

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ТА
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ
МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ
ВІДНОСИН. ЕКОНОМІЧНА
ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ
У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

Редакційна колегія

докт.екон.наук, професор І. М. Посохов
докт.екон.наук, професор П. Г. Перерва
канд.екон.наук, професор О. Д. Матросов
канд.екон.наук, професор В. Г. Дюжев
канд.екон.наук, доцент В. О. Матросова

Харків
2016

УДК 339.92
ББК 65.5
С-91

Колектив авторів:

*І. М. Посохов, П. Г. Перерва, О. Д. Матросов, В. Г. Дюжев,
В. О. Матросова та інші*

Рецензенти:

*С.В. Войтко, д-р. екон. наук, проф., завідувач кафедри міжнародної економіки
(Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут»),
Н.О. Шпак, д-р. екон. наук, проф., завідувач кафедри менеджменту і міжнародного
підприємництва, (Інститут економіки і менеджменту, Національного університету
«Львівська політехніка»).*

*К.В. Ковтуненко, д-р. екон. наук, проф., завідувач кафедри зовнішньоекономічної та
інноваційної діяльності (Одеський національний політехнічний університет).*

*Д.А. Горовий, д-р. екон. наук, проф., завідувач кафедри міжнародної економіки (Харківський
національний автомобільно-дорожній університет).*

Рекомендовано до друку Вченою радою Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут» (протокол № 6 від 8 липня 2016 року).

**С 91 Сучасні тенденції міжнародних економічних відносин. Економічна
інтеграція України у світове господарство:** кол. монографія / За ред. І. М.
Посохова, П. Г. Перерви, О. Д. Матросова, В. Г. Дюжева, В. О. Матросової. –
Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – 450 с. : іл.

ISBN...

Монографія досліджує науково-методичні та практичні питання удосконалення наукового забезпечення глобальних трансформаційних процесів в економіці та у галузі міжнародних економічних відносин. Представлені результати досліджень стану, тенденцій розвитку та сучасних проблем інтеграційних процесів, нових методів діяльності в умовах глобальної трансформації народного господарства та формування міждержавних ринкових утворень, розроблені відповідні рекомендації.

Призначена для наукових робітників, викладачів, аспірантів, а також для спеціалістів, які займаються дослідженнями проблем міжнародних економічних відносин та працюють у різних галузях економіки.

**УДК 339.92
ББК 65.5**

ISBN....

© І. М. Посохов, П.Г. Перерва, О.Д. Матросов,
В.Г. Дюжев, В.О. Матросова, 2016
© НТУ «ХПІ», 2016

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
1. СИСТЕМА СУЧАСНИХ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ	9
1.1. Глобалізація як невід'ємна частина сучасного періоду розвитку економіки та суспільства	10
1.2. Сучасна дипломатична служба України як гарант ефективних міжнародних відносин	29
1.3. Електронна інформаційна взаємодія суб'єктів регуляторної діяльності: перспективи для України	44
2. ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	61
2.1. Економіко-правове забезпечення зарубіжних центрів трансферу технологій	62
2.2. Система сучасного міжнародного бізнесу та розширення впливу транснаціональних компаній на світову торгівлю	77
2.3. Застосування міжнародного досвіду в управлінні державним боргом України	94
2.4. Інноваційні стратегії міжнародного бізнесу в умовах інтеграції та глобалізації економіки	109
3. СУЧАСНЕ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ, АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ, УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ТА КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	131
3.1. Комплексна технологія управління ризиками у міжнародному бізнесі	132
3.2. Антикризове управління в розвинутих країнах	145
3.3. Планування інвестиційних проектів диверсифікації виробництва на промисловому підприємстві	174
3.4. Корпоративна соціальна відповідальність, як складова стратегії сталого розвитку підприємств електроенергетики в умовах глобалізації	189

4. СВІТОВІ ФІНАНСОВІ, ВАЛЮТНІ, КРЕДИТНІ ТА ТОВАРНІ РИНКИ: ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ, ПЛАНУВАННЯ, ЦІНОУТВОРЕННЯ, ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ	217
4.1. Кон'юнктура міжнародного ринку як економічна категорія маркетингової політики підприємства	218
4.2. Ціноутворення на світових товарних ринках	238
4.3. Особливості митного та валютного регулювання на шляху інтеграції України до світового господарства. Перспективи створення вільних економічних зон	252
4.4. Планування виходу вітчизняного малого підприємництва на ринки Польщі	283
4.5. Зменшення впливу сезонності виробництва на продуктивність праці за допомогою стратегії диверсифікації	299
5. СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ	311
5.1. Характеристика світових тенденцій розвитку технологій нетрадиційної відновлювальної енергетики	312
5.2. Формування рівнів інноваційної сприятливості підприємств до технологій нетрадиційної відновлювальної енергетики з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів	352
6. ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ І СВІТОВА ЕВОЛЮЦІЯ ВИДІВ СТРАХУВАННЯ	383
6.1. Історичні передумови виникнення і світова еволюція первинних форм страхування	384
6.2. Теоретичні основи страхування її функції, розвиток і принципи	391
6.3. Страхові послуги в міжнародному бізнесі	401
6.4 Економіка невизначеності, ризику і страхування	414
6.5. Впровадження системи штрафних санкцій і способи страхування з метою зниження ризику	429
ПІСЛЯМОВА	437

ПЕРЕДМОВА

Міжнародні економічні відносини в сучасний час є могутнім засобом прискорення науково-технічного прогресу, інтенсифікації глобальної економіки та основним чинником розвитку окремих локальних економічних систем. Міжнародні економічні відносини – це система господарських зв'язків між різними державами на основі міжнародного розподілу праці, продуктивних сил, виробництва, обміну та споживання у міжнародних масштабах. Це дає змогу залучати найкращий досвід ведення господарювання, новітні техніко-технологічні напрацювання, визначати нові соціально-економічні та екологічні стандарти. Дана тематика є особливо актуальною на сучасному етапі розвитку інтеграційних процесів та усвідомлення суспільством загальної єдності у всіх сферах життя. Актуальними є питання розвитку окремих країн у загальному об'єднаному економічному просторі, локальна та інтегральна відповідальність перед майбутніми поколіннями при визначенні інтеграційного вектору, або визначенні необхідності дезінтеграційних шляхів. В даному контексті посилюється актуальність розробки теоретичних та методичних аспектів формування організаційно-економічних засад входження окремих країн у світове господарство на принципах рівноправності та взаємної вигідності співробітництва, а також розробка на основі наукових досліджень практичних рекомендацій щодо розвитку національних господарських комплексів, формування нових напрямків політики розвитку окремих регіонів.

Метою написання даної колективної монографії є формування теоретико-методичних засад та практичних рекомендації щодо розвитку міжнародних економічних відносин України.

Об'єктом дослідження авторів стала економічна природа світових змін, особливості та тенденції розвитку міжнародних економічних відносин, узагальнення світового досвіду у сфері розвитку міжнародних економічних відносин та їх роль в економіці окремих держав, форми взаємодії на світових ринках. Предметом дослідження стали різні аспекти міжнародних відносин України; особливості, проблеми та перспективи європейської інтеграції нашої країни; вплив міжнародних тенденцій на економіку України; визначення перспектив на напрямків підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної економіки та, в решті решт, формування теоретико-методологічної

бази для прийняття практичних рішень у сфері визначення зовнішньоекономічної стратегії розвитку України.

В період трансформаційних процесів у сфері геополітичного та економічного самовизначення України розробка загальної концепції та стратегії міжнародних економічних відносин потребує глибокого дослідження та наукового фундаменту із урахуванням світового досвіду. Формування цілей та пріоритетів національного характеру, визначення особливостей та проблем української економіки є вкрай важливими етапами на шляху інтеграції нашої країни у світове господарство як самостійного суб'єкту. Визначення та формування вектору зовнішньоекономічної політики є актуальними насамперед тому, що економіка України є залежною як від імпорту, так і від експорту. Тому фактор зовнішніх зв'язків та відносин має загальний вплив на цілісний розвиток України та її економічне зростання. Основними завданнями на етапі формування національних пріоритетів мають стати збереження територіальної цілісності країни та недоторканості кордонів, забезпечення стабільності економіки України за рахунок диверсифікації ринків, створення позитивного іміджу України як надійного партнера, підвищення добробуту населення нашої країни, захист прав та інтересів громадян України на міжнародній арені.

Сучасний стан світового розвитку характеризується динамічним поглибленням процесів глобалізації та інтеграції у всіх сферах життя, світ стирає кордони та інтернаціоналізується у повному сенсі. Триває процес зближення країн та народів за рахунок створення єдиного світового ринку, усвідомлення єдиного планетарного суспільства, взаємопроникнення політичних, культурних, економічних, інформаційних та технологічних сфер життя. В такому контексті зростає роль визначення основних аспектів і передумов інтеграції та глобалізації, а також політичних та соціально-економічних наслідків таких процесів. Дослідження визначених факторів відповідності національної економіки світовим тенденціям та адаптаційної здатності мають стати базисом визначення інтеграційних перспектив країни на складному шляху зближення та взаємопроникнення в процесі створення єдиного соціально-економічного організму. Інтеграція у перекладі з латинської означає з'єднання окремих частин у загальне ціле та єдине. Тому питання розвитку економічного співробітництва та інтернаціоналізації виробництва є актуальними в період розвитку інтеграційних процесів як пошук засобів

подолання суперечностей між розвитком окремих країн, інтеграційних об'єднань та міжнародного соціально-економічного розвитку в цілому.

Особлива увага приділена таким аспектам міжнародних відносин:

➤ сучасним тенденціям розвитку системи сучасних міжнародних економічних відносин оскільки саме в даний час втрачають силу застарілі доктрини зовнішніх зв'язків та традицій міжнародних відносин, стираються границі внутрішнього та зовнішнього середовища, формується нова парадигма світової економічної системи; проблемам та перспективам інтеграційних процесів в Україні, оскільки співробітництво із країнами ЄС та поглиблення співпраці із світовим економічним співтовариством визначені як зовнішньоекономічний пріоритет нашої країни, тому осмислення і пошук шляхів подолання проблем, націленість на перспективи розвитку надає наукове підґрунтя для зміцнення позицій України у системі міжнародних відносин;

➤ глобальним проблемам міжнародної економіки як загальної системи соціально-економічного середовища, побудованого на принципах діалектичної єдності всіх елементів життєдіяльності людства: соціальних, економічних та екологічних; стратегії розвитку міжнародного бізнесу в умовах глобальної економіки та інтернаціоналізації під впливом поглиблення міжнародних зв'язків у сфері виробництва, обміну, споживання, руху основних виробничих факторів та фінансового забезпечення даних процесів на основі міжнародних інвестиційних ресурсів, створення умов для розвитку всіх форм міжнародного бізнесу;

➤ сучасному управлінню ризиками та антикризовому управлінню, управлінню проектами та корпоративному управлінню в умовах глобалізації як комплексному дослідженню сучасного стану економіки у її секторальному розрізі, комплексній технології управління ризиками у міжнародному бізнесі, визначенню основних концептуальних положень формування системи корпоративного антикризового управління, розробці системи методів та інструментів нівелювання основних видів ризиків в умовах динамічної системи глобальних економічних дисбалансів;

➤ світовим фінансовим, валютним, кредитним, та товарним ринкам за принципами сукупності попиту та пропозиції на грошово-кредитну та товарні маси у світових масштабах певних співдружностей, ціноутворенню на світових товарних ринках, акумуляції та перерозподілу глобальних фінансових

ресурсів задля підтримки платоспроможності основних гравців ринку, зростаючої ролі міжнародних валютно-фінансових інституцій в системі координації, регулювання та гармонізації економічних і валютно-фінансових відносин;

➤ Світовим тенденціям розвитку сучасної енергетики, характеристиці світових тенденцій розвитку технологій нетрадиційної відновлювальної енергетики, формуванню рівнів інноваційної сприятливості підприємств до технологій нетрадиційної відновлювальної енергетики з урахуванням зовнішніх та внутрішніх факторів;

➤ Передумовам виникнення і світовій еволюції видів страхування, теоретичним основам страхування їх функціям, страховим послугам в міжнародному бізнесі.

