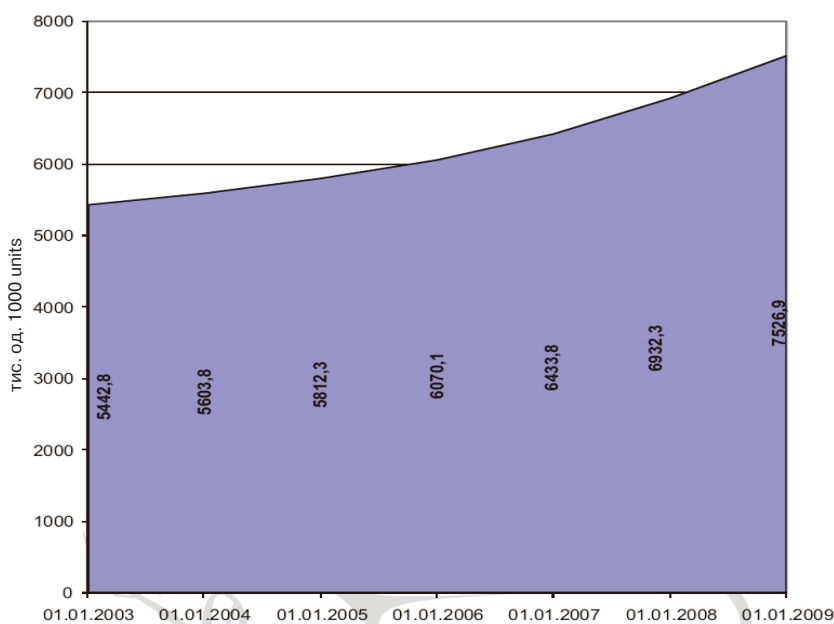


Рис. 1. Парк легкових автомобілів в Україні за роками [1, 20]

підвищується концентрація забруднюючих речовин у повітрі, що негативно впливає на навколишнє середовище та здоров'я людини. Від роботи пересувних джерел на території України у 2007 р. в повітря надійшло 2,57 млн т забруднюючих речовин, переважна частина з яких — 89 % — це викиди автомобільного транспорту. Більше половини (61 %) забруднюючих речовин потрапило в атмосферне повітря від викидів автомобілів, які перебувають у приватній власності. На рис. 2 показано структуру викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря України. Негативний екологічний вплив транспорту особливо відчутний у містах, де викиди автомобілів становлять 80–90% від усіх забруднюючих викидів в атмосферне повітря, а також уздовж магістралей, де концентрація забруднюючих речовин часто перевищує гранично допустимі рівні у 3–5 разів [2, 213].

Крім того, понад 20 % транспортних засобів експлуатується з перевищенням встановлених нормативів вмісту шкідливих речовин у відпрацьованих газах. Двигуни вітчизняних автомобілів на 1 км пройденої відстані викидають у 3–5 разів більше шкідливих речовин, ніж зарубіжні аналоги. Втім, багато які іномарки, що заповнили наші вулиці — це вже зношені екземпляри, двигуни яких спрацьовані й тому сильно забруднюють повітря. Із загальної кількості автотранспортних засобів 7,23 млн одиниць 59 % перебувають в експлуатації більше 10 років, 17 % — від 5 до 10, 14 % — до 3 років, 10 % — від 3 до 5 років.

На автошляхах України переважають автомобілі, що працюють на бензині. Хоча відомо, що по-

рівняно з іншими видами пального, зокрема, дизельним паливом, природним газом, газодизельною сумішшю, при спалюванні бензину у повітря викидається найбільша кількість шкідливих речовин (див. табл. 1 [2, 217]).

Велику роль у забрудненні відіграє низька культура експлуатації автомобілів в Україні. Недотримання регулювання систем живлення і запалення призводить не лише до перевитрат палива, а й до різкого збільшення викидів шкідливих речовин. Заправка сумнівним бензином може не лише вивести із ладу нейтралізатор, а й спричинити пожежу. Відзначається тенденція до забруднення ґрунтів відпрацьованими мастилами, нагромадження мастильних фільтрів, старих акумуляторів, зношених автопокришок у непризначених для цього місцях.

В Україні питаннями екологічної безпеки транспорту почали займатися наприкінці 90-х років минулого століття. У 2000 р. Україна приєдналася до Женевської Угоди “Про прийняття єдиних технічних приписів для колісних транспортних засобів... і про умови взаємного визнання офіційних затверджень, виданих на основі цих приписів” 1958 р. з поправками 1995 р. Незважаючи на певні дії з реалізації Плану заходів щодо зменшення негативного впливу автомобільних транспортних засобів на довкілля на 2004–2010 рр., затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 28 січня 2004 р. № 37-р., наша країна значно відстає у цій сфері від країн ЄС.

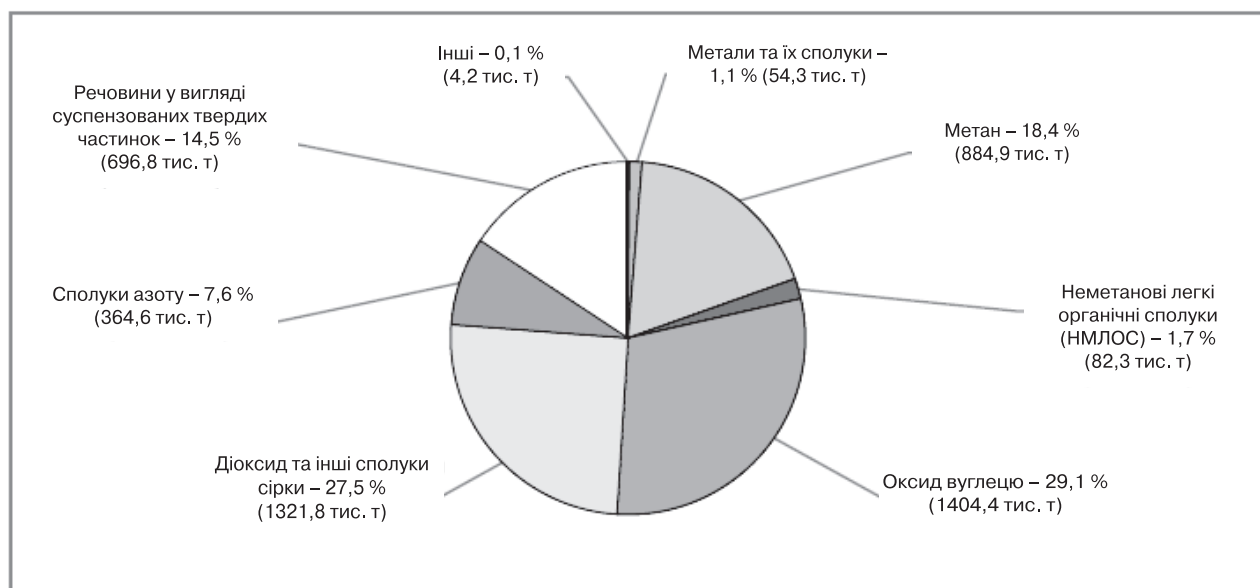


Рис. 2. Структура викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря у 2007 р. [2, 215]

Маса викидів при спалюванні різними видами пального (г/кг)

Компоненти відпрацьованих газів	Бензин	Дизельне паливо	Природний газ	Газодизельна суміш
Монооксид вуглецю CO	380–420	20–30	130–150	130–150
Оксиди азоту NO _x	35–45	20–30	20–25	15–20
Вуглеводневі сполуки C _x H _x	35–40	5	25	25–30

На сьогодні в Україні вміст забруднюючих речовин у відпрацьованих газах автомобілів регламентуються Правилами європейської економічної комісії (ЄЕК) ООН та державними стандартами якості нафтопродуктів: ДСТУ 4063-2001 (аналог Євро-2) і ДСТУ 4839-2007 (відповідає Євро-4-5) [3, ст. 12]. Моніторинг і контроль викидів здійснюють Національне Агентство з екологічних інвестицій та державна екологічна інспекція. Контролюють це питання представники екологічної інспекції та ДАІ.

27 грудня 2005 р. набрав чинності Закон України “Про внесення змін до Закону України “Про деякі питання ввезення на митну територію України транспортних засобів” від 30 листопада 2005 р. Зокрема, законом забороняється пропуск на митну територію України з метою вільного обігу транспортних засобів, з моменту виготовлення яких минуло понад 8 років, і які не відповідають екологічним нормам рівня “Євро-2”.

Вітчизняна модель автопрому, коли великі автомобільні підприємства країни перебувають під контролем приватного національного капіталу, є унікальною для країн, що розвиваються. Обсяги виробництва зростають не в усіх наших концернів, потрібні великі інвестиції у розробку нових моделей і покупку сучасних технологій. На жаль, нині український автопром майже перетворився із розробника автомобілів на крупновузлового збірника іноземних авто по ліцензії.