Монографія базується на матеріалах наукових досліджень професорсько-викладацького складу кафедри організації виробництва та управління персоналом Національного технічного університету «ХПІ» м. Харків; кафедри економічної теорії Національного університету кораблебудування ім. адм. Макарова, м. Миколаїв; кафедри міжнародної економіки Навчально-наукового інституту бізнес-технологій «УАБС» СумДУ м. Суми; кафедри економічної кібернетики Дніпропетровського національного університету ім. О. Гончара м. Дніпро; кафедри «Економіка підприємства» Одеського національного економічного університету м. Одеса. Автори монографії: к.е.н., доц. Геращенко І. О. (1.1); к.е.н., доц. Чмельова О. С. (1.2); к.е.н., Вдовиченко Л. Ю. (1.3); д.е.н., проф. Перерва П. Г., д.е.н, доц. Косенко О. П., к.е.н. Ткачов М. М. (2.1); к.е.н., проф. Савченко О. І.; доц. Нестеренко Р. О. (2.2); к.е.н. Кравченко Є. О. (2.3); к.е.н., доц. Синіговець О. М. (2.4); проф. Посохов І. М.; Жадан Ю. В. (3.1); к.т.н., доц. Борзенко В. І. (3.2); д.е.н., д.т.н., проф. Яковенко О. Г.; Парокінний О. А. (3.3); к.е.н., доц. Віхляєва С.І., Лі Чао, Віхляєва Н.В., д.е.н., проф. Перерва П. Г., к.е.н., доц. Кобелєва Т. О. (4.1); д.е.н., проф. Посохов І. М. (4.2); к.е.н., проф. Матросов О. Д.; к.е.н., доц. Матросова В. О.; Доуртмес П. О. (4.3); к.е.н., проф. Черепанова В. О.; Лисаченко П. О.; Подрез О. І. (4.4); к.е.н., доц. Танасюк І. М.; Орленко О. М. (4.5); к.е.н., проф. Дюжев В. Г.; к.е.н., доц. Сусліков С. В. (5.1; 5.2); к.е.н., доц. Косенко А. В. (6.1; 6.2; 6.3; 6.4; 6.5).

Відповідальність за зміст та достовірність матеріалів несуть автори. Редакція залишає за собою право не публікувати матеріали, що не відповідають формату видання, а також істотно змінювати зміст текстів за узгодженням з автором. Думка авторів може не співпадати з думкою членів редколегії.

1 РОЗДІЛ

СИСТЕМА СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

к.е.н., доц. Геращенко І. О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри
організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна

1.1 ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЯК НЕВІД'ЄМНА ЧАСТИНА СУЧАСНОГО ПЕРІОДУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА

У сучасному світі відбуваються активні глобалізаційні процеси, наростає усвідомлення необхідності організованого протистояння множинним загрозам на світовому рівні для мінімізації негативного впливу фінансово-економічних, екологічних та інших ризиків. Саме тому найважливішим завданням глобалізації є поступове переплетення соціально-економічних процесів, що відбуваються у різних регіонах світу і спонукання фірм до пошуку кращих умов діяльності. Глобалізація є невід'ємною частиною сучасного періоду розвитку економіки та суспільства пов'язане з перспективами розвитку національної економіки. Теоретичне обґрунтування сутності й особливостей глобалізації виступає предметом дискусій, які мають значний вплив на управління діяльністю суб'єктів господарювання на всіх рівнях. Формування можливостей у забезпеченні дієвої глобалізації є важливою складовою розвитку суспільства.

Вагомий внесок у теоретичне дослідження проблеми забезпечення глобалізації зробили такі зарубіжні дослідники і практичні працівники, як У. Бек [2], О. Г. Білоус [1], В. К. Бурлачков [3], І. Гайдуцький [4], О. М. Головня [5], В. В. Гордєєв [6], А. Н. Елецкий [7], Т. В. Кальченко [8], М. В. Корж [9], Т. О. Кричевська [10], В. І. Мунтіян [11], В. С. Паньков [12], Л. Руденко-Сударєва [13], О. М. Чечель [14], І. С. Чорнодід [15], Ю. Шишков [16], М. М. Шумилов [17] та інші. Вивчаючи численні публікації та враховуючи значну кількість дискусійних аспектів дослідження сутності й особливостей формування процесів глобалізації, ми дійшли висновку про необхідність проведення подальших досліджень.

Обґрунтування сутності глобалізації, виявлення причинно-наслідкових залежностей і факторів впливу у напрямку мінімізації зовнішніх ризиків і перспектив у розвитку країни за умов глобалізації. Незважаючи на наявність вагомій кількості досліджень, присвячених різним аспектам геоекономічних взаємодій провідних центрів світового господарства, їх взаємозв'язку в умовах глобалізації, аналіз як українських, так і зарубіжних наукових джерел дозволяє зробити висновок про необхідність подальшої розробки проблематики, пов'язаної з конкуренцією світогосподарських лідерів і з питаннями

становлення нової світової економіко-політичної розстановки сил. Неповно розглянуто сам феномен геоekonomічної багатополярності в світі його багатогранності і поліаспектності в контексті глобалізації сучасної світової економіки, а також централізації в системі світогосподарських зв'язків. Недостатньо проаналізованими залишаються співвідношення конкурентних процесів і співпраці між економічними лідерами поліцентричного світу, роль політичних взаємодій і вплив стратегічних альянсів на глобальні і регіональні економічні процеси [1].

В останні роки спостерігається тенденція до поглиблення проявів глобалізації, підвищується залежність національної економіки від зовнішніх факторів: зростає нестабільність світового фінансового ринку, обмеженість і вартість енергетичних ресурсів, суперечливим є рівень відкритості національної економіки, посилюється роль міжнародних організацій у врегулюванні економічних процесів.

Глобалізація світової економіки – це складна, багатоаспектна проблема, за якою приховується безліч явищ та процесів, що відбуваються одночасно, а також проблем, котрі зачіпають усе людство і які прийнято називати глобальними проблемами сучасності. Глобалізація – це посилення взаємозалежності національних економік, переплетення соціально-економічних процесів, що відбуваються у різних регіонах світу і спонукають фірми до пошуку кращих умов діяльності. Глобалізація – це складний та багатовимірний феномен, вплив якого стрімко зростає. Глобалізація – це якісно нове явище на нинішньому етапі розвитку людства.

При цьому глобалізація світової економіки є процесом розвитку стійких виробничо-господарських і культурно-політичних зв'язків між національними економіками окремих країн, у результаті чого вони стають органічними частинами світового господарства. Це обумовлює домінування світових норм і стандартів, які сприймаються все більшою кількістю країн. М. Шумілов констатує, що за сучасних умов посилення економічної взаємозалежності виокремилася вагома закономірність глобалізаційних процесів, яка полягає в тому, що жодна країна без зростаючого залучення до світової економіки не здатна домогтися серйозного економічного зростання й значного підвищення добробуту населення. Саме тому при визначенні національних інтересів уже недостатньо орієнтуватися винятково на внутрішні інтереси держави, а тому найважливішим пріоритетом стає включення країни у процес світового економічного розвитку [17].

У. Бек зазначає, що у практичній площині проблемне поле глобалізації полягає у тому, що економіка, глобальна за своєю суттю і масштабами, виступає стимулюючим чинником для усунення базових економічних і політичних принципів національних держав, адже головним напрямом дії глобалізації є усунення національно-державних обмежень [2].

У результаті міжнародної кооперації виробництва, розвитку міжнародного поділу праці, зовнішньої торгівлі й міжнародних економічних відносин у цілому відбувається посилення взаємозв'язку й взаємозалежності національних економік, нормальний розвиток яких неможливий без обліку зовнішнього фактора. Це явище називається інтернаціоналізацією господарського життя, що характеризується посиленням взаємозв'язку й взаємозалежності економік окремих країн, вплив міжнародних економічних відносин на національні економіки, участь країн у світовому господарстві. У своєму розвитку інтернаціоналізація економіки пройшла ряд етапів.

Етап 1. Міжнародне економічне співробітництво, що торкалось насамперед сфери обігу і було пов'язане з виникненням світової торгівлі (кінець XVIII - початок XIX ст.). Прикладом цього співробітництва є міжнародний рух капіталу, який посилювався наприкінці XIX ст. Міжнародне економічне співробітництво означає розвиток стійких господарських зв'язків між країнами й народами, вихід відтворювального процесу за рамки національних кордонів.

Етап 2. Міжнародна економічна інтеграція об'єктивно обумовлена поглибленням міжнародного поділу праці, інтернаціоналізацією капіталу, глобальним характером науково-технічного прогресу та підвищенням ступеня відкритості національних економік і свободи торгівлі. Інтеграція походить від лат. *integration* – з'єднання окремих частин у загальне, ціле, єдине. Міжнародна економічна інтеграція – це зближення й взаємоадаптування національних економік, включення їх до єдиного відтворювального процесу в інтернаціональних масштабах. Економічну інтеграцію можна охарактеризувати як процес господарського об'єднання країн на основі поділу праці між окремими національними господарствами, взаємодії їхніх економік на різних рівнях і у різних формах шляхом розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків. Це досить високий, ефективний і перспективний щабель розвитку світової економіки, якісно новий і більш складний етап інтернаціоналізації господарських зв'язків. На цьому етапі відбувається не тільки зближення національних економік, але й забезпечується спільне вирішення економічних проблем. Міжнародна економічна інтеграція проявляється в такому:

- співробітництві між національними господарствами різних країн й у повній або частковій їхній уніфікації;
- ліквідації бар'єрів у русі товарів, послуг, капіталу, робочої сили між цими країнами;
- зближенні ринків кожної з окремих країн з метою утворення одного єдиного ринку;
- усуненні розходжень між економічними суб'єктами, та їх відношенні до різних держав;
- відсутності тієї або іншої форми дискримінації іноземних партнерів у кожній з національних економік тощо.

Процеси економічної інтеграції проходять на мікро-, мезо- і макрорівнях. Як характерну особливість інтеграційних процесів нині можна назвати їхній розвиток на регіональному рівні (мезорівень): створюються цілісні регіональні господарські комплекси із загальними наднаціональними і міждержавними органами управління.

Етап 3. Інтернаціоналізація господарської діяльності, у рамках якої відбуваються глибокі зміни у всій системі міжнародних відносин. Істотною їхньою рисою є глобалізація.

Етапи, безумовно, трохи спрощено характеризують процес інтернаціоналізації світової економіки. У дійсності дуже складно виділити ці етапи в чистому вигляді, можна виявити лише характерні для них тенденції. Економічна інтеграція є ядром процесу глобалізації, а сама глобалізація – це більш висока стадія інтернаціоналізації, її подальший розвиток, бо коли довго накопичуються кількісні зміни, то це призводить до якісного стрибка. Глобалізація стає найважливішою характеристикою сучасної світової системи, однією з найбільш впливових сил, що визначають хід транснаціонального розвитку планети. Відповідно до переважної точки зору на глобалізацію, жодна дія, жоден процес у суспільстві – будь то економічний, політичний, юридичний, соціальний або який-небудь інший – не можна розглядати обмежено.

Глобалізація міжнародних відносин – це зусилля взаємозалежності й взаємовпливів різних сфер громадського життя і діяльності в області міжнародних відносин. Вона зачіпає практично всі сфери громадського життя, включаючи економіку, політику, ідеологію, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку, спосіб життя, а також самі умови існування людства. Виділяють дві основні точки зору на глобалізаційні процеси.