Одне слово, стан транспортної галузі України, зокрема у частині легкових автомобілів і пов'язаних з нею екологічних наслідків, потребують розробки й запровадження комплексної політики з метою зменшення негативного впливу галузі на навколишнє середовище.

У країнах ЄС для поліпшення екологічних характеристик багатьох продуктів (товарів і послуг), зокрема легкових автомобілів, було запроваджено комплексну продуктову політику. За визначенням Ф. Рабіка [4, 25], “Комплексна продуктова політика направлена на продукти і по-

слуги та їх екологічне представлення протягом їх повного життєвого циклу; її метою є поліпшення екологічних характеристик продуктів і послуг та просування продуктових інновацій”. Традиційний вибірковий погляд на екологічні аспекти товарів і послуг, що сфокусований на питаннях безпеки і здоров'я, змінився у комплексній продуктовій політиці на стратегічний погляд на продукти протягом їх повного життєвого циклу. Стратегія комплексної продуктової політики побудована на трьох опорних стовпах: ідеології життєвого циклу, залученні всіх учасників продуктового ланцюга і одночасному застосуванні різних інструментів і механізмів задля отримання ефекту синергії. Комплексна продуктова політика ЄС досягла високого рівня інституціоналізації й отримала загальне визнання серед європейських екологічних та економічних діячів завдяки економічній ефективності і результативності своїх методів й інструментів [5, 226]. Оскільки Україна прагне приєднатися до членів ЄС і намагається наблизити рівень свого розвитку до європейських показників, вивчення й аналіз досягнень комплексної продуктової політики стає необхідною передумовою подальшого суспільно-економічного вдосконалення. Поступова інтеграція продуктових аспектів, комплексного погляду на продукти, до системи управління економічними процесами і господарської діяльності в Україні можуть дати економічний і екологічний результат вже у короткостроковій перспективі.

Поліпшення екологічних характеристик автомобіля потребує розв'язання комплексу різнохарактерних завдань у різних сферах і галузях. Першочерговим завданням, на нашу думку, є вжиття заходів з гуманітарної просвітницької діяльності задля підвищення рівня екологічної культури і обізнаності населення, зокрема автовласників, керівництва і менеджменту автомобілебудівних компаній, підприємств, обслуговуючих автомобільну інфраструктуру. Менеджмент пунктів продажу і лізингу автомобілів має інформувати спо-

живачів, бажано у наочній формі, про офіційний рівень споживання палива і рівень CO₂-викидів, шумові характеристики, клас енергоефективності по кожній моделі автомобілів, пропонувати споживачам гайд з економії палива і зменшення CO₂-викидів, проводити безкоштовні семінари з навчання автовласників ефективному управлінню автомобілем, що може дати їм можливість зменшити витрати пального на 25 %.

Значні результати у середньо- і довгостроковій перспективі на автомобілебудівних підприємствах дасть інтеграція комплексного погляду на продукт за допомогою інструментів оцінювання впливу на довкілля протягом життєвого циклу продукту у поєднанні з екопроекуванням. Зазвичай, застосування цих інструментів на підприємствах повністю себе виправдовує. Крім екологічної та економічної вигоди, вони допомагають менеджменту організацій поліпшити процеси кооперації і комунікації серед працівників різних відділів і підвищити рівень їх працездатності.

Зрештою, Україна має намагатися проводити власні конструкторські розробки, спрямовані на створення нових конкурентних моделей. На сьогодні всі існуючі українські розробки дуже застарілі. Держава, на нашу думку, має створити для цього відповідні стимулюючі умови через: по-перше, створення умов для пільгового кредитування підприємств, що займаються випуском автомобілів (на сьогодні такої системи немає, і всі заводи отримують кредити на загальних умовах); по-друге, звільнення підприємств від місцевих податків і зборів, оскільки, за даними Міжнародного інституту промисловості у Цюріху, в Україні автомобілебудівні заводи витрачають на такі податки більше, ніж у сусідніх Білорусії і Румунії разом узятих; по-третє, встановлення привабливого інвестиційного клімату у державі.

Не менш важливою причиною відставання українського транспорту від західних стандартів є відсутність жорстких законодавчих вимог до екологічних якостей автомобілів. Це призводить до того, що споживач не зацікавлений купувати екологічно чистіші, але при цьому більш дорогі автомобілі, а виробник їх випускати. У Законі України “Про податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів” від 11 грудня 1991 р. № 1963-ХІІ втілена така думка: якщо певна особа спроможна придбати автомобіль, обладнаний за останнім словом техніки, то і нехай сплачує великі податки. У ЄС експлуатацію застарілих автомобілів також не забороня-

ють, але з власників таких транспортних засобів стягують відповідний податок на відшкодування збитків, завданих довкіллю.

Стрижневим принципом системи техоглядів у Європі є оновлення ресурсу автомобіля за рахунок автовласника за максимумом зручностей і строгої функціональності. Причому перевіряється не лише технічний стан автомобіля, а й ціла низка екологічних показників у вихлопі автомобіля (стан нейтралізатора). Якщо показники не відповідають нормативам, автовласник відшкодовує державі завдану екології шкоду. В Україні процедура технічного огляду обросла корупційними схемами. Більшість водіїв навіть не заїжджають на станцію техогляду, а талон купують. З 2011 р. передбачаються зміни у порядку проведення техогляду: спрощення самої процедури та скорочення терміну проходження техогляду; передача функцій техогляду приватним особам, акредитованим у ДАІ; закладена кримінальна відповідальність осіб суб'єкта, що здійснюють перевірку технічного стану за видачу документа за несправний автомобіль; створення єдиного автоматизованого реєстру, який дасть повну інформацію про автомобіль за двома десятками показників. Зараз важко стверджувати про ефективність нової системи, час покаже.

Наступна проблема охоплює ще ширше коло питань — антикорупційної політики і державної функції контролю. Незважаючи на законодавство, на територію нашої країни ввозять автомобілі, які заборонено або не вигідно експлуатувати в інших країнах через їх невідповідність екологічним показникам, що призводить до подальшого погіршення екологічної ситуації в Україні [6, 43]. Потрібно розробити і впровадити систему сертифікації автомобілів та двигунів на екологічну безпеку і систему контролю за їх відповідністю сертифікатам. Фактично така перевірка має здійснюватися кожні два роки при проходженні технічного огляду.

Не менш важливим є питання щодо якості пального. За підсумками 2010 р. частка українського бензину на ринку становила 60 %. Частка імпортного бензину з кожним роком зростає. І на те є причини — якість традиційних бензину та дизельного пального, що реалізуються вітчизняними нафтопереробними заводами, з огляду домішок, вмісту сірки, залишається незадовільною і не відповідає європейським вимогам. Крім забруднення повітря, низькоякісне пальне зменшує загальний термін експлуатації транспортного засобу [7, 20]. І хоча Україна зобов'язалась наблизити

свої стандарти якості палива до європейських (з початку 2011 р. введено новий стандарт Євро-4), система державного контролю якості палива не фінансується і фактично зруйнована, а санкції за торгівлю нафтопродуктами, характеристики яких не відповідають нормативним документам, смішні. Це дає змогу окремим учасникам ринку маніпулювати рівнем якості палива, що реалізується, на власний розсуд.

Наступний чинник негативного впливу транспортної галузі на довкілля полягає у незадовільній схемі організації руху в містах, на перехрестях, якості дорожніх матеріалів тощо. Скупчення автомобілів на перехрестях, утворення заторів на магістралях призводять до значного збільшення викиду шкідливих речовин, оскільки у таких ситуаціях двигуни автомобілів працюють у режимах, при яких відбувається неповне згоряння пального. У зв'язку з цим, позитивний ефект створить модернізація будівництва транспортних розв'язок на різних рівнях. Враховуючи, що від якості і рівня прийнятих проектних рішень залежить термін служби дороги та її споживчі властивості, необхідно на стадії проектування закладати апробовані нові рішення щодо матеріалів і технологій будівництва та реконструкції. З метою забезпечення довговічності та надійності конструкцій у проекти слід закладати сучасні технології та матеріали, при проектуванні ремонтів та реконструкцій штучних споруд на автомобільних дорогах потрібно відійти від практики типового проектування і враховувати індивідуальність технічного стану кожного об'єкта.

Необхідно жорсткіше контролювати дотримання автоводіями швидкісного режиму у містах, оскільки саме при русі зі швидкістю 60 км/год кількість вихлопних газів найменша. У цьому напрямі вже відбуваються позитивні зміни — підвищення суми штрафів за порушення правил дорожнього руху. У країнах ЄС швидкість у містах вище 50 км/год забороняється, а штраф у деяких країнах союзу розраховується виходячи із розміру заробітної платні правопорушника.

На нашу думку, відчутний внесок у процес зменшення негативного впливу автомобілів на навколишнє середовище у великих містах могли б здійснити міські органи влади. Крім створення мережі підземних паркінгів, для зменшення загальної кількості автомобілів на дорогах можна ввести збори на затори або обмеження на пересування механічних транспортних засобів головними вулицями міста впродовж певного часу у видні дні тощо.

Тенденції приросту парку автомобілів й інтеграція України до країн Європи відносять тему утилізації автомобілів до актуальних проблем сьогодення. Наслідуючи позитивний приклад європейських країн, у 2010 р. в Україні був розроблений законопроект державної Програми з утилізації старих автомобілів. Крім стимулювання попиту на нові автомобілі, виготовлені на теренах України, така програма спричинила б зменшення кількості старих автомобілів на дорогах. Проте, поки що законопроект не вступив у дію, і коли це відбудеться невідомо. У європейських країнах питаннями утилізації старих автомобілів опікується не лише держава, а й самі виробники (утилізація автомобілів є комерційною діяльністю).

На кількість автомобілів у містах впливає й існуюча мережа метрополітену та електротранспорту. При виборі житлової зони і місця роботи мешканці українських міст звертають увагу на автомобільну розв'язку, аніж на інфраструктуру громадського транспорту. Розвиток громадського транспорту має стати одним з пріоритетів при вирішенні транспортної проблеми у містах.

Отже, запропоновані нами напрями зменшення негативного впливу автомобілів на навколишнє середовище в Україні вказують на те, що комплексний погляд на продукт (автомобіль) справді вимагає інтеграції відповідних екологічних аспектів до різних, часто, на перший погляд, не суміжних з автомобільною сферою і галузей економічної діяльності, наприклад, до просторового планування, стратегії управління землекористуванням, до освітнього і соціального планування тощо. Врешті-решт, наше дослідження показує, наскільки складним є питання зменшення негативного впливу автомобілів на навколишнє середовище, і це означає, що при аналізі таких продуктів обов'язково необхідно бачити систему, у межах якої продукт функціонує в цілому, і намагатися аналізувати всі види потенційного непрямого впливу, зокрема інфраструктурні та культурні.

Комплексна політика щодо автомобіля є однією з найважливіших передумов удосконалення та розвитку автомобільної галузі України. Міжнародна практика і досвід країн ЄС можуть забезпечити нас необхідною допомогою у цьому напрямі. Застосування досягнень комплексної продуктової політики ЄС і окремих її інструментів, на теренах нашої держави є істотним й ефективним інструментом поліпшення якості навколишнього середовища.



Література

1. Автомобільна статистика України. — Укравтопром. — 2008. — 40 с.
2. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2007 р. — Мін-во охорони природного навколишнього середовища. — 2008 — 301 с.
3. Як і на автомобілях їздити, і повітря не забруднювати // Євробюлетень. — 2007. — № 9. — Ст. 12.
4. Oosterhuis, F., Rubik, F. and Scholl, G. Product Policy in Europe: New Environmental Perspectives. — Dordrecht, Netherlands: Kluwer. — 1996. — P. 219.
5. Kronenberg J. Ecological Economics and Industrial Ecology: A case study of the IPP of the EU. — Routledge. — 2007. — P. 293.
6. Осьмак А. Чисте "Євро" // Агросектор. — 2006. — № 4. — С. 41–48.
7. Автовиробників змусять робити машини менш шкідливими // Євробюлетень. — 2008. — № 1. — Ст. 20.

Розглянуто проблему негативного впливу легкових автомобілів на навколишнє середовище в Україні. На основі аналізу досягнень комплексної продуктової політики ЄС запропоновано напрями поліпшення екологічних характеристик автомобільного транспорту і зменшення негативних наслідків на довкілля.

Рассмотрено проблему негативного влияния легковых автомобилей на окружающую среду в Украине. На основе анализа достижений комплексной продуктовой политики ЕС предложены направления по улучшению экологических характеристик автомобильного транспорта и уменьшения негативных последствий для окружающей среды.

Sustainable negative impact of cars is threatening problem for the environment in Ukraine. Based on the analysis of Integrated Product Policy of European Union there were proposed the directions of improving the ecological performance of such vehicles and ways of reducing the environmental impact of private transportation in Ukraine.

Надійшла 7 квітня 2011 р.

СИСТЕМНАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ТУРИЗМА И АНАЛИЗ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ЮЖНОГО БЕРЕГА КРЫМА

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 3(30), с. 156–159

По итогам опроса-исследования основных направлений деятельности рекреационных предприятий южного берега Крыма в части обеспечения их сложившегося развития проведено исследование влияния внутренних и внешних факторов на устойчивое функционирование и развитие рекреационных предприятий.

Современное состояние курортов Украины, которое характеризуется несогласованностью социально-экономического развития с ресурсным потенциалом отдельных территорий, фактически исключает возможность создания адекватных условий организации социально и экологически ориентированного экономического развития. В условиях Южного берега Крыма данная проблематика находит свое выражение в развитии территориально-рекреационного комплекса, играющего особую роль в своевременной адаптации потенциалов курортных территорий к изменяющимся условиям внешней среды в контексте глобализации социально-экономических систем в долгосрочной перспективе.

Определим основу устойчивого развития туризма как социально-экономической системы и охарактеризуем влияние отдельных факторов внешней и внутренней среды на обеспечение устойчивости рекреационных предприятий ЮБК.

По мнению большинства зарубежных и отечественных авторов туризм как открытая социально-экономическая система, подвержена влиянию различных внешних и внутренних факторов. Динамика ее развития определяет соответствующую дифференциацию данных факторов по силе, продолжительности и направлению воздействия как на систему в целом, так и на отдельные ее элементы, а также их взаимосвязи.

Д. К. Чистилин предлагает понимать под устойчивым развитием специфическое движение экономической среды, в границах которого решение системы нелинейных дифференциальных

уравнений, описывающих экономическое развитие в виде уравнения движения экономической среды, устойчиво по отношению к воздействию управляющего параметра. Рассматривая также самоорганизацию в рамках естественных наук как “самостоятельное усложнение структуры системы в условиях сильной нестабильности среды с целью поддержания ее устойчивости по отношению к воздействию внешних факторов”, автор фактически предопределяет степень зависимости экономической системы от внешней среды ее ресурсным потенциалом, актуализируя тем самым роль внутренних факторов в процессе обеспечения устойчивости [2, 79].

Нельзя не согласиться с А. В. Захаровой, утверждающей, что внешняя среда по отношению к системе выступает генератором энтропийных флуктуаций и фактором порядка, поскольку отток системной энтропии и усиление флуктуаций ведут систему к новому порогу самоорганизации [1, 109]. Отсюда характерные черты системы, или ее фенотип, являются результирующей взаимодействия унаследованной информации или генотипа с внешним окружением, играющим роль системообразующего фактора.

Одной из главных проблем устойчивости социально-экономической системы является низкая эффективность прогнозирования изменений ее внешней и внутренней среды. Помимо этого, в процессе анализа факторов внешней среды для обеспечения устойчивого развития рекреационных предприятий следует рассматривать население курортно-рекреационной территории в первую очередь не как источник трудовых ресурсов,

а как потребителя — цели развития экономики региона. Отсюда, целевой ориентацией развития отдельных регионов должна быть не максимизация их полезности для национальной экономики в целом, а наиболее полное удовлетворение интересов и потребностей их населения.

В апреле-мае 2009 г. среди руководителей рекреационных предприятий ЮБК в рамках работы над научной темой кафедры менеджмента и маркетинга РВУЗ “Крымский гуманитарный университет” “Разработка методологических и организационно-экономических принципов устойчивого развития рекреационных предприятий традиционных курортов и турцентров АР Крым” (2008–2011 гг.) совместно с Управлением курортов и туризма Исполкома ялтинского городского Совета был проведен опрос-исследование, в котором участвовали 11 гостиниц, 6 пансионатов и 28 санаториев и санаторных комплексов. Одной из составных опроса было определение устойчивости функционирующих предприятий и учреждений КРК ЮБК. Обеспечение устойчивости анализировалось по следующим направлениям: 1) наличие на рекреационном предприятии (РК) четко сформулированной миссии, известной всему персоналу; 2) сильные и слабые стороны РК, а также его возможности и угрозы (риски); 3) ресурсный потенциал; 4) разработанные вышестоящими органами (в случае санаториев — министерствами и т. д.) рекомендации по переходу на путь устойчивого развития; 5) устойчивость развития.