Перше трактує глобалізацію як „нову капіталістичну економіку”, виділяючи такі її характеристики:

➤ інформація, знання й інформаційні технології є головними джерелами зростання продуктивності та конкурентоздатності;

➤ ця нова економіка організується переважно через мережну структуру менеджменту, виробництва й розподілу, а не окремих фірм, як раніше [16]. Прихильники другої точки зору представляють глобалізацію досить вузько, розглядаючи її як процес зближення споживчих переваг й універсалізації асортиментів пропонованої продукції в усьому світі, у ході якого всесвітні продукти витісняють місцеві. З огляду на характеристики перерахованих вище точок зору до розуміння цього терміну будемо розглядати глобалізацію світової економіки як посилення взаємозалежності й взаємовпливів різних сфер і процесів світової економіки, що являється в поступовому перетворенні світового господарства в єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили й знань. На рис.1 представлено основні компоненти процесу глобалізації світової економіки.

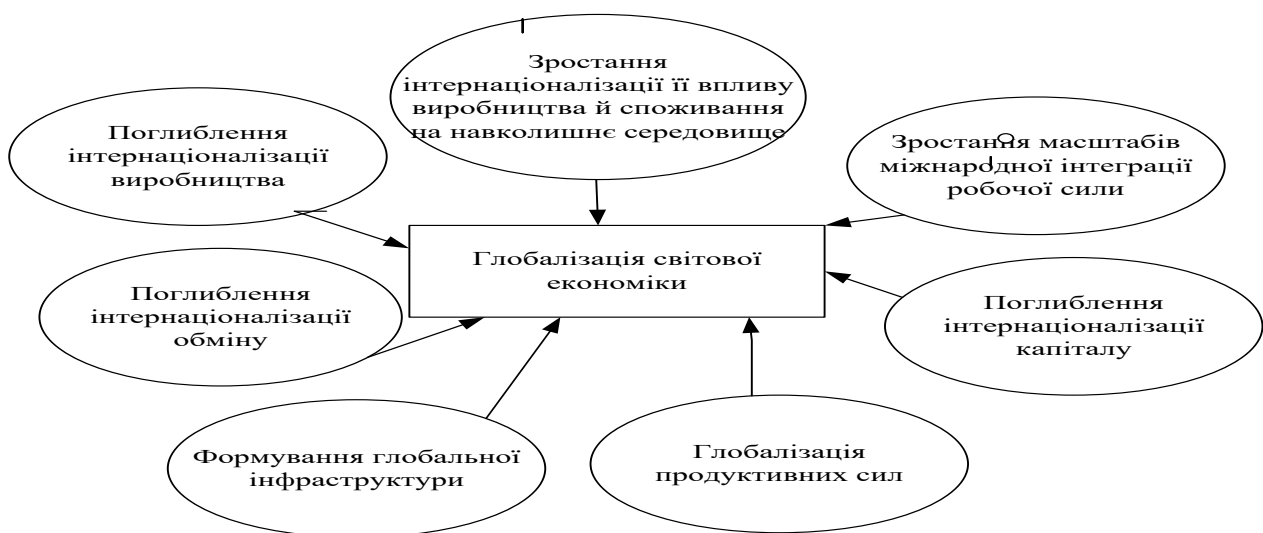


Рис. 1. Компоненти процесу глобалізації світової економіки

Джерело: створено автором

Глобалізація світової економіки являється в таких процесах, а саме:

➤ поглибленні насамперед інтернаціоналізації виробництва, а не обміну, як це мало місце раніше. Інтернаціоналізація виробництва проявляється в тім, що в створенні кінцевого продукту в різних формах і на різних стадіях беруть участь виробники багатьох країн світу. Проміжні товари й напівфабрикати займають все більшу частку у світовій торгівлі та у між корпоративних трансферах. Інституціональною формою інтернаціоналізації виробництва виступають ТНК;

- поглибленні інтернаціоналізації капіталу, що полягає в зростанні міжнародного руху капіталу між країнами, насамперед, у вигляді прямих інвестицій (причому обсяги прямих іноземних інвестицій зростають швидше, ніж зовнішня торгівля й виробництво), інтернаціоналізації фондового ринку;
- глобалізації продуктивних сил через обмін засобами виробництва, науково-технічними й технологічними знаннями, а також у формі зростання інтернаціоналізації впливу виробництва й споживання на навколишнє середовище.
- поглиблення інтернаціоналізації виробництва міжнародної спеціалізації й кооперації, що зв'язують господарські одиниці в цілісні виробничо-споживчі системи через виробниче співробітництво, міжнародне переміщення виробничих ресурсів;
- формуванні глобальної матеріальної, інформаційної, організаційно-економічної інфраструктури, що забезпечує здійснення міжнародного співробітництва;
- посиленні інтернаціоналізації обміну на основі поглиблення міжнародного поділу праці, зростання масштабів якісної зміни характеру традиційної міжнародної торгівлі упередженими товарами [12].

Усе більше важливим напрямом міжнародного співробітництва стає сфера послуг, що розвивається швидше, ніж сфера матеріального виробництва; збільшенні масштабів міжнародної міграції робочої сили. Вихідці з відносно бідних країн знаходять застосування як некваліфікована або малокваліфікована робоча сила в розвинених країнах. При цьому країни, що використовують іноземну працю для заповнення певних ніш на ринку праці, пов'язаних з низько кваліфікованою і низькооплачуваною працею, намагаються втримувати імміграцію в певних межах. У той же час сучасні телекомунікаційні технології відкривають нові можливості в цій області та дозволяють безболісно обмежити імміграційні процеси. Будь-яка компанія в Європі, Північній Америці або Японії може з легкістю доручити виконання, наприклад, комп'ютерних робіт виконавцеві, що перебуває в іншій країні, і негайно одержати готову роботу у своєму офісі; зростаючої інтернаціоналізації впливу виробництва й споживання на навколишнє середовище, що викликає зростання потреби в міжнародному співробітництві, спрямованому на вирішення глобальних проблем сучасності.

Виділяють два рівні процесу глобалізації: макроекономічний і мікроекономічний.

На макроекономічному рівні глобалізація проявляється в прагненні держав й інтеграційних об'єднань до економічної активності поза своїми границями за рахунок лібералізації торгівлі, зняття торговельних й інвестиційних бар'єрів, створення зон вільної торгівлі тощо. Крім того, процеси глобалізації й інтеграції охоплюють міждержавні погоджені заходи для цілеспрямованого формування світового ринкового (економічного, правового, інформаційного, політичного) простору у великих регіонах світу.

На мікроекономічному рівні глобалізація проявляється в розширенні діяльності компаній за межі внутрішнього ринку. Більшості найбільших транснаціональних корпорацій доводиться діяти в глобальних масштабах: їхнім ринком стає будь-який район з високим рівнем споживання, вони повинні бути здатні задовольняти попит споживачів скрізь, незалежно від кордонів і національної приналежності. Компанії мислять у глобальних категоріях покупців, технологій, витрат, поставок, стратегічних альянсів і конкурентів. Різні ланки й стадії проектування, виробництва та збуту продукції розміщуються в різних країнах, уніфікуючись у міжнародному масштабі. Створення і розвиток транснаціональних фірм дозволяють обійти безліч бар'єрів (за рахунок використання трансферних поставок, цін, сприятливих умов відтворення, кращого обліку ринкової ситуації, додатка прибутку і т. д.). З огляду на те, що для ТНК (особливо багатонаціональних і глобальних) зовнішньоекономічна діяльність у більшості випадків має більше важливе значення, ніж внутрішні операції, вони виступають основним суб'єктом глобалізаційних процесів.

Транснаціональні корпорації – це основа глобалізації, її головна рушійна сила. Насущною потребою стає формування єдиного глобального світового економічного, правового, інформаційного, культурного простору для вільної та ефективної підприємницької діяльності всіх суб'єктів господарювання, створення єдиного планетарного ринку товарів і послуг, капіталів, робочої сили, економічне зближення і об'єднання окремих країн у єдиний світовий господарський комплекс. Однак, найімовірніше, по-справжньому глобального ринку людство не досягне і через десятиліття, до того ж він може взагалі з різних політичних причин повністю не відбутися. Універсалізація режимів

торгівлі й переміщення капіталу поки не привела до створення однорідного господарського середовища, єдиного планетарного економічного простору.

Світова економіка – це поліцентрична структура, що охоплює 197 національно-державних утворень, розвиток яких відбувається нерівномірно. Близько половини населення країн, що розвиваються, живе в замкнутій економіці, якої не торкнулися ні зростання, ні інтенсифікація міжнародних економічних відносин. Виділяють два класи державної економіки: міжнародна і самодостатня економіка. Світовою тенденцією є те, що самодостатня економіка поступово скорочується в розмірах і значимості в загальному світовому господарстві. Взаємозв'язки й взаємозалежності між частинами цієї структури асиметричні, різні групи країн утягнені у світові інтеграційні процеси неоднаковою мірою й далеко не на рівних умовах. Світовий економічний простір залишається істотно неоднорідним через збільшення технологічного розриву між країнами в порівнянні з початком індустріальної ери. На цій підставі ті країни, що ввійшли першими, використовуючи найбільш ефективні технології, експортують наукомісткі товари й послуги (наприклад, комп'ютери, програмне забезпечення, стільникові телефони, послуги космічного зв'язку) у країни з низьким і середнім рівнем розвитку, одержуючи при цьому надприбуток. Характерною рисою глобалізації в економіці стає сполучення процесів автономізації та інтеграції. Це знайшло відбиття в «парадоксі Нейсбитта»: «Чим вище рівень глобалізації економіки, тим сильніше її дрібні учасники». Дж. Нейсбитт виділяв рух, з одного боку, до політичної незалежності й самоврядування, з іншого боку – до формування економічних альянсів. Отже, парадокс глобалізації полягає в тому, що чим багатші й міцніші внутрішні зв'язки суспільства, тим вище ступінь його економічної й соціальної консолідації, чим повніше реалізуються його внутрішні ресурси, тим успішніше воно зможе використати переваги інтеграційних зв'язків і адаптуватися до умов глобального ринку [7].

На сучасному етапі розвитку світової економіки ключове значення набувають тенденції формування багатополярного світу в умовах глобалізації. Взаємодія, а часом і глобальне протистояння провідних геоекономічних центрів простежується протягом усього розвитку світової економіки, від великих географічних відкриттів аж до наших днів. В даний час розвиток міжнародного поділу праці, міжнародної торгівлі та інтернаціоналізації факторів

виробництва, уніфікація фінансово-кредитних і грошових механізмів, формування загальнопланетарного інформаційного єдності сприяють переходу до якісно нового етапу еволюції світогосподарської системи, що характеризується глобалізацією господарського життя. Також дуже важливим є необхідність глибокого аналізу нових геоекономічних центрів формується багатопольярного світу, сильних і слабких сторін цих центрів, їх зростаючої ролі в рамках посткризової еволюції світової економіки і з урахуванням багатоаспектною невизначеності стану і перспектив глобалізаційної трансформації сучасного соціуму.

Процес глобалізації, що виявляється в наростанні частки транскордонного руху капіталів, праці, технологій, інформації в загальному обсязі їх міграції, виступає сучасним трендом розвитку світової економіки. Зростання масштабів і темпів процесу транснаціоналізації визначає підвищення ролі транснаціональних корпорацій (ТНК), міжнародних (міжнаціональних) компаній та їх альянсів. Ці компанії і їх об'єднання надають транскордонний вплив і визначають тренди як світової економіки в цілому, так і окремих її сегментів [7].