В частности, ресурсный потенциал учитывал пять видов ресурсов: капитал (К); материальные ресурсы (МР); технологии (Т); персонал (П) и информационный ресурс (И). Респондентам предлагалось оценить достаточность и эффективность использования того или иного ресурса на предприятии по пятибалльной шкале. Средние значения ресурсного потенциала для гостиниц ЮБК: К — 3,8; МР — 4,2; Т — 4,3; П — 4,2; И — 4,3. Интегральный показатель: 3,87. В том числе эффективность использования капитала и его достаточность для обеспечения устойчивого развития оценили на удовлетворительно четыре гостиницы (“3” — 4); “4” — 4; “5” — 2; “2” — 1; материальные ресурсы: “3” — 5; “4” — 3; “5” — 3; технологии: “3” — 1; “4” — 5; “5” — 4; персонал: “3” — 4; “4” — 5; “5” — 2; информационный ресурс: “3” — 2; “4” — 5; “5” — 3; “2” — 1. Учитывая значения интегрального показателя: неудовлетворительное использование ресурсного потенциала и его фактическая недостаточность для обеспечения устойчивого

развития предприятия наблюдается у двух гостиниц; удовлетворительное у четырех и практически устойчивое у пяти. Вместе с тем рекомендации от высших органов управления по формированию системы устойчивого развития поступили в 3 гостиницы.

В целом считают свое положение устойчивым 7 гостиниц, из них 2 не смогли определить свои конкурентные преимущества. Из числа конкурентных преимуществ гостиниц следует выделить следующие: 3 — местоположение; 2 — номерной фонд; развитая инфраструктура; 1 — устойчивые связи с туроператорами; культура обслуживания; собственный транспорт; собственный пляж; экскурсионное обслуживание; современное оборудование; уровень сервиса; ассортимент услуг. Остальные 4 гостиницы считают свое положение неустойчивым, из них две не смогли определить, что конкретно мешает им достигнуть уровня устойчивости. Руководство гостиниц в первую очередь обратило внимание на следующие факторы, которые мешают им достигнуть состояния устойчивости: несовершенство законодательной базы; высокий уровень конкуренции; материальная база; персонал; реклама.

Средние значения ресурсного потенциала для пансионатов ЮБК: К — 2,8; МР — 2,8; Т — 3,5; П — 3,3; И — 4. Интегральный показатель: 3,2. В том числе: капитал: “3” — 1; “4” — 2; “2” — 3; материальные ресурсы: “3” — 3; “4” — 1; “2” — 2; технологии: “3” — 1; “4” — 4; “2” — 1; персонал: “3” — 2; “4” — 3; “2” — 1; информационный ресурс: “3” — 1; “4” — 4; “5” — 1. Учитывая значения интегрального показателя: неудовлетворительное использование ресурсного потенциала и его фактическая недостаточность для обеспечения устойчивого развития предприятия наблюдается у одного пансионата; удовлетворительное у пяти. Вместе с тем рекомендации от высших органов управления по формированию системы устойчивого развития поступили в 2 пансионата.

В целом считают свое положение устойчивым 4 пансионата, из них 3 не смогли определить свои конкурентные преимущества. Из числа конкурентных преимуществ пансионатов ЮБК следует выделить следующие: материальная база; реклама; развитая инфраструктура. Остальные 2 пансионата считают свое положение неустойчивым вследствие влияния на них нестабильного экономико-политического окружения и несовершенной материальной базы.

Средние значения ресурсного потенциала для санаториев и санаторных комплексов ЮБК:

К – 3,2; МР – 3,5; Т – 3,6; П – 4,1; И – 3,6. Интегральный показатель: 3,8. Капитал: “3” – 12; “4” – 11; “5” – 2; материальные ресурсы: “3” – 12; “4” – 14; “5” – 1; технологии: “3” – 7; “4” – 14; “5” – 5; персонал: “2” – 1; “3” – 2; “4” – 8; “5” – 15; информационный ресурс: “3” – 6; “4” – 12; “5” – 7. Учитывая значения интегрального показателя: неудовлетворительное использование ресурсного потенциала и его фактическая недостаточность для обеспечения устойчивого развития предприятия наблюдается у трех санаториев и санаторных комплексов; удовлетворительное у восьми и практически устойчивое у пятнадцати. Рекомендации от высших органов управления по формированию системы устойчивого развития поступили в 20 санаториев и санаторных комплексов. В целом считают свое положение устойчивым 21 предприятие, из них 8 не смогли определить свои конкурентные преимущества. Остальные 6 санаториев считают свое положение неустойчивым вследствие влияния на них нестабильного экономико-политического окружения, сезонности, недостаточности финансовых средств, неэффективного государственного управления, низкой себестоимости услуг и высокого уровня конкурентной борьбы.

Выходя за рамки управленческого рационализма, концепция устойчивого развития в качестве основных факторов, от которых зависит долгосрочная конкурентоспособность предприятия, называет инновационность, ориентацию на качество выпускаемой продукции, человеческий и информационный потенциал. Особо подчеркивая роль человеческого фактора в социально-экономическом развитии субъекта хозяйствования, теория устойчивого развития рассматривает предприятие как социальную систему, в рамках которой постоянной аналитической обработке должны быть подвержены не только основные функциональные направления менеджмен-

та предприятия, такие как финансовая устойчивость, стратегия развития и т. д., но и квалификация персонала, его поведение и реакция на изменения, готовность к новшествам и способность их инициировать, удовлетворенность условиями труда и т. д. Все это необходимо для эффективной переориентации человеческого ресурса с решения внутрипроизводственных на мультифункциональные задачи, под которыми следует понимать нестандартные задачи, связанные с триадой уровней устойчивого развития предприятия (социальным, экономическим и экологическим).

Вместе с тем в настоящее время на рекреационных предприятиях Южного берега Крыма сохраняется тенденция отсутствия системности в процессе обеспечения их долгосрочного развития. Всего 27 % из числа гостиниц, 0 % пансионатов и 7 % санаториев и санаторных комплексов руководствуются в своей работе миссией. Анализ ресурсного потенциала показал фактическое отсутствие стратегии развития рекреационных предприятий ЮБК. Все это, наряду с экономико-политической нестабильностью, существенно препятствует обеспечению устойчивого развития курортно-рекреационного комплекса Южного берега Крыма.



Литература

1. Захарова О. В. Феномен нестационарності макроекономічної системи: підходи до моделювання // Бюл. Міжнар. Нобелівського екон. форуму (Messenger of the International Nobel Economic Forum). — Д.: Вид-во ДУЕП, 2009. — № 1 (2). — 156 с.
2. Чистилин Д. К. Принципы самоорганизации и институциональная основа устойчивого развития: случай мировой экономики // Бюл. Міжнар. Нобелівського екон. форуму (Messenger of the International Nobel Economic Forum). — Д.: Вид-во ДУЕП, 2009. — № 1 (2). — 156 с.

Системная устойчивость туризма во многом определяется степенью удовлетворения потребностей местного населения рекреаций и продуктивностью использования ресурсного потенциала. Результаты анализа внутренних и внешних факторов развития рекреационных предприятий Южного берега Крыма показали фактическое отсутствие единства в решении вопросов триады устойчивого развития, что существенно снижает уровень долгосрочной конкурентоспособности региона.

Системна стійкість туризму багато в чому визначається ступенем задоволення потреб місцевого населення рекреаций і продуктивністю використання ресурсного потенціалу. Результати аналізу внутрішніх і зовнішніх чинників розвитку рекреацийних підприємств Південного берега Криму показали фактичну відсутність єд-

ності в рішенні питань тріади стійкого розвитку, що істотно знижує рівень довгострокової конкурентоспроможності регіону.

Tourism system stability is in a great deal determined the degree of local population necessities satisfaction of recreational and productivity of the resource potential use. The results of internal and external factors development of recreational enterprises of the South bank of Crimea analysis showed actual absence of unity in the decision by sustainable development triad questions that reduce the level of long-term competitiveness of region substantially.

Надійшла 20 квітня 2011 р.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ ТА ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2011, вип. 3(30), с. 160–166

Розглянуто інвестиційний клімат в Україні та проаналізовано причини його коливання, а також шляхи вирішення проблем інвестиційної діяльності. Оцінка інвестиційної привабливості України відповідає міжнародним рейтингам.

Нагальною проблемою, без розв'язання якої неможливо забезпечити конкурентоспроможність економіки України, є морально та фізично застарілі виробничі фонди. Причому попри те, що норма нагромадження на початку XXI ст., здавалося б, повинна була забезпечити прискорене оновлення основних фондів, динаміка їх зносу залишається негативною з початку 1990-х років. Так, ступінь зносу основних фондів за всіма видами економічної діяльності в Україні на 30 вересня 2009 р. становила 68,4 відсотка. Критичним є ступінь зносу у транспортній галузі — 87 % та енергетиці — близько 80 % основних фондів ТЕС повністю зношені. Критичні показники зносу основних фондів мають безпосереднє відношення до незадовільного обсягу і рівня інвестицій в основний капітал.

Інвестиції в основний капітал, які зростали з 93,1 млрд грн у 2005 р. до 233,1 млрд грн у 2008 р., стрімко впали у 2009 р. до 151,8 млрд грн (порівняно з 2008 р. на 41,5 %), що становить 16,6 % номінального ВВП, тоді як найбільший відносний показник інвестицій в основний капітал був зафіксований у 2007 р. — 26,2 %.

Галузева структура інвестицій в основний капітал не є оптимальною: інвестиції в основний капітал промисловості не дотягують навіть до половини обсягів усіх інвестицій (38 %), тоді як вартість основних фондів промисловості є переважаючою, а сільське господарство, маючи надзвичайно потужний потенціал, інвестується не повною мірою (6 %).

На жаль, на сьогодні національні ресурси (із яких 63,3 % джерел фінансування становлять власні кошти підприємств) залишаються недостатніми, а величина сукупних інвестицій, які мо-

гли б переламати тенденцію старіння фондів в Україні, оцінюються деякими експертами, лише за проектами так званих “точок зростання”, у розмірі 100–150 млрд дол. США. Зрозуміло, що таких коштів, які перевищують обсяг двох річних бюджетів держави, Україна самостійно акумулювати не може.

Водночас стратегічними зовнішньо-політичними й економічними пріоритетами нашої держави є інтеграція до Європейського Співтовариства, запровадження європейських норм бізнесу та стандартів життя. Ці дві стратегічні цілі пов'язані між собою. Як зазначив В. Р. Сіденко, модернізація реального капіталу є одним із ключових завдань у контексті забезпечення ресурсами соціально-економічного розвитку мети європейської інтеграції [14, 144].

Ефективним інструментом досягнення стратегічних цілей може бути залучення прямих іноземних інвестицій до нашої держави, у тому числі із країн-членів ЄС. Адже інвестиції встановлюють стабільні зв'язки, забезпечують перспективну зацікавленість іноземних суб'єктів у сталому розвитку фінансових, виробничих і торговельних відносин із нашою державою. Зокрема, європейські власники виробництв в Україні зацікавлені у відкритті ринків ЄС для продукції із нашої держави, що водночас забезпечує наших співвітчизників робочими місцями, а бюджети різних рівнів — стабільним надходженням податків. Досягнення належного рівня конкурентоспроможності потребуватиме від інвесторів оновлення виробничих фондів на основі порівняно нових технологій, навчання персоналу, а також спонукатиме українських партнерів і постачальників до аналогічних дій. Крім того, саме приток європейсько-

го капіталу традиційно асоціюється з доволі високим рівнем організації виробництва та відповідною якістю корпоративної культури [10, 128].

При цьому слід наголосити: європейські інвестори історично були серед лідерів вкладення капіталу в нашу державу (навіть із урахуванням того, що інвестиції з таких країн, як Кіпр, часто є завуальованим реекспортом капіталу до України). ЄС виступає найбільшим інвестором в економіку України за сумарним обсягом капіталу.

Разом із тим рівень іноземних, зокрема європейських, інвестицій на душу населення в нашій країні досі залишається недостатнім (відповідно до підрахунків Європейського банку реконструкції та розвитку кумулятивний показник обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні на душу населення станом на початок 2010 р. становив 1000 дол. США на душу населення, тоді як у Чехії — 7418 дол., Болгарії — 6226 дол., Казахстані — 3706 дол., Польщі — 3155 дол., Румунії — 2350 дол.). Тому доцільно розглянути чинники, що в перспективі сприятимуть збільшенню інвестиційних потоків із ЄС до України, а саме такі, як:

- глобалізація економічного середовища;
- внутрішні чинники ЄС (включаючи ті, що пов'язані з новими членами Євросоюзу із Центральної та Східної Європи);
- регіональні (регіону СНД) чинники;
- інвестиційний клімат в Україні.

Три перших чинники є зовнішніми відносно національної економіки й не піддаються прямому впливові з боку керівництва держави, проте безпосередньо впливають на потоки інвестицій. У комплексі вони формують зовнішні щодо підприємства умови, які впливають на рішення інвестора про здійснення інвестицій (індивідуальні для кожної корпорації мотиви вкладення капіталу будуть при цьому другою складовою в системі прийняття інвестиційних рішень).

Активізація інвестиційного процесу особливо важлива для проведення ефективної інноваційної перебудови економічного комплексу України, нарощування темпів виробництва, здійснення успішних ринкових перетворень. Саме завдяки інтенсивним потокам можна сформувати необхідні матеріальні, політичні й соціальні передумови всебічної трансформації українського суспільства до загально-європейських стандартів. Сучасна структура вітчизняної економіки мало-ефективна, тому що базується переважно на добувних галузях і виробництвах з низьким рівнем доданої вартості. Як показує практика, в цілому 95 % структур промислового комплексу Украї-

ни належить до застарілих технологічних укладів. Продукція таких виробництв істотно поступається за своєю економічною ефективністю продукції наукоємних галузей. Темпи економічного зростання фактично гальмують внутрішні чинники розвитку [13, 33].

Змінити ситуацію на кращу лише за рахунок часткових заходів, зберігаючи при цьому економічну структуру і традиційні пріоритети державної підтримки розвитку економіки, не можна. Необхідна різка зміна політики держави в напрямі інноваційного розвитку економіки. На сучасному рівні розвитку Україна є країною великих ризиків. У діловому середовищі існує думка, що Україна, перед тим як конкурувати на світовому інвестиційному ринку, повинна насамперед перейти до розряду держав із середнім рівнем ризиків по інвестиціях. Міжнародний інвестиційний імідж України свідчить, що активність інвестиційного процесу в нашій країні недостатня. Така ситуація щодо активності інвестиційного процесу не може задовольнити потреби вітчизняної економіки. У зв'язку з цим важливої ролі набуває проблема формування інвестиційного іміджу України, тобто, створення привабливого інвестиційного клімату.

Інвестиційний клімат є інтегрованою характеристикою соціально-економічного середовища, що базується на сукупності політичних, правових, економічних і соціальних умов, які забезпечують і сприяють продуктивній інвестиційній діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів. Саме незадовільний інвестиційний клімат є перешкодою на шляху залучення в економіку України серйозних інвестицій.

Через різноманітність підходів, які використовуються для формування науково обґрунтованої і достовірної інформації про інвестиційний клімат, ще не сформовано належних умов для створення системи інформаційного супроводу стану інвестиційного клімату як у цілому по країні, так і в конкретних регіонах. Це перешкоджає формуванню серйозних основ для розвитку ефективного інвестиційного бізнесу. На цей момент навіть українські підприємці не володіють оцінками стану інвестиційного клімату в Україні, відповідно, вони мало впливають на підйом виробничої та інвестиційної активності в державі. Вітчизняним інвестиційним структурам складно трансформуватися до міжнародних установ спільного інвестування, а також сприяти формуванню потоків інвестиційних вкладень у вітчизняну економіку. Відсутність оцінок інвестиційної привабли-

вості соціально-економічного середовища не дає можливості аналізувати динаміку й інтенсивність розвитку цих процесів і розробляти моделі прогнозного характеру [15, 36].

Останнім часом переважає думка, що несприятливий інвестиційний клімат в Україні здебільшого визначається нестабільністю політичної системи, недосконалістю законодавчої бази, нестійким характером зовнішньополітичної діяльності, а також недостатнім рівнем розвиненості двосторонньої співпраці й участі нашої держави в міжнародних інституціях спільного інвестування.

Іноземні інвестори, які вбачають економічну вигоду у виході на ринок певної держави, детально аналізують ризики, потенційні загрози й перспективи інвестування. Однією з умов, які мають принципове значення для інвестора, є законодавчо закріплений державою (потенційним реципієнтом інвестицій) механізм захисту прав інвестора на незалежному міжнародно-правовому рівні, який передбачає можливість розгляду спорів і виконання рішень у справах за участі іноземних інвесторів і держави, а також у справах за участі іноземних інвесторів і національних суб'єктів господарювання [12].

При виникненні спору між Україною та іноземним інвестором можливе застосування механізму щонайменше чотирьох юрисдикцій для його вирішення. Зокрема, ст. 26 Закону України “Про режим іноземного інвестування” передбачає можливість передачі спорів між іноземними інвесторами й державою на розгляд до судів України або до Міжнародних арбітражних установ, якщо це передбачено міжнародними угодами або за згодою сторін спору.