У сучасному світовому господарстві і міжнародних економічних відносинах основним суб'єктом є транснаціональні корпорації (ТНК). Саме ці компанії в країнах базування і своїх закордонних філіях виробляють більше половини світового ВВП, на них припадає дві третини міжнародної торгівлі і міжнародного переміщення капіталу, міжнародного обміну технологіями, тільки в закордонних філіях цих промислових і сервісних гігантів працює 53 млн. чоловік [3]. У всіх тенденціях розвитку світового господарства (інтернаціоналізація, глобалізація, лібералізація і т. д.) першопричиною або розвиваючим фактором є діяльність ТНК. Особливу роль транснаціональні корпорації відіграють в міжнародних інтеграційних процесах, посилюючи взаємозв'язок реальних секторів національних господарств країн через розвиток кооперації виробництва і забезпечення зайнятості, збільшення обміну підприємницьким і позиковим капіталом, поглиблення міжнародного поділу праці. З кожним роком зростає не тільки кількість таких компаній та їх філій, але зростає рівень залученості ТНК у світовий відтворювальний процес. При всьому тому, в економічній науці точаться суперечки про дефініції транснаціональної корпорації, критерії, методології аналізу їх діяльності.

Відсутнє комплексне дослідження джерел формування і розвитку ТНК в окремо взятій країні. Поява нових форм міжнародного бізнесу та організації управління додає нові наукові проблеми в дослідницькій роботі [9].

Транснаціональні корпорації, з одного боку, є провідниками глобалізаційних процесів, з іншого – їх організація і взаємодія виступають вбудованими стабілізаторами, здатними адаптуватися до нових змін в процесі глобалізації. Таким чином, існуюча мережева структура світового бізнесу спирається на інтегровані економічні суб'єкти і інтеграційний механізм захисту від нестабільності.

Транснаціональна компанія в широкому сенсі розуміється як компанія, яка веде операції в глобальному масштабі через свої філії і дочірні підприємства. Ці підприємства, які є власниками засобів виробництва або контролюють виробничі потужності, що знаходяться поза межами країни, де розташована штаб-квартира ТНК. Такі підприємства не завжди є акціонерними або приватними, вони можуть бути також кооперативними або державними організаціями.

Коли транснаціональна компанія приймає рішення про розширення діяльності за кордоном, вона вибирає країну і конкретний регіон на основі таких факторів, як: ринкові умови; фактори виробництва і робочої сили; витрати і кваліфікація кадрів; комунікації та інші інфраструктурні системи, комунальні послуги; економічні та фінансові умови; сприйняття культури; ризикові ситуації, включаючи політичний ризик (рис. 2).

Якщо оцінка цих факторів позитивна, то країна залучає капітал широкого кола компаній, можливо, цілого ряду галузей промисловості. В іншому випадку країна (або регіон) буде відчувати великі труднощі з припливом зовнішніх інвестицій.

Більшість країн зацікавлене в іноземних інвестиціях і стимулює їх залучення. Типовими прикладами стимулювання є податкові пільги і знижки на ранній стадії діяльності іноземних компаній, заохочення розміщення в найменш розвинених районах країни, захист від експропріації, гарантії від дискримінаційного застосування законів. На діяльність деяких іноземних компаній в даній країні місцева влада може накласти заборону. Це стосується компаній, які мають погану міжнародну репутацію, небажаним здійснювати

значні фінансові вкладення в економіку цієї країни, що представляє загрозу для її розвитку.

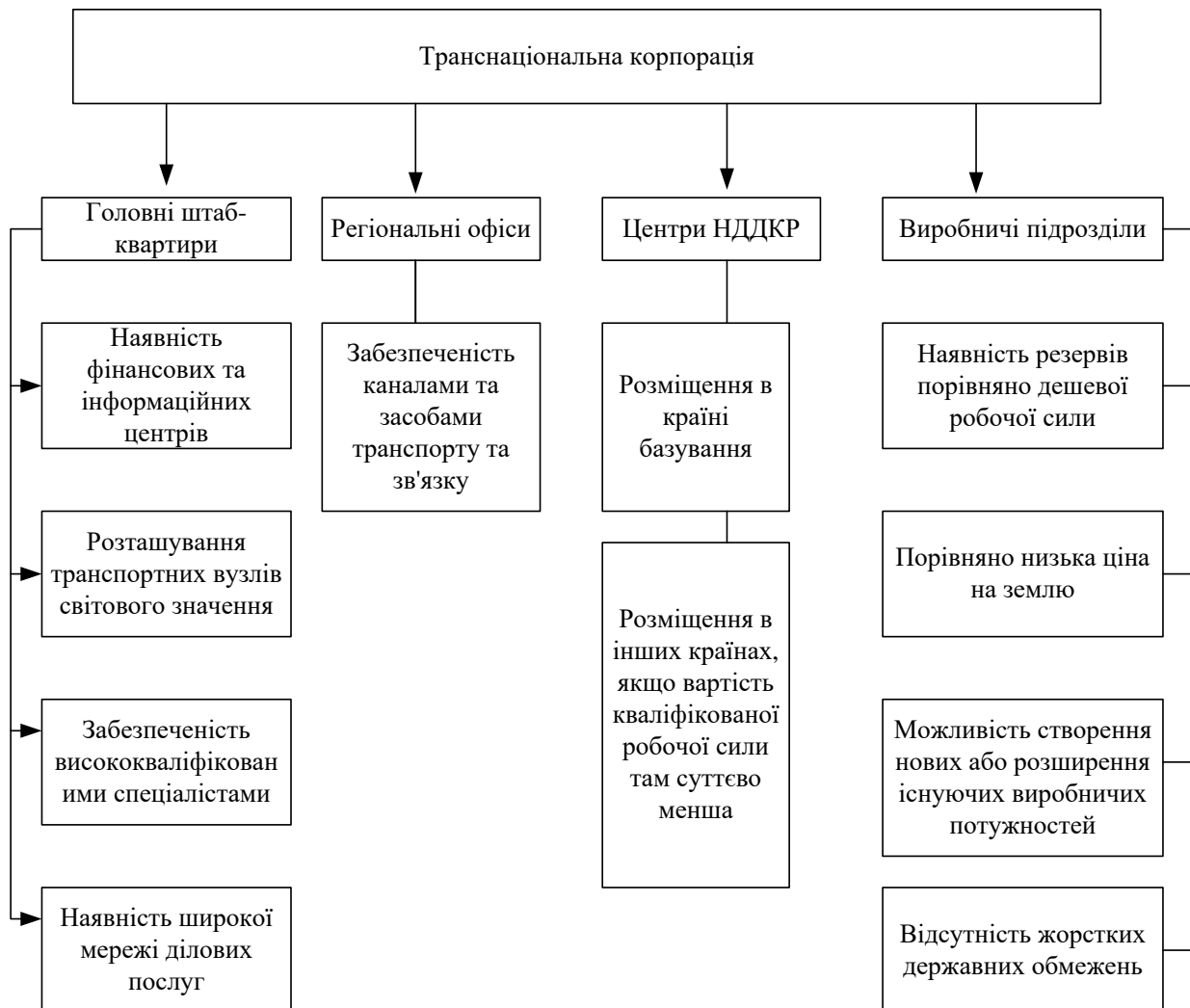


Рис. 2. Компоненти процесу глобалізації світової економіки

Джерело: створено автором

Від транснаціональної компанії потрібно: інвестувати капітал в місцеві галузі та (або) брати участь у спільних проектах з місцевими партнерами; наймати на керівні посади місцевих працівників; передавати технології; сприяти розвитку місцевих ринків; забезпечувати зайнятість населення та навчання працівників.

Дочірня компанія іноземної фірми не отримує підтримки уряду, коли вона не в змозі виконати свої початкові зобов'язання. З іншого боку, нерідкі випадки, коли дочірня компанія не може забезпечити достатню участь місцевих громадян в акціонерному капіталі підприємства, які не наймає місцевих

керівників для роботи на вищих керівних постах, не поважає національних законів і трудових традицій. У таких випадках влада вживає дії для обмеження діяльності дочірньої компанії.

Коли компанія веде діяльність в різних країнах, вона зазвичай набирає персонал на різних ринках праці. Коли в одному колективі працюють люди різних культур, компанія стикається з проблемою диференціації інтересів працівників і їх узгодження з цілями компанії. Більшість транснаціональних компаній зазвичай воліють наймати на керівні посади в іноземних філіях місцевих керівників. Завдяки цьому дочірня компанія має більше можливостей для самоконтролю; місцеві керівники володіють більш широкими знаннями місцевих ринків, більш сприйнятливі до поведінки місцевого персоналу; відсутні витрати на перевезення персоналу; зменшуються витрати з навчання працівників і їх залученню до місцевої культури.

Взаємини між головним правлінням і дочірньою компанією визначаються ринковими чинниками. Якщо транснаціональна компанія продає технології на ринках різних країн, дочірня фірма повинна мати реальну можливість оперативно реагувати на місцеві ринкові потреби. Вона діє як орієнтоване на нові технології структурний підрозділ ТНК, результати діяльності якого вимірюються розміром отриманого прибутку.

Дочірня компанія нерідко виявляє стурбованість тим, що головне правління може нехтувати місцевими інтересами на користь здійснення глобальної політики і що можуть ігноруватися особливості місцевої культури, не враховуватися відмінності між національними культурами різних країн. Тому заохочується ефективний обмін інформацією між головним правлінням і дочірньою компанією. У міру зростання транснаціональної компанії збільшується значення ефективної взаємодії головного правління і дочірньої компанії. Вхідні та вихідні інформаційні потоки надходять паралельно. Ринкова інформація поширюється негайно. Якщо керівні посади в дочірньої компанії займають місцеві громадяни з невеликим досвідом спільної роботи з головним правлінням, ефективний обмін інформацією допомагає подолати культурні бар'єри. Для успішної діяльності транснаціональних компаній принципове значення має вирішення проблем, що стосуються взаємовідносин між керівництвом головного правління і дочірньої компанії, забезпечення функцій контролю з боку головного правління, підтримки рівноваги між залученням до

керівництва філією місцевих працівників і кадрових співробітників ТНК, а також розвитку систем обміну інформацією всередині компанії.

Багато транснаціональних компаній накопичили величезний досвід організаційного розвитку. Транснаціональні компанії домагаються успіхів в управлінні зарубіжними підприємствами, поєднуючи міжнародну інтеграцію виробництва та локальну гнучкість управління. Вони спираються на взаємозалежність ресурсів і функцій підрозділів організації; набір ефективних інтеграційних механізмів їх взаємодії; потужну корпоративну підтримку і добре продуману стратегію управління в глобальному масштабі. Транснаціональні компанії досягають такої взаємозалежності між їхніми підрозділами, заохочуючи розподіл між ними не тільки потоків матеріальних ресурсів, готової продукції і капіталу, а також досвіду і знань. Розвиток ринків на транснаціональній основі багато в чому залежить від рівня професіоналізму керівників, здатних управляти інтегрованим виробництвом світового масштабу.

Особливі вимоги пред'являються до трудових ресурсів, до розширення числа кваліфікованих працівників, які повинні володіти:

- широким професійним досвідом і знанням інших функціональних сфер, представлених у глобальній організації;
- здатністю встановлювати хороші особисті стосунки в масштабі всієї організації;
- багатим досвідом спілкування та обміну інформацією;
- здатністю гнучко мислити з точки зору взаємозв'язків між підрозділами організації;
- здатністю навчатися і застосовувати отримані знання;
- сприйнятливістю до відмінностей в культурі;
- репутацією прямої і чесної людини.

Діяльність транснаціональної компанії будується на основі взаємодії її підрозділів. Принципово важливо, щоб ТНК розширювала практику запрошення потенційних керівників вищої ланки зі своїх дочірніх компаній і не обмежувалася рамками ринку праці країни розміщення головного правління. Керуючий, який впевнено себе почуває в ситуації невизначеності, здатний краще впоратися з неоднозначністю вирішення проблем транснаціонального управління. Він повинен вміти спілкуватися з людьми, слухати співрозмовника і вчитися у інших, вміти приймати рішення за відсутності контролю зверху.