Але спір за згодою сторін можна передати не в усі арбітражні установи. Розглянемо особливості роботи Міжнародного центру вирішення інвестиційних спорів (МЦВІС), який вважається надзвичайно ефективним інструментом вирішення інвестиційних спорів. МЦВІС створено відповідно до Конвенції про вирішення інвестиційних спорів між державами й іноземними особами, яка була розроблена під егідою МБРР і прийнята 18 березня 1965 р. Нині в ній бере участь понад 100 держав, у тому числі Україна.

Принциповою умовою застосування механізму МЦВІС є наявність угоди в письмовій формі, укладеній між сторонами спору про передачу спору на розгляд до Центру [1, 25]. Універсальним письмовими угодами є Двосторонні угоди про сприяння і взаємний захист інвестицій (*Bilateral investment treaties*), де в розділах “Спо-

ри між договірною стороною та інвестором іншої договірної сторони” закріплюють механізм застосування арбітражу МЦВІС. На сьогодні Україна підписала й ратифікувала 59 таких двосторонніх угод та одну багатосторонню між урядом України і Бельгійсько-Люксембурзьким економічним союзом.

І за міжнародними угодами, і за згодою сторін інвестиційні спори можна передавати до арбітражних трибуналів *ad hoc* (утворених відповідно до уніфікованих правил арбітражної процедури Європейської економічної комісії ООН (ЄЕК ООН), Економічної комісії ООН для Азії і Далекого Сходу (ЕКАДС), або відповідно до арбітражних правил Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), або арбітражних інституцій при національних або міжнародних торговельно-промислових палатах. Наприклад, Закон України “Про міжнародний комерційний арбітраж” від 24 лютого 1994 р. № 4002-ХІІ, розроблений на основі Типового Закону Комісії ООН з права міжнародної торгівлі 1985 р., передбачає застосування механізму вирішення інвестиційних спорів і трибуналами *ad hoc*, і МКАС або МАК при ТПП України відповідно до регламентів цих арбітражних інституцій [9].

Усі згадані міжнародно-правові документи і національні нормативно-правові акти забезпечують дієве застосування арбітражу як механізму захисту інвесторами своїх інтересів. Відтак, для іноземного інвестора на ринку України держава передбачає можливість при виникненні інвестиційного спору притягнення до відповідальності як його, так і окремих його представників. Нині Україна може гордо називатися прогнозованою і надійною державою у сфері забезпечення механізмів захисту інвесторами своїх інтересів, що додає їм більше впевненості в завтрашньому дні, інвестуючи в Україну.

Для дослідження стану інвестиційного клімату, враховуючи зазначені чинники, доцільно використовувати методика “Оцінка інвестиційної привабливості соціально-економічного середовища”. Ця методика моніторингу інвестиційної привабливості соціально-економічного середовища дає можливість всебічно оцінювати інвестиційний клімат, завдяки чому створюються передумови для зниження рівня інвестиційних ризиків. Це означає, що політичні, правові, соціальні та економічні ризики можуть бути враховані і попереджені при розробці конкретних інвестиційних проєктів на практиці. У загальному вигляді згадана методика включає п'ять розділів:

1. Стан політичного середовища.
2. Рівень адаптивності політико-економічної системи до реформування.
3. Розробленість національної законодавчої бази.
4. Ступінь розвиненості дво- і багатосторонніх міждержавних відносин.
5. Стан економічних чинників, що сприяють розвитку підприємницького середовища.

Особливо продуктивним можна вважати запропонований у зазначеній методиці порядок проведення експертиз власне об'єктів інвестування. Він включає такі елементи.

1. *Організаційно-інституційна експертиза.* Тут важливо оцінити достатність нормативного забезпечення щодо оформлення юридичного статусу господарської структури, прав на власність, узгодження з іншими суб'єктами економічної діяльності в регіоні тощо.
2. *Науково-технічна експертиза.* В Україні вона здійснюється на підставі Закону України "Про наукову і науково-технічну експертизу".

Експертиза на відповідність ринковим умовам, що сформувалися на сьогодні.

Соціальна експертиза. Її основне завдання — оцінка відповідності цілей запланованих реформ галузевим, регіональним і державним пріоритетам щодо перспектив поліпшення умов життя населення, створення нових робочих місць тощо.

Екологічна експертиза. Така експертиза спрямована на підготовку висновків щодо відповідності запланованої або здійснюваної діяльності нормам і вимогам законодавства про охорону навколишнього природного середовища, раціональному використанню і відтворенню природних ресурсів, забезпеченню екологічної безпеки.

Фінансова експертиза. Вона слугує для оцінки й аналізу грошових потоків, формування активів і пасивів, окупності інвестицій, процесу накопичення капіталу [15, 37].

Наступний крок оцінки інвестиційної привабливості соціально-економічного середовища ґрунтується на тому, що інвестиційні ризики, пов'язані з невизначеністю стану й особливостями розвитку суспільно-політичних і соціально-економічних процесів, обумовлені внутрішньою політикою держави. Тобто важливо встановити, якою мірою стан і розвиток внутрішньополітичної ситуації, ті або інші дії держави формують сприятливі (привабливі) або несприятливі умови для ефективної підприємницької діяльності.

Порівнюючи реальний стан розвитку соціально-економічного середовища з бажаною ідеальною моделлю за допомогою системи суспільно-політичних, соціальних та економічних показників можна встановити, якою мірою зміни, що відбулися в цьому середовищі на певному проміжку часу, мають бажаний або небажаний характер. А напрям та інтенсивність таких змін мають слугувати підставою для висновків про привабливість або непривабливість соціально-економічного середовища для ефективної інвестиційної діяльності. За ідеальний стан показників, що використовуються для дослідження соціально-економічних і політичних процесів, приймається такий їх рівень, який відповідає точці повної визначеності.

У цілому можна відзначити формування певних тенденцій, що тією або іншою мірою якісно характеризують розвиток іноземного інвестування в Україні:

- переважаюча кількість партнерів із країн, що розвиваються (за кількістю інвестицій), і партнерів із промислово розвинених країн (за обсягом інвестицій);
- поступове збільшення частки інвестицій із країн СНД;
- реалізація спільних інвестиційних проєктів, як правило, на двосторонній основі;
- орієнтація підприємств з іноземними інвестиціями на виробництво товарів, якими світові ринки практично насичені (наприклад, комп'ютерна техніка певних класів), і на сферу послуг;
- обережність західних партнерів відповідно збільшення інвестицій, що обумовлено відсутністю надійних гарантій їхнього захисту, наявністю прямого і непрямого контролю за такими інвестиціями, невідпрацьованість стратегії і тактики виходу на практично невідомий і раніше закритий ринок;
- активність малих іноземних фірм, що орієнтовані на швидке повернення невеликих інвестицій або вигоду від разових операцій, по суті, посередницьких або відверто спекулятивних;
- нерівномірність розподілу інвестицій за галузями і регіонами України, їх зосередженість у промислових центрах України, наприклад у Києві;
- переважання частки майнових внесків іноземних інвесторів у загальних обсягах інвестицій, слабке використання механізмів фінансового ринку для інвестування [8, 9].

Характеризуючи стан іноземного інвестування в економіку України в цілому, його можна визначити як кризовий порівняно з динамічними процесами, що відбуваються в міжнародній економіці.

Як кризову також можна охарактеризувати і внутрішню інвестиційну сферу. Найкращим показником привабливого інвестиційного клімату для іноземного інвестора є активні внутрішні інвестиції. В Україні відбувається абсолютне і відносне зменшення інвестиційних ресурсів, хоча, за оцінками спеціалістів, для стабільного економічного росту інвестиції мають становити 20–25 % валового внутрішнього продукту. Так, розвинені країни мають середньорічну питому вагу капіталовкладень 16–22 % і темп приросту валового внутрішнього продукту 2–3 %. Близькі аналогічні показники були характерні в 1980–1990 рр. для СРСР, коли питома вага капіталовкладень у валовому національному продукті перевищувала 30 %, забезпечуючи його щорічний приріст на 2,5 %. На сьогодні інвестиції здійснюються здебільшого у короткострокові проекти, знижена інвестиційна активність у базових галузях народного господарства, слабко завантажені будівельні комплекси. Питома вага довгострокових інвестиційних кредитів у ряді значних комерційних банків складає лічені відсотки. При цьому не можна не згадати проблему збалансованості внутрішніх і зовнішніх інвестицій [11, 38].

Україна не має серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості. Згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму за 2009–2010 рр. Україна посіла 82-гу позицію серед 133-х країн — і впала на 10 позицій. Після періоду відносної стабільності рейтингу у 2006–2008 рр. (69, 73 і 72-ге місце відповідно), країна опинилась у дев'ятій десятці країн, де вона до цього перебувала. До того ж, як і в рейтингу за минулий рік, Україна знаходиться у групі латиноамериканських та африканських країн, що розвиваються. Нашими безпосередніми сусідами за рейтингом конкурентоспроможності є Гамбія та Алжир.