Керівник не повинен бути пов'язаний колективним внутрішньо-груповим або негруповим мисленням, якщо це обмежує його здатність взаємодіяти з іншими філіями на рівноправній основі.

У сучасному світовому господарстві транснаціональні корпорації (ТНК) є одним з провідних суб'єктів виробничих, торгових, валютно-фінансових, науково-технічних процесів, впливають на економіки приймаючих країн через переміщення капіталу у формі прямих іноземних інвестицій (ПІІ), експорту товарів і послуг, а також відіграють важливу роль у передачі ноу-хау, технологій та інновацій. За даними Конференції ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), в 2015р на транснаціональні корпорації припадало близько 2/3 світового залучення прямих іноземних інвестицій і більш 1/2 світового експорту товарів і послуг [5].

Зростання значення ТНК в міжнародній економіці наочно показують тенденції останніх десятиліть і статистичні дані. В даний час існує близько 82000 ТНК по всьому світу, які здійснюють свою діяльність через 810000 своїх зарубіжних філій і структур. Для прикладу: експорт зарубіжних структур ТНК склав в 2015 році третину від світового експорту, на них працювало близько 77 млн. чоловік, що вдвічі більше ринку праці Німеччини [8].

Очевидно, що найважливішим і фундаментальним фактором глобалізації і розвитку світової економіки стало випереджаюче зростання ТНК і ПІІ. Масштаби діяльності транснаціональних корпорацій в сучасному глобальному економічному просторі можна порівняти з економічною потужністю окремих держав. Так, згідно Доповіді «Глобальні тенденції 2013», із топ-100 найбільших світових господарюючих суб'єктів, куди входять країни і міжнародні компанії, 40 % є транснаціональними корпораціями. Наприклад, офіційні доходи корпорації Royal Dutch Shell в 2013 р. перевищили значення сукупного ВВП 171 країни, що робить компанію 26-м за величиною економічним суб'єктом у світі, яка, випереджаючи Аргентину і Тайвань, надає робочі місця 90 тисячам чоловік [11].

Ключовими для розвитку ТНК є:

- становлення Міжнародної валютної системи і перехід до незабезпеченим валютам;
- глобалізація фінансового ринку і сек'юритизація активів;
- розвиток комунікацій та Інтернет;

- гармонізація законодавства і лібералізація ринків;
- розвиток національних та наднаціональних інститутів.

Саме ці процеси забезпечили бурхливий розвиток по всьому світу ТНК і прямого інвестування, дали плідний ґрунт для наростання в світовій економіці закордонних господарських одиниць фірм. Розвиток світової грошової системи забезпечив настільки бурхливе збільшення ТНК за допомогою наступних перетворень:

1. Становлення міжнародних розрахункових валют.
2. Поява можливостей розширення міжнародних банківських операцій.
3. Поява міжнародних фінансових ринків.
4. Створення умов і можливостей для прямого інвестування, усвідомлених ТНК.
5. Розвиток технологій і Інтернету.
6. Лібералізація законодавства.

Ці факти визначили бурхливий розвиток потоку прямих інвестицій (ПІІ), вони стали важливими інструментами і середовищем або інфраструктурою функціонування транснаціональних корпорацій. Економічна література розрізняє чотири головних чинника, що спонукають до прямих іноземних інвестицій:

- придбання природних ресурсів, ціна яких нижча або якість вище, ніж в країні базування;
- обслуговування перспективних іноземних ринків, особливо ринків країн, в яких робляться інвестиції;
- диверсифікація і реструктурування існуючих міжнародних виробничих операцій з метою поліпшення загальної ефективності та зміни номенклатури виробленої продукції;
- придбання активів, які могли б доповнювати існуючі активи, або конкуруючі з ними, щоб знизити ризик, підвищити економію від масштабу або взагалі посилити конкурентоспроможність фірми на національних і світових ринках.

Становлення світової грошової системи вплинуло на транснаціоналізацію не тільки компаній розвинених країн. Темпи зростання кількісних і якісних характеристик діяльності ТНК помітно різняться по окремих країнах, як за обсягом, так і за часом включення в процес інтернаціоналізації. Наприклад, в

70-і роки минулого століття значними рухами двостороннього потоку прямих інвестицій характеризувалися такі країни як США, Австралія, Канада, Німеччина, Італія, Франція, Нова Зеландія, Бразилія. У 80-і роки зросла роль Туреччини, Мексики, Китаю (Гонконг, Макао, Тайвань), Сінгапуру, Саудівської Аравії, Нідерландів, Португалії, Малайзії, Люксембургу, Ірландії, Індонезії, Аргентини, Японії, інших розвинених країн Західної Європи.

У наступне десятиліття до цих країн приєдналися Венесуела, В'єтнам, Таїланд, Південна Африка, Філіппіни, Росія і країни Південно-Східної Європи [13]. Разом з тим, співвідношення експорту та імпорту капіталу в різних країнах різне, вектор напрямку ПІІ говорить про якість і особливості включення в процеси транснаціоналізації окремих держав.

Діяльність і інвестиції ТНК характеризуються більшою віддачею і ефективністю капіталу, ніж традиційні капіталовкладення, великим відсотком досягнення успіху, високою організацією ведення проєктів і бізнесу, інноваційною складовою (що виражається або в продукті чи послугі, або у маркетингу, збутовій політиці, бізнесі ідеї і т. д.), конкурентними перевагами, які отримують або дозволяють інвестувати. Розглядаючи детально конкурентні переваги, напрошується головне спостереження – саме вони можуть дозволити компанії прагнути розширювати географію економічного впливу, збуту своєї продукції або послуг, при цьому йдучи на ризик, що стосується отримання прибутку, адже різним країнам відповідають різна норма і якість прибутку, ризики отримання доходу і т. д.

Спираючись на вищесказане, очевидно, що будь-яка спроба дослідити ТНК, ПІІ та діяльність ТНК, їх мотивація зарубіжного інвестування залежить від наступних питань [14]. Головні з них:

- чому фірми організують іноземне виробництво;
- чому фірми розміщують деякі ланки свого виробництва в одній країні, а не в іншій;
- чому діяльність іноземних фірм щодо місцевих фірм відрізняється між країнами і галузями;
- які мотиви рухають фірмами у фінансуванні їх зарубіжної активності прямими іноземними інвестиціями в валюті країни свого базування, а не іншій валюті.

Поетапний аналіз розвитку ТНК дозволяє виявити такі тенденції транснаціоналізації світової економіки:

- бурхливий розвиток надвеликих корпорацій, які стають основними гравцями у світовій економіці (в тому числі за рахунок зростання філіальної мережі ТНК);
- зниження ступеня "прив'язки" ТНК і їхньої продукції до материнських країн за рахунок розвитку світового фондового ринку і використання механізму стратегічного альянсу;
- концентрація капіталу, тому що в умовах ринкової економіки це є фактором виживання в конкурентній боротьбі, забезпечуючи зниження витрат виробництва, можливість найкращого здійснення НДДКР, ефективну рекламу, мінімізацію накладних та інших витрат;
- освіту і зростання ТНК як результат інтернаціоналізації економіки і розвитку світового ринку;
- транснаціоналізація капіталу стає характерною рисою інституційного розвитку всієї сучасної економіки.

Глобалізація – це посилення взаємозалежності національних економік, переплетення соціально-економічних процесів, що відбуваються у різних регіонах світу і спонукають фірми до пошуку кращих умов діяльності.

В цілому, можна стверджувати, що глобалізація охопила всі регіони і сектори світового господарства, принципово змінює співвідношення між зовнішніми і внутрішніми факторами розвитку національних господарств на користь перших. Жодна держава не в змозі раціонально формувати і реалізовувати економічну стратегію розвитку, не враховуючи процеси, що відбуваються в світовому господарстві.

В сучасних умовах особливо актуальним стає проведення адекватної соціальної політики, здійснення фінансового контролю і регулювання з боку держави, а також поліпшення міжнародної координації економічної політики з метою пом'якшення негативних наслідків глобалізації та використання тих можливостей, які вона представляє для прискорення економічного розвитку. Знання глобалізаційних процесів є необхідною передумовою для цього.

Глобалізація стає найважливішою характеристикою сучасної світової системи, однією з найбільш впливових сил, що визначають хід транснаціонального розвитку планети. Відповідно до переважної точки зору на

процес глобалізації, жодна дія, жоден процес у суспільстві – будь то економічний, політичний, юридичний, соціальний або який-небудь інший – не можна розглядати обмежено.

Глобалізація міжнародних відносин – це зусилля взаємозалежності й взаємовпливів різних сфер громадського життя і діяльності в області міжнародних відносин. Вона зачіпає практично всі сфери громадського життя, включаючи економіку, політику, ідеологію, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку, спосіб життя, а також самі умови існування людства. Транснаціональна компанія в широкому сенсі розуміється як компанія, яка веде операції в глобальному масштабі через свої філії і дочірні підприємства.

У сучасному світовому господарстві транснаціональні корпорації (ТНК) є одним з провідних суб'єктів виробничих, торгових, валютно-фінансових, науково-технічних процесів, впливають на економіки приймаючих країн через переміщення капіталу у формі прямих іноземних інвестицій (ПІІ), експорту товарів і послуг, а також відіграють важливу роль у передачі ноу-хау, технологій та інновацій.

Проведене автором дослідження має такі наукові результати:

1. Було проведено аналіз розвитку процесу глобалізації в історичному аспекті, надано та систематизовано основні ознаки міжнародної економічної інтеграції у світовій економіці.
2. Удосконалено поняття глобалізації та виділено основні компоненти процесу глобалізації світової економіки.
3. Доведено важливість геоекономічних центрів в умовах глобалізації світової економіки.
4. Уточнено та удосконалено поняття транснаціональних корпорацій та їх значення для розвитку міжнародних відносин в умовах глобалізації.
5. Виявлено позитивні сторони ТНК та систематизовано основні фактори розвитку ТНК.
6. Проведено поетапний аналіз розвитку та виявлено тенденції транснаціоналізації світової економіки.
7. Доведено значення глобалізації та ТНК для розвитку світового господарства у світі.

На закінчення слід зазначити, що ТНК являють собою досить складне явище в системі світогосподарських зв'язків, яке постійно розвивається та

вимагає особливої уваги з боку держави та міжнародного контролю, особливо в умовах світової фінансової кризи та глобалізації.

Список літератури:

1. Білорус О. Г. Глобальна інтеграція і тенденції кризової еволюції світу / О. Г. Білорус // Економічний часопис – ХХІ. – 2010. – № 7/8. – С. 3 – 9.
2. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию / Пер. с нем. А. Григорьева, В. Седельника; Общ. ред. и послесл. А. Филиппова – М., 2001. – 304 с.
3. Бурлачков В. К. Реформа мировой валютной системы и применение экономического инварианта // Вопросы экономики. – 2012. – № 12.
4. Гайдуцький І. Характеристика глобальної діяльності ТНК / І. Гайдуцький // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 9. – С. 29-32.
5. Головня О. М. Вплив глобалізаційних процесів на соціально-економічне зростання України: оцінка загроз і можливостей / О. М. Головня // Економіка і держава. – 2010. – № 6. – С. 6-9.
6. Гордеев В. В. Мировая экономика и проблемы глобализации. – М.: Высшая школа, 2008.
7. Елецкий А. Н. Многоаспектность геоэкономической многополярности в условиях глобализации Экономика и предпринимательство. – 2015. – Том. 9. – № 4 – С. 15.
8. Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: Монографія / Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 248 с.
9. Корж М. В. Особливості і проблеми розвитку національної економіки в умовах глобалізації/ М. В. Корж // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 2. – С. 70-75.
10. Кричевська Т. О. Глобалізація й еволюція макроекономічної складової довіри державі / Т. О. Кричевська // Економічна теорія. – 2010. – № 3. – С. 80-88.
11. Мунтіян В. І. Економічна безпека України / В. І. Мунтіян. – К. : КИИЦ, 1999. – 463 с.
12. Паньков В. С. Глобализация экономики: сущность, реалии, виды на будущее/ В. С. Паньков // Международная экономика. – 2009. - № 6. – С. 4-23.