Рейтинг України, як, зрештою, і багатьох інших країн, виявився нестійким до наслідків фінансової кризи. Подібне різке падіння (на 10 і більше позицій) відбулося ще в дев'ятьох країнах: Ботсвані, Гані, Латвії, Малі, Монголії, Росії, Сирії, Філіппінах і Хорватії. Так, Латвія і Росія погіршили свої оцінки на 14 і 12 позицій відповідно.

Як свідчать результати підрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності України за

2009–2010 рр., країна відкотилась назад за всіма трьома групами складових рейтингу: базовими вимогами (з 86-го на 94 місце); підсилювачами ефективності (з 58-го на 68-ме) та факторами інноваційного розвитку (з 66-го на 80-те місце).

Україна підвищила свій рейтинг лише за трьома складовими конкурентоспроможності. Країна посіла 49-те місце за ефективністю ринку праці, 29-те місце за розміром ринку і 78-те місце за складовою “інфраструктура”. Так, поліпшення рейтингу ефективності ринку праці на п'ять пунктів пояснюється більшою гнучкістю визначення заробітних плат у країні (перехід з 61-го на 52-ге місце в глобальному рейтингу). Справді, реальне падіння заробітної плати в Україні було дуже різким і становило 9 % у 2009 р. Водночас рейтинг також вказує на погіршення відносин між роботодавцями і працівниками, що, імовірно, пояснюється болючістю процесу зниження заробітних плат і скорочення персоналу під час кризи для обох сторін.

Фінансова криза викрила слабкі сторони конкурентоспроможності країни. Так, найбільш різко погіршилися рейтинги України за такими трьома складовими: макроекономічна стабільність (падіння на 15 пунктів), рівень розвитку фінансового ринку (падіння на 21 пункт) і оснащення новими технологіями (падіння на 15 пунктів). Часто саме в тих сферах, де зафіксоване падіння, також спостерігається і найбільше відставання України від інших країн.

Макроекономічна ситуація у 2009 р. в Україні продовжувала погіршуватись насамперед через поглиблення фінансової кризи. У країні не лише різко зросла маржа за відсотковими ставками, а й практично призупинилось банківське кредитування. Рівень державного боргу і розмір бюджетного дефіциту також почали збільшуватись, знижуючи конкурентоспроможність економіки. У підсумку країна посіла 106-те місце поряд з Йорданією і Парагваєм.

Фінансова система країни виявилась вкрай вразливою до кризи. Доступність фінансування різко знизилася, збільшилися обмеження на рух капіталу і, до того ж, різко погіршилась надійність банків. Дії НБУ з подолання кризи у банківській сфері були неефективними. Реструктуризація проблемних банків почалась не одразу і проводилась недостатньо прозоро, що поставило під сумнів незалежність регулятора. Водночас, слід зазначити, що Україна отримала вищий рейтинг (106-те місце), ніж Казахстан і Росія — 111-те і 119-те місце відповідно.

Нарешті, у складовій “технологічна готовність” особливо різке падіння відбулось за показником прямих іноземних інвестицій і переданням технологій.

Під час кризи зростає роль держави, а тому її ефективність як ніколи важлива для підвищення конкурентоспроможності економіки. Хоча рейтинг ефективності інституціонального середовища в Україні впав лише на п'ять пунктів, причини для занепокоєння залишаються.

Згідно з іншим дослідженням щодо рейтингу легкості ведення бізнесу *Doing Business-2011* Україна зайняла 145 місце, піднявшись на дві позиції з минулого рейтингу. Про це йдеться в рейтингу *Doing Business-2011*, підготовленому Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією, повідомляє прес-служба банку. При цьому в номінації “Відкриття бізнесу” Україна посіла 118 місце, піднявшись з 136-го (+18), але опустилася в номінації “Закриття бізнесу”, опинившись на 150 позиції (-5). У рейтингу відзначили істотне зниження Україною мінімальних вимог до капіталу, що сильно вплинуло на легкість відкриття бізнесу, спрощення отримання дозволів на будівництво за рахунок упровадження національних та місцевих правил, які спростили процедури. Крім того, впровадження та постійне вдосконалення системи електронної подачі ПДВ істотно полегшили податкові процедури. Перше місце рейтингу посів Сінгапур, останнє — Чад (183), Російська Федерація виявилася на 123 (-7), Польща на 70 (+3), Білорусь на 68 (-4), Ізраїль — на 29 (+1) місці.

Згідно з доповіддю консалтингової компанії “Control Risks” (Великобританія) приблизно 57 % країн з ринком, що формується, мають середній рівень політичних ризиків і вище. Україна належить до країн із середнім рівнем політичних ризиків, де іноземний бізнес може зазнати підриву позицій, унаслідок чого не можна гарантувати безпеку довгострокових інвестицій. До цих ризиків віднесено корупцію, наявність впливових і ворожих лобістських угруповань, відсутність адекватних законодавчих гарантій, обмеження імпорту-експорту, слабкість політичних інституцій, примхливе ведення політики, неефективну юридичну систему, складну бюрократію та нечіткі норми, що регулюють бізнес [6, 69].

Справді, Україна постійно перебуває в стані політичної нестабільності. До політично чутливих, чи вразливих, можна віднести великі системні компанії, які функціонують у секторах, де домінує держава (наприклад, у енергетиці, мета-

лургії, машинобудуванні). Разом із тим у секторах, де більше приватних компаній, розпуск Верховної Ради істотно не вплинув на ціну активів, а в деяких випадках їхня вартість навіть збільшилася, зокрема у фінансовому секторі та роздрібній торгівлі [7].

Бізнес давно вимагає вирішення питання захисту інтелектуальної власності в Україні. Україна вчергове потрапила у рейтинг порушників прав інтелектуальної власності (серед яких також є Аргентина, Єгипет, Індія, Канада, Китай, Коста-Ріка, Мексика, Перу, Росія, Саудівська Аравія, Таїланд і Чилі).

Ще однією важливою проблемою підвищення ефективності міжнародної інвестиційної діяльності є створення дієвої бази, яка регулює і захищає права іноземних інвесторів. Дуже часто остання характеризувалася нерегульованістю. Так, 12 % чистого прибутку українським компаніям доводиться сплачувати у вигляді хабарів. Для західних компаній з високою якістю державного управління такий рівень корупції є неприпустимим. Україна у світі сприймається як країна, яка значною мірою охоплена корупцією. Такий головний висновок міститься в доповіді міжнародної організації GRECO (*Council of Europe Group of States against Corruption* — Група держав проти корупції), де корупцію в Україні названо системним і масштабним явищем, що зачіпає суспільство й державні інститути, включаючи суддів, і являє собою реальну загрозу принципам демократії і верховенства закону. Рівень корупції в Україні є зіставний із ситуацією у Беніні та Малаві — такими є висновки дослідження міжнародної організації Transparency International. За корумпованістю Україна посіла 134-те місце серед 178 країн світу, найгірша ситуація спостерігається в Гаїті, Іраку, М'янмі та Сомалі. І хоча серед пострадянських країн українська корупція є меншою, ніж у Росії, Білорусі, Азербайджані та середньоазійських республіках, проте Молдова, Вірменія, Грузія та балтійські держави характеризуються нижчим її рівнем. Серед критеріїв, які беруться до уваги при складанні рейтингу, є рівень бюрократії, корупція у державних органах, судовій та податковій системі, при веденні бізнесу та управлінні бюджетом, відмивання грошей, віра населення у фінансову чесність політиків. У цьому контексті серед загроз для інвесторів в Україні консалтингова компанія *Control Risks* (Великобританія) відзначає й можливість ризиків для їх репутації. Перехід організованих злочинних груп до напівлегальної діяльності є значним ризиком для іно-

земних інвесторів, які можуть зазнати так званого репутаційного збитку від випадкових ототожнень із подібним бізнесом.

Усвідомлюючи важливість поліпшення інвестиційного клімату в Україні, головним завданням на короткострокову перспективу є удосконалення необхідної правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату і формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Для цього необхідно здійснити низку першочергових заходів з формування єдиних стратегічних цілей та послідовних економічних реформ, забезпечення незмінності та гарантованості захисту прав і свобод інвестора.