13. Руденко-Сударєва Л. Процеси глобалізації та транснаціоналізації: теоретико-методологічний підхід до комплексної оцінки / Л. Руденко-Сударєва, О. Мозговий, Д. Гуртов // Журнал європейської економіки. – 2010. – Т. 9. – № 3. – С. 279 – 306.
14. Чечель О. М. Економічна безпека у контексті державної економічної політики України / О. М. Чечель // Научный вестник ДГМА. – 2009. – № 1. – С.301-308
15. Чорнодід І. С. Економічна безпека як категорія економічної теорії / І. С. Чорнодід // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 11. – С. 13-20.
16. Шишков Ю. Государство в эпоху глобализации/ Ю. Шишков // Международная экономика и международные отношения. – 2010. – № 1. – С. 3 – 13.
17. Шумилов М. М. Глобализация: политическое измерение / М. М. Шумилов // Credo New: теоретический журнал. 2005. – №3. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.orenburg.ru/culture/credo/032005>

к.е.н., доц. Чмельова О. С.
*кандидат економічних наук, доцент кафедри
організації виробництва та
управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

1.2 СУЧАСНА ДИПЛОМАТИЧНА СЛУЖБА УКРАЇНИ ЯК ГАРАНТ ЕФЕКТИВНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Статус державної незалежності поклав для України з одного боку, потенціал розвитку країни, з іншого, - цілу низку складних завдань і проблем у сфері міжнародних відносин. Це і визначення своєї власної позиції, стилю та навичок взаємин у відносинах із державами, це включення України в інтеграційні та глобалізаційні процеси серед розвинутих країн Європи, це самостійність та ефективність зовнішньої політики. За таких умов, встала потреба України в своєму власному відомстві, яке повинно було б здійснювати зовнішньополітичну діяльність від імені держави.

Історія створення і становлення Міністерства закордонних справ України як повноцінної державної структури пов'язане з проголошенням 10 червня 1917 року I Універсалу Української Центральної Ради і створенням Української Народної Республіки. Процес формування органів законодавчої і виконавчої гілок влади знайшов своє оформлення в проголошеному Центральною Радою 16 липня 1917 року Другому універсалі, в якому йшлося про утворення Генерального Секретаріату - виконавчого органу влади. З першого дня існування Генерального секретаріату в його складі розпочало діяльність Генеральне секретарство з національних справ, що стало прообразом першого зовнішньополітичного відомства України у XX столітті. Було визначено три основні напрями зовнішньої політики Української Держави: встановлення дружніх відносин з країнами Четверного Союзу, вирішення спірних територіальних проблем з сусідніми державами, встановлення дипломатичних відносин з нейтральними державами. З тих часів досягнуто важливі дипломатичні результати, створено ефективну структуру українського МЗС, розпочато діяльність перших вітчизняних Консульських курсів, розвинуто законодавчу базу зовнішньополітичної діяльності, - було прийнято «Закон про посольства і місії Української Держави», «Закон про українську консульську службу», тощо.

Історію подальшого становлення та професійної діяльності Міністерства закордонних справ як повноцінної державної структури, найактуальніші проблеми, сутність та еволюцію розвитку міжнародних зв'язків України висвітлено І. Франко, М. Драгомановим, І. Лисяк-Рудницьким, В. Антоновичем, М. Грушевським, І. Дзюбою, М. Бессоновою, О. Бірюковим, А. Колодієм, Т. Андрусяком, А. Слюсаренко, П. Рабіновичем та ін. [5, 6].

Всі ці досягнення еволюції становлення та професійної діяльності першого Міністерства закордонних справ внесли вагомий вклад в формування сучасної дипломатичної служби України.

Сьогодні Україна на новому етапі зовнішньої політики та міжнародних відносин – це європейська інтеграція та участь у міжнародних організаціях за напрямами співробітництва з ЄС у сфері юстиції, свободи та безпеки, безвізового діалогу з ЄС, регіонального співробітництва з ЄС, допомоги ЄС у сфері інституційної розбудови, взаємодії з ЄС по лінії СПБО (консультативна місія ЄС з реформування сектору цивільної безпеки України), торговельно-

економічного співробітництва, співробітництва в енергетичній сфері та інвестиційного співробітництва, особливого партнерства з НАТО.

Менеджмент цих відносин України з ЄС, а також з іншими державами та міжнародними організаціями забезпечує сучасна дипломатична служба України.

Відносини, що виникають у зв'язку з проходженням дипломатичної служби, регулюються Конституцією України, Законом України «Про дипломатичну службу», Законом України «Про державну службу», Кодексом законів про працю України, Консульським статутом України, іншими нормативно-правовими актами, прийнятими відповідно до них, а також чинними міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України [2, ст. 2].

З метою розкриття сутності сучасної дипломатичної служби проведемо дослідження основних тематичних законів України.

Відповідно до Закону України «Про дипломатичну службу», *дипломатична служба України* (далі – дипломатична служба) – це професійна діяльність громадян України, спрямована на практичну реалізацію зовнішньої політики України, захист національних інтересів України у сфері міжнародних відносин, а також прав та інтересів громадян і юридичних осіб України за кордоном [2, ст. 1].

Основними принципами дипломатичної служби є:

- служіння Українському народові;
- відстоювання національних інтересів України;
- пріоритет прав і свобод людини та громадянина;
- демократизм і законність;
- гуманізм і соціальна справедливість;
- професіоналізм, компетентність, ініціативність, об'єктивність, чесність, відданість справі;
- персональна відповідальність за виконання службових обов'язків і додержання дисципліни.

Основними завданнями дипломатичної служби є:

- забезпечення національних інтересів і безпеки України шляхом підтримання мирного і взаємовигідного співробітництва з членами

міжнародного співтовариства за загальновизнаними принципами і нормами міжнародного права;

- проведення зовнішньополітичного курсу України, спрямованого на розвиток політичних, економічних, гуманітарних, наукових, інших зв'язків з іншими державами, міжнародними організаціями;

- захист прав та інтересів громадян і юридичних осіб України за кордоном;

- сприяння забезпеченню стабільності міжнародного становища України, піднесенню її міжнародного авторитету, поширенню у світі образу України як надійного і передбачуваного партнера;

- забезпечення дипломатичними засобами та методами захисту суверенітету, безпеки, територіальної цілісності та непорушності кордонів України, її політичних, торгово-економічних та інших інтересів;

- координація діяльності інших органів виконавчої влади щодо забезпечення проведення єдиного зовнішньополітичного курсу України;

- вивчення політичного та економічного становища у світі, зовнішньої та внутрішньої політики іноземних держав, діяльності міжнародних організацій;

- забезпечення органів державної влади України інформацією, необхідною для здійснення ефективної зовнішньої та внутрішньої політики;

- здійснення інших завдань відповідно до законодавства України.

Основними функціями дипломатичної служби є:

- забезпечення підтримання дипломатичних відносин з іншими державами, представництво України у міжнародних організаціях та спеціальних місіях;

- захист національних інтересів України, її громадян та юридичних осіб у сфері міжнародних відносин;

- забезпечення єдності зовнішньополітичного курсу держави;

- використання переваг міжнародного спілкування для сприяння внутрішньому розвитку України, зміцненню її національної безпеки та позицій у світі;

- здійснення зовнішньополітичної діяльності держави;

- організація проведення переговорів і підготовка укладення міжнародних договорів України;

- підготовка разом з іншими центральними органами виконавчої влади пропозицій щодо укладення, виконання, припинення дії міжнародних договорів та внесення їх у встановленому порядку на розгляд Президенту України та Кабінету Міністрів України;
- внесення в установленому порядку на розгляд Президенту України, Верховній Раді України та Кабінету Міністрів України пропозицій та рекомендацій з питань відносин України з іншими державами та міжнародними організаціями;
- підготовка пропозицій щодо удосконалення законодавства України у галузі міжнародних відносин;
- здійснення функцій дипломатичного протоколу у сфері забезпечення зовнішніх зносин з іншими державами, міжнародними організаціями;
- забезпечення функціонування єдиної державної системи реєстрації, обліку та зберігання міжнародних договорів України;
- здійснення функцій депозитарію міжнародних договорів, укладених Україною;
- сприяння діяльності іноземних дипломатичних представництв та консульських установ, представництв міжнародних організацій в Україні, а також здійснення контролю за додержанням дипломатичних і консульських привілеїв та імунітетів;
- сприяння взаємодії органів законодавчої, виконавчої і судової влади в частині здійснення ними зовнішніх зносин та дотримання міжнародних зобов'язань України;
- здійснення інформаційного забезпечення Президента України, Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України з питань зовнішньополітичної діяльності;
- розповсюдження інформації про Україну за кордоном;
- забезпечення розвитку зв'язків із закордонними українцями та їх громадськими організаціями, координація заходів, здійснюваних органами виконавчої влади у цій сфері;
- організація на території України та за кордоном консульської роботи, забезпечення візової політики України, здійснення в межах своїх повноважень паспортного забезпечення;

➤ сприяння органам законодавчої, виконавчої та судової влади у здійсненні ними міжнародних зв'язків, надання їм відповідної методичної, консультаційної та інформаційної допомоги;

➤ здійснення інших функцій відповідно до чинного законодавства України [2].

Працівники дипломатичної служби – дипломатичні працівники та адміністративно-технічні працівники системи органів дипломатичної служби [2], [4].

Дипломатичний працівник – державний службовець, який виконує дипломатичні або консульські функції в Україні чи за кордоном та має відповідний дипломатичний ранг. Дипломатичними працівниками можуть бути громадяни України, які мають відповідну фахову вищу освіту, необхідні професійні та ділові якості, володіють державною та іноземними мовами і за станом здоров'я можуть бути направлені у довготермінове відрядження [2, ст. 9].

Адміністративно-технічний працівник – державний службовець, який здійснює адміністративно-технічне обслуговування системи органів дипломатичної служби. Адміністративно-технічними працівниками дипломатичної служби можуть бути громадяни України, які мають відповідну фахову освіту, необхідні професійні та ділові якості, володіють державною та, як правило, іноземними мовами і за станом здоров'я можуть бути направлені у довготермінове відрядження [2, ст. 9].

Довготермінове відрядження – перебування працівників дипломатичної служби за принципом ротації в закордонних дипломатичних установах України у строки, передбачені Законом України «Про дипломатичну службу». Працівники дипломатичної служби в період довготермінового відрядження повинні поважати закони, правила і традиції країни перебування, здійснювати покладені на них завдання, гідно представляти Україну.

Державний службовець – це громадянин України, який займає посаду державної служби в органі державної влади, іншому державному органі, його апараті (секретаріаті) (далі – державний орган), одержує заробітну плату за рахунок коштів державного бюджету та здійснює встановлені для цієї посади повноваження, безпосередньо пов'язані з виконанням завдань і функцій такого державного органу, а також дотримується принципів державної служби [3].

Працівники дипломатичної служби виконують *обов'язки*, встановлені для державних службовців у Законі України "Про державну службу", а саме:

- дотримуватися Конституції та законів України, діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України;
- дотримуватися принципів державної служби та правил етичної поведінки;
- поважати гідність людини, не допускати порушення прав і свобод людини та громадянина;
- з повагою ставитися до державних символів України;
- обов'язково використовувати державну мову під час виконання своїх посадових обов'язків, не допускати дискримінацію державної мови і протидіяти можливим спробам її дискримінації;
- забезпечувати в межах наданих повноважень ефективне виконання завдань і функцій державних органів;
- сумлінно і професійно виконувати свої посадові обов'язки;
- виконувати рішення державних органів, накази (розпорядження), доручення керівників, надані на підставі та у межах повноважень, передбачених Конституцією та законами України;
- додержуватися вимог законодавства у сфері запобігання і протидії корупції;
- запобігати виникненню реального, потенційного конфлікту інтересів під час проходження державної служби;
- постійно підвищувати рівень своєї професійної компетентності та удосконалювати організацію службової діяльності;
- зберігати державну таємницю та персональні дані осіб, що стали йому відомі у зв'язку з виконанням посадових обов'язків, а також іншу інформацію, яка відповідно до закону не підлягає розголошенню;
- надавати публічну інформацію в межах, визначених законом [3, ст. 8].

Законом України «Про державну службу» встановлюються такі *категорії посад державної служби*:

1. Категорія "А" (вищий корпус державної служби) – посади:

- Державного секретаря Кабінету Міністрів України та його заступників, державних секретарів міністерств;

- керівників центральних органів виконавчої влади, які не є членами Кабінету Міністрів України, та їх заступників;
- керівників апаратів Конституційного Суду України, Верховного Суду України, вищих спеціалізованих судів та їх заступників;
- голів місцевих державних адміністрацій;
- керівників державної служби в інших державних органах, юрисдикція яких поширюється на всю територію України.

2. Категорія "Б" – посади:

- керівників структурних підрозділів Секретаріату Кабінету Міністрів України та їх заступників;
- керівників структурних підрозділів міністерств, інших центральних органів виконавчої влади та інших державних органів, їх заступників, керівників територіальних органів цих державних органів та їх структурних підрозділів, їх заступників;
- заступників голів місцевих державних адміністрацій;
- керівників апаратів апеляційних та місцевих судів, керівників структурних підрозділів апаратів судів, їх заступників;
- заступників керівників державної служби в інших державних органах, юрисдикція яких поширюється на всю територію України.

3. Категорія "В" – інші посади державної служби, не віднесені до категорій "А" і "Б" (ст.6).

На дипломатичних та адміністративно-технічних працівників поширюються також *вимоги до рівня професійної компетентності*, визначені Законом України "Про державну службу", а саме:

1) для посад категорії "А" – загальний стаж роботи не менше семи років; досвід роботи на посадах державної служби категорій "А" чи "Б" або на посадах не нижче керівників структурних підрозділів в органах місцевого самоврядування, або досвід роботи на керівних посадах у відповідній сфері не менш як три роки; вільне володіння державною мовою, володіння іноземною мовою, яка є однією з офіційних мов Ради Європи;

2) для посад категорії "Б" у державному органі, юрисдикція якого поширюється на всю територію України, та його апараті – досвід роботи на посадах державної служби категорій "Б" чи "В" або досвід служби в органах місцевого самоврядування, або досвід роботи на керівних посадах підприємств,

установ та організацій незалежно від форми власності не менше двох років, вільне володіння державною мовою;

3) для посад категорії "Б" у державному органі, юрисдикція якого поширюється на територію однієї або кількох областей, міста Києва та його апараті – досвід роботи на посадах державної служби категорій "Б" чи "В" або досвід служби в органах місцевого самоврядування, або досвід роботи на керівних посадах підприємств, установ та організацій незалежно від форми власності не менше двох років, вільне володіння державною мовою;

4) для посад категорії "Б" в іншому державному органі, крім тих, що зазначені у пунктах 2 і 3 цієї частини, – досвід роботи на посадах державної служби категорій "Б" чи "В" або досвід служби в органах місцевого самоврядування, або досвід роботи на керівних посадах підприємств, установ та організацій незалежно від форми власності не менше одного року, вільне володіння державною мовою;

5) для посад категорії "В" – наявність вищої освіти ступеня молодшого бакалавра або бакалавра, вільне володіння державною мовою (ст. 20).

Особи, які претендують на зайняття посад у системі органів дипломатичної служби, до призначення на відповідну посаду подають за місцем майбутньої служби декларацію про майно, доходи, витрати і зобов'язання фінансового характеру за формою і в порядку, що встановлені Законом України «Про засади запобігання і протидії корупції», та зобов'язані повідомити керівництву органу чи підрозділу, на посаду в якому вони претендують, про працюючих у цьому органі чи підрозділі близьких їм осіб.

Громадяни, які вперше приймаються на дипломатичну службу і раніше не перебували на державній службі, складають Присягу державних службовців відповідно до Закону України «Про державну службу».

Законом України «Про дипломатичну службу» для дипломатичних працівників, які працюють в закордонних дипломатичних установах України, встановлюються такі *посади*:

1) Надзвичайний і Повноважний Посол України, Постійний представник України при міжнародній організації, Представник України при міжнародній організації;

2) Генеральний консул України, Радник-посланник;

3) заступник Постійного представника України при міжнародній організації, заступник Представника України при міжнародній організації, Генеральний консул України - завідувач консульського відділу;

- 4) радник;
- 5) консул;
- 6) перший секретар;
- 7) віце-консул;
- 8) другий секретар;
- 9) третій секретар;
- 10) аташе.

Стаття 16 закону України «Про дипломатичну службу» визначає перелік дипломатичних рангів. *Дипломатичний ранг* - спеціальне звання, яке відповідно до цього Закону присвоюється дипломатичним працівникам довічно. В Україні встановлюються такі дипломатичні ранги:

- Надзвичайний і Повноважний Посол;
- Надзвичайний і Повноважний Посланник першого класу;
- Надзвичайний і Повноважний Посланник другого класу;
- радник першого класу;
- радник другого класу;
- перший секретар першого класу;
- перший секретар другого класу;
- другий секретар першого класу;
- другий секретар другого класу;
- третій секретар;
- аташе.

Дипломатичні ранги від Надзвичайного і Повноважного Посла до аташе прирівнюються до рангів державних службовців відповідно з першого до одинадцятого рангу:

- Надзвичайний і Повноважний Посол – 1 ранг державного службовця;
- Надзвичайний і Повноважний Посланник першого класу – 2 ранг державного службовця;
- Надзвичайний і Повноважний Посланник другого класу – 3 ранг державного службовця;
- радник першого класу – 4 ранг державного службовця;

- радник другого класу – 5 ранг державного службовця;
- перший секретар першого класу – 6 ранг державного службовця;
- перший секретар другого класу – 7 ранг державного службовця;
- другий секретар першого класу – 8 ранг державного службовця;
- другий секретар другого класу – 9 ранг державного службовця;
- третій секретар – 10 ранг державного службовця;
- аташе – 11 ранг державного службовця.

Адміністративно-технічним працівникам дипломатичні ранги не присвоюються. Їм присвоюються ранги державних службовців у порядку, встановленому Законом України "Про державну службу".

За особами, яким присвоєно дипломатичний ранг Надзвичайного і Повноважного Посла, а також за їхніми дружинами (чоловіками) зберігається право на користування дипломатичним паспортом довічно. Строки перебування дипломатичних працівників у дипломатичних рангах:

1) аташе, третього секретаря, другого секретаря другого класу, другого секретаря першого класу, першого секретаря другого класу – два роки;

2) першого секретаря першого класу, радника другого класу – три роки.

Строки перебування в дипломатичних рангах радника першого класу, Надзвичайного і Повноважного Посланника другого класу, Надзвичайного і Повноважного Посланника першого класу не встановлюються.

Органи дипломатичної служби мають *обслуговуючий персонал*, який формується на контрактній основі з громадян України, а в разі необхідності – з іноземців. Положення Про обслуговуючий персонал системи органів дипломатичної служби України визначає цю категорію, як працівники, на яких покладено функції з обслуговування системи органів дипломатичної служби України. На обслуговуючий персонал покладаються такі функції:

- виконання робіт із матеріально-технічного та господарського обслуговування;
- виконання обов'язків секретаря і стенографіста, комп'ютерний набір тексту, робота з копіювальною та розмножувальною технікою, із записами та опрацюванням цифрових даних;
- виконання технічних обов'язків з ведення архіву та бібліотеки, обліку і доставки документів та/або кореспонденції;

- обслуговування, експлуатація та керування транспортними засобами, технологічним устаткуванням;
- обслуговування комп'ютерної техніки;
- комплексне обслуговування і ремонт будинків, реставраційні та будівельно-монтажні роботи;
- збереження та охорона майна;
- прибирання та утримання будинків та прилеглих до них територій, прибирання службових приміщень, виконання низько-кваліфікованих робіт тощо.

У системі органів дипломатичної служби України встановлюються такі посади працівників обслуговуючого персоналу:

- завідуючий господарством;
- референт;
- стенографістка;
- механік;
- водій;
- кухар;
- робітник з обслуговування будівель та споруд;
- двірник;
- прибиральниця.

Граничний вік перебування на дипломатичній службі становить 65 років. Після досягнення граничного віку перебування на дипломатичній службі працівник дипломатичної служби може бути залишений на дипломатичній службі лише на посаді радника або консультанта за рішенням Міністра закордонних справ України.

Стаття 6 Закону України «Про дипломатичну службу» визначає систему органів дипломатичної служби.

Систему органів дипломатичної служби складають: Міністерство закордонних справ України, представництва Міністерства закордонних справ України на території України, закордонні дипломатичні установи України.

Міністерство закордонних справ України є центральним органом виконавчої влади, що забезпечує здійснення зовнішньої політики держави і координацію діяльності органів державної влади у сфері зовнішніх зносин.

Статус, завдання та функції Міністерства закордонних справ України визначаються цим Законом, іншими законами України, а також Положенням про Міністерство закордонних справ України, яке затверджується Президентом України. При Міністерстві закордонних справ України діє Дипломатична академія України.

Міністерство закордонних справ України здійснює свої повноваження безпосередньо та через інші органи дипломатичної служби. *Представництва Міністерства закордонних справ України* на території України утворюються в регіонах, де є іноземні консульські установи чи представництва міжнародних організацій.

Статус, завдання та функції представництва Міністерства закордонних справ України на території України визначаються цим Законом та Положенням про представництво Міністерства закордонних справ України на території України, яке затверджується Кабінетом Міністрів України. Міністерство закордонних справ України здійснює керівництво системою органів дипломатичної служби України.

Закордонні дипломатичні установи України – дипломатичні представництва та консульські установи України в інших державах, представництва при міжнародних організаціях.

Дипломатичні представництва та консульські установи України за кордоном є постійно діючими установами України, основним завданням яких є представництво України в державі перебування та підтримання офіційних міждержавних відносин, захист інтересів України, прав та інтересів її громадян і юридичних осіб за кордоном.

Постійні представництва України при міжнародних організаціях є постійно діючими установами України за кордоном, основним завданням яких є представництво України при міжнародних організаціях, підтримання з такими міжнародними організаціями офіційних відносин та захист інтересів України за кордоном.

Статус, завдання та функції дипломатичного представництва України за кордоном, постійного представництва України при міжнародній організації визначаються цим Законом, Положенням про дипломатичне представництво України в іншій державі та Положенням про постійне представництво України при міжнародній організації, які затверджуються Президентом України. Статус,

завдання та функції консульської установи України за кордоном визначаються цим Законом та Консульським статутом, який затверджується Президентом України.

У системі органів дипломатичної служби України можуть утворюватися спеціальні місії, а також делегації на сесії міжнародних організацій, статус, завдання та функції яких залежно від рівня місії визначаються Президентом України або Міністром закордонних справ України.