Література

1. Конвенція про вирішення інвестиційних спорів між державами й іноземними особами, ратифікована Законом України від 16 березня 2000 р. № 1547-III // ВВР України. — 2000. — № 21. — Ст. 161.
2. Про захист іноземних інвестицій в Україні: Закон України від 10 вересня 1991 р. № 1540а-12 // ВВР України. — 1991. — № 46. — ст. 616.
3. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII (у ред. від 14.01.2009) // ВВР України. — 991. — № 8. — Ст. 144.
4. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19 березня 1996 року № 93/96-ВР (станом на 11.06.2003) // ВВР України. — 1996. — № 19. — Ст. 80.
5. Про порядок іноземного інвестування в Україну: Положення, затверджене постановою Правління НБУ від 10.08.2005 р. № 280 // Офіц. вісн. України. — 2005. — № 35.
6. Гаврилук О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України // Фінанси України. — 2008. — № 2. — С. 68–81.
7. Горбаль В. Світова економічна криза та інвестиційний потенціал України // Економічна правда. — 2008. — 18 вересня. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.eravda.com.ua/columns/2008/09/18/164958/>
8. Грицаєнко І. А. Економічний прагматизм як домінанта інвестиційної політики України в інтеграційних процесах // Актуальні пробл. економіки — 2008. — № 2(80). — С. 4–13.
9. Гром П. Захист прав інвестора // Правовий тиждень. — 2008. — № 44 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.legalweekly.com.ua/article/?uid=733>
10. Даниленко А. А. Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС (у контексті розширення Євросоюзу на схід) // Фінанси України. — 2008. — № 1. — С. 127–137.
11. Дудка Ю. П. Рейтинги України у міжнародних вимірах та їх вплив на економічну безпеку // Інвестиції: практика та досвід. — № 4. — 2009. — С. 36–41.
12. Мандра Г. Правові аспекти інвестиційного іміджу України // Правовий тиждень. — 2008. — № 17–18 (90–91).
13. Одотюк І. В. Інвестиційний фактор інноваційних зрушень у наукомісткому виробництві промисловості України // Економіка і прогнозування. — 2008. — № 1. — С. 29–49.
14. Сідоренко В. Р. Потенціал економічного розвитку України в контексті економічної інтеграції // Фінанси України. — 2007. — № 9. — С. 143–145.
15. Стефанович Є. А. Підходи до оцінки привабливості інвестиційного клімату // Наук. вісн. Нац. ун-ту ДПС України. — 2007. — № 3(38). — С. 35–39.

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості України залишається питанням стратегічної важливості, від ефективної інвестиційної політики залежить стан виробництва, становище і рівень технічної оснащеності основних фондів підприємств народного господарства, можливості структурної перебудови економіки і вирішення соціальних та екологічних проблем.

Обеспечение благоприятного инвестиционного климата и инвестиционной привлекательности Украины остается вопросом стратегической важности, от эффективной инвестиционной политики зависит состояние производства, положение и уровень технической оснащенности основных фондов предприятий народного хозяйства, возможности структурной перестройки экономики и решения социальных и экологических проблем.

Providing a favorable investment climate and investment attractiveness of Ukraine remains a matter of strategic importance of effective investment policy depends on the state of production, provision of technical equipment and the level of capital assets of the economy, restructuring the economy and solve social and environmental problems.

Надійшла 3 червня 2011 р.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- **Арапова І. П.** – доцент Вінницького ін-ту МАУП – 198
- **Арапов С. М.** – канд. техн. наук, доц., Вінницький нац. аграрний ун-т – 198
- **Бондар Ю. В.** – канд. політ. наук, МАУП, м. Київ – 16
- **Бочкова Е. Б.** – асистент каф. менеджменту і маркетингу, РВНЗ “Кримський гуманітарний університет”, м. Ялта – 201
- **Бульда С. О.** – докторант МАУП, м. Київ – 97
- **Гапоненко В. А.** – канд. політ. наук, доц. МАУП, м. Київ – 22, 46
- **Гладь Ю. О.** – Львівський нац. ун-т ім. Івана Франка – 103
- **Головатий М. Ф.** – д-р політ. наук, проф. МАУП, м. Київ – 5
- **Гончаренко Є. Ю.** – ст. викладач МАУП, м. Київ – 205
- **Гришин П. М.** – докторант МАУП, м. Київ – 109
- **Гриньова В. М.** – д-р екон. наук, проф., Харківський нац. екон. ун-т – 167
- **Гузь О. І.** – канд. пед. наук, доц. МАУП, м. Київ – 170
- **Гулько О. Я.** – докторант МАУП, м. Київ – 63
- **Гуменникова Т. Р.** – канд. пед. наук, доц., Придунайська філія МАУП – 174
- **Дікарев О. І.** – канд. політ. наук, МАУП, м. Київ – 27, 35
- **Дієго Доносо В. Х.** – докторант МАУП, м. Київ – 42
- **Денисенко Л. П.** – докторант МАУП, м. Київ – 210
- **Ейсмонт В. С.** – д-р філос. в галузі екон., МАУП, м. Київ – 114
- **Зайцева О. Ю.** – аспірант, Харківський нац. екон. ун-т – 181
- **Зайцева І. С.** – канд. екон. наук, доц., Харківський нац. екон. ун-т – 181
- **Зелінська Ю. Н.** – асистент каф. менеджменту і маркетингу, РВНЗ “Кримський гуманітарний університет”, м. Ялта – 213
- **Ігнатуша І. М.** – докторант МАУП, м. Київ – 68
- **Кальянов А. В.** – д-р мед. наук, проф., Донецький ін-т МАУП – 184
- **Кирилова О. М.** – Донецький ін-т МАУП – 190
- **Коваленко Л. М.** – докторант МАУП, м. Київ – 75
- **Кобзева О. В.** – д-р філос. в галузі ділового адміністр., ад’юнкт-проф., Прикарпатський ін-т МАУП, м. Львів – 122
- **Кравець І. М.** – канд. екон. наук, ст. викладач, Хмельницький нац. ун-т – 195
- **Магас Н. В.** – викладач, Львівський ін-т МАУП – 87
- **Мамченко М. М.** – докторант МАУП, м. Київ – 129
- **Матюхін В. О.** – д-р наук в галузі екон., проф., Прикарпатський ін-т МАУП, м. Львів – 122
- **Медвідь Ф. М.** – канд. філос. наук, проф. МАУП, м. Київ – 42
- **Мельников А. Е.** – докторант МАУП, м. Київ – 134
- **Мойсеєнко І. П.** – зав. каф. фінанс.-екон. безпеки Львів. держ. ун-ту внутр. справ – 87
- **Ніколаєнко С. М.** – асистент каф. екон. та менеджменту, Житомирський держ. ун-т ім. І. Франка – 141
- **Ніколаєва Я. І.** – магістрант МАУП, м. Київ – 160
- **Орленко С. С.** – докторант МАУП, м. Київ – 145
- **Овчарук М. М.** – Хмельницький нац. ун-т – 195
- **Піляєв І. С.** – д-р політ. наук, проф. МАУП, м. Київ – 9
- **Поповіченко Ю. А.** – аспірант Львів. ін-ту МАУП – 87
- **Радзімовська С. Ф.** – канд. наук з держ. упр., доц. МАУП, м. Київ – 92
- **Рзаєв Љхам Сагіб Огли** – аспірант МАУП, м. Київ – 42
- **Ручка Н. В.** – докторант МАУП, м. Київ – 150

- **Соляніченко М. О.** – канд. техн. наук, проф., Вінницький ін-т МАУП – 198
- **Соколова О. О.** – магістрант МАУП, м. Київ – 217
- **Тумовс Р. А.** – докторант МАУП, м. Київ – 81
- **Фомін О. О.** – аспірант МАУП, м. Київ – 46
- **Хоанг Дінь Чай** – докторант МАУП, м. Київ – 35
- **Чайка Н. Г.** – канд. іст. наук, проф. МАУП, м. Київ – 54
- **Чесноков Р. Е.** – аспірант, РВНЗ “Кримський гуманітарний університет” – 156
- **Чмига В. А.** – канд. наук з держ. упр., НАДУ, м. Київ – 50
- **Шумовська К. Е.** – докторант МАУП, м. Київ – 54
- **Юсеф Н. Н.** – канд. техн. наук, проф. МАУП, м. Київ – 58

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 3(30)

Scientific edition

SCIENTIFIC WORKS OF THE INTER-REGIONAL ACADEMY OF PERSONNEL MANAGEMENT

Issue 3(30)

Відповідальний редактор за випуск *Т. М. Федосенко*

Коректори *Т. К. Валицька, А. А. Тютюнник*

Комп'ютерне верстання *О. М. Бабаєва*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 30.09.11. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротативний трафаретний.

Ум. друк. арк. 26,04. Обл.-вид. арк. 20,07. Наклад 300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

ДП "Видавничий дім "Персонал"

03039, Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. ХХ

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

Надруковано в друкарні ДП "Видавничий дім "Персонал"