Спеціальні місії є тимчасовими місіями, що за своїм характером представляють Україну і направляються Україною до іншої держави за її згодою для розгляду з цією державою певних питань або для виконання щодо неї певного завдання.

Безпосереднє керівництво органами дипломатичної служби здійснює Міністр закордонних справ України. Міністр закордонних справ України призначається на посаду Президентом України за поданням Прем'єр-міністра України та звільняється Президентом України. Надзвичайний і Повноважний Посол України, Постійний представник України при міжнародній організації, Представник України при міжнародній організації призначаються на посади та звільняються з посад Президентом України за поданням Міністра закордонних справ України. Укази Президента України з цих питань скріплюються підписами Прем'єр-міністра України та Міністра закордонних справ України. Призначення на інші дипломатичні посади та звільнення з цих посад здійснюються відповідно до законодавства [2, ст. 13].

Фінансове та матеріально-технічне забезпечення дипломатичної служби здійснюються за рахунок коштів Державного бюджету України.

Таким чином, законодавство України закріплює загальні принципи роботи, функції та завдання сучасної дипломатичної служби, професійна та компетентна реалізація яких державними службовцями є гарантом ефективних міжнародних відносин.

Досліджуючи сьогоденну роботу та основні законодавчі акти Міністерства закордонних справ України, вбачається, що сьогодні пріоритетами дипломатичної служби є взаємодія з ЄС з реформування сектору цивільної безпеки України та особливе партнерство з НАТО.

Так, наприклад, від НАТО та її держав-членів продовжує надходити матеріально-технічна, дорадча, тренувальна допомога українському сектору

безпеки і оборони. Для розвитку практичного співробітництва під егідою КУН створено п'ять спільних робочих груп Україна-НАТО (СРГ): з питань воєнної реформи (СРГ ВР), оборонно-технічного співробітництва (СРГО), економічної безпеки, планування на випадок надзвичайних ситуацій цивільного характеру (СРГ ПНС), зі співробітництва з питань науки і довкілля (СРГ НОД). У 2014-2015 рр. в Україну було направлено 9 радників в оборонній сфері до Офісу зв'язку НАТО в Україні в цілях дорадчої допомоги у підготовці нової Стратегії національної безпеки України, проведення комплексного огляду сектору безпеки і оборони України, досягнення Україною максимального рівня взаємосумісності та спільних спроможностей з НАТО, впровадження стандартів НАТО у військовій сфері (згідно з Коаліційною угодою в рамках реформи ЗСУ передбачається поступовий перехід (до 2019 р.) на стандарти НАТО (STANAG)).

Що стосується Консультативної місії Європейського Союзу з реформування сектору цивільної безпеки України, з огляду на військову агресію Росії щодо України, яка призвела до незаконної анексії території Автономної Республіки Крим у березні 2014 року, Україна внесла на розгляд європейської сторони пропозицію щодо започаткування в Україні моніторингової (спостережної) місії ЄС у рамках Спільної політики безпеки та оборони (СПБО). На цей запит 22 липня 2014 р. Радою ЄС із закордонних справ було прийнято рішення щодо розгортання Консультативної місії Європейського Союзу з реформування сектору цивільної безпеки України (EU Advisory Mission for Civilian Security Sector Reform Ukraine (EUAM Ukraine)). Перебування та функціонування Місії ЄС в Україні регулюється Угодою між Україною та Європейським Союзом щодо статусу Консультативної місії Європейського Союзу з реформування сектору цивільної безпеки України (КМЄС в Україні), яку підписано Міністром закордонних справ України П.А. Клімкіним та Високим Представником ЄС із закордонних справ та безпекової політики Ф. Могеріні 17 листопада 2014 р. у м. Брюсселі. Мандат Місії – 2 роки.

Для України стратегічне партнерство за цими напрямками безперечно важливе, але, враховуючи основну з функцій дипломатичної служби, – захист прав, свобод та інтересів громадян, з метою забезпечення ефективності міжнародних відносин, комплексності процесу інтеграції України в

європейську та євроатлантичну спільноту, дипломатична служба повинна посилити розвиток міжнародних відносин і за напрямками екологічної безпеки, освіти, науки, охорони здоров'я, ЖКГ та розбудови міст, особливо на місцевому рівні.

Це потребує перегляду низки законів та підзаконних актів, які регулюють державну службу в цілому та дипломатичну службу зокрема, і має стати пріоритетним завданням зовнішньої політики України.

Список літератури:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>
2. Закон України «Про дипломатичну службу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>
3. Закон України «Про державну службу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zib.com.ua/ua>
4. Консульський статут України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>
5. Лисяк-Рудницький І. Історичні есе: У 2 т. – Київ, 1994.
6. Основи демократії: Навч. посібник для студентів вищ.навч.закладів / М.Бессонова та ін. – К. : вид-во «Ай Бі», 2002. – 684 с.

к.е.н. Вдовиченко Л. Ю.
*кандидат економічних наук., ст. викладач
кафедри економічної теорії
Національного університету кораблебудування
ім. адм. Макарова,
м. Миколаїв, Україна*

1.3 ЕЛЕКТРОННА ІНФОРМАЦІЙНА ВЗАЄМОДІЯ СУБ'ЄКТІВ РЕГУЛЯТОРНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Розвиток електронного урядування у сфері регуляторної діяльності (діяльності, спрямованої на підготовку, прийняття, відстеження результативності та перегляд органами публічного управління нормативно-правових актів у сфері підприємництва – регуляторних актів) [1], обумовлений, в першу чергу, масштабним розвитком інформаційно-комунікаційних

технологій (ІКТ). Складність формування такої концепції визначається не повною готовністю громадян і сфери бізнесу до рівноправного діалогу з державними структурами, існуючими формами і традиційними методами публічного управління, взаємодією різних структур з метою вирішення спільних проблем.

Сучасні концепції публічного управління, які повністю або частково реалізуються в деяких країнах світу, ґрунтуються на трьох основних підходах, покладених в основу адміністративних реформ: концепція нового публічного управління, концепція управління і концепція мереж, для яких характерно зміщення балансу між урядом і суспільством у сферу суспільних завдань і відповідальності, акцент на важливості спільної діяльності, а не на вирішенні проблем самостійно ринком або державою [2].

Формування в умовах запровадження електронного урядування комплексного механізму інформаційних відносин у сфері регуляторної діяльності сприятиме зменшенню впливу адміністративних чинників та важелів державного регулювання економічних процесів, підвищить результативність і якість регуляторної діяльності в тій частині, яка стосується підготовки, прийняття та реалізації регуляторних актів (РА).

Пошуку шляхів налагодження інформаційної взаємодії органів публічного управління в контексті розвитку інформаційного суспільства та електронного урядування присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних фахівців: І. Арістової, А. Бондаренка, Д. Дубова, Дж. Гелбрайта, О. Голобуцького, А. Дракера, І. Жиляєва, П. Клімушіна, Р. Коена, І. Колодюка, О. Кохановської, С. Кулицького, В. Логвінова, М. Макарової, Л. Стрій, А. Тоффлера, Л. Туроу, Ф. Уебстера, Ч. Хенді, О. Шевчука, С.Філіппової.

Не зважаючи на те, що ці дослідження охоплюють коло чинників, що впливають на забезпечення ефективності здійснення регуляторної діяльності, поза увагою науковців залишається проблема формування в Україні комплексного механізму, який би врахував економіко-управлінські аспекти інформаційної взаємодії всіх суб'єктів регуляторної діяльності.

Тому перед автором стоять завдання щодо:

- побудови в Україні електронної інформаційної взаємодії суб'єктів регуляторної діяльності (ЕІВ СРД);

➤ формування на підставі дослідження досвіду інших країн світу вітчизняного механізму інформаційних відносин у сфері регуляторної діяльності (МІВСРД).

Для вирішення поставленої проблеми та завдань доречним є дослідження міжнародного досвіду з питань участі громадян у суспільному житті через Інтернет. Практика країн світу щодо участі громадськості у суспільному житті через Інтернет привела до виникнення кількох понять, таких як «цифрова демократія», «електронна демократія», «віртуальна демократія», «теледемократія», «кібер-демократія», які, на думку науковців [3; 4], є тотожними.

На сьогодні у сфері регуляторної діяльності ця ЕІВ між СРД спирається на розуміння процесу управління як комунікації, вектори якої спрямовані не лише на регуляторний вплив держави на діяльність таких суб'єктів (прямий зв'язок), але й на горизонтальне поширення інформації до всіх інших задіяних у цей процес СРД, що спонукає до існування зворотного зв'язку. У такому разі у сфері регуляторної діяльності держава має поєднувати функцію «публічного керівника» з функцією однієї із сторін соціального контракту на засадах партнерського рівноправ'я з іншими СРД і особливо з такими як бізнес та громадяни.

Методи та форми такої ЕІВ у сфері регуляторної діяльності різняться від країни до країни, що пов'язано з національними традиціями інформаційної та учасницької відкритості і доступності органів публічного управління, наявними технічними можливостями та багатьма іншими суб'єктивними та об'єктивними чинниками.

Розвиток електронної демократії забезпечується впровадженням механізмів: інформаційних, консультаційних та прийняття рішень. Інформаційні механізми забезпечують відображення інформації на національних порталах та веб-вузлах, що служать фондом для участі громадськості. Консультаційні механізми забезпечують діалогові методи для формування цивільної думки через організацію зворотного зв'язку з оперативними каналами, форумами, онлайн-конференціями. Механізми прийняття рішень забезпечують облік та використання пропозицій суб'єктів регулювання у державному управлінні сфер господарської діяльності національного господарства.

В Україні реалізація електронної демократії, за оцінками фахівців ООН, іде в напрямку інформування громадськості про результати діяльності органів публічного управління, а питання ефективного залучення громадян у процес прийняття державою рішень у сферах господарської діяльності національної економіки залишаються відкритими [5].

На даний час на Єдиному веб-порталі Кабінету Міністрів України представлено сімдесят три веб-сайти центральних органів виконавчої влади (ЦОВВ) та двадцять сім веб-сайтів місцевих органів виконавчої влади (МОВВ) [6]. У рубриці «Консультації з громадськістю» запроваджено електронну форму консультацій, де кожен має можливість взяти участь в обговоренні урядових проектів РА. Але необхідно подальше вдосконалення веб-сайтів цих органів публічного управління, забезпечення інтеграції електронних інформаційних ресурсів цих органів до єдиної системи електронних інформаційних ресурсів для встановлення інформаційної взаємовідносин та взаємодії СРД.

Інфраструктура розкриття інформації у сфері регуляторної діяльності єдиним образом впроваджується для організації зовнішнього контролю та оцінки ризиків управління регуляторними органами відповідної згідно прийнятих рішень сфери господарювання з боку інших СРД. Єдність такої інфраструктури забезпечується стандартизацією, а не адміністративними засобами. Первісною середою інфраструктури виступають системи безпаперового документообігу, що спирається на існуючу технологічну інфраструктуру (мережу Інтернет). Система інфраструктури у відношенні до органів публічного управління являє собою електронне урядування, тобто систему ЕІВ економічних агентів (держави, бізнесу та громадян) з високою ефективністю за рахунок застосування сучасних ІКТ.

Узгоджене виконання основних операцій системи інфраструктури розкриття інформації у сфері регуляторної діяльності передбачається через:

- декларування (оформлення в електронному виді та надання інформації до уповноважених депозитаріїв);
- використання декларованої інформації з метою як відомчого нагляду та контролю за процесом здійснення регуляторної діяльності, так і розкриття інформації для забезпечення доступу до неї зацікавлених СРД [7].

Затрати на забезпечення функціонування такої інфраструктури покладаються на споживачів інформації (у тому числі споживачів органів

публічного управління) – в частині зберігання інформації, виготовлення та передачі екземплярів результатів їх пошукових запитів та джерел інформації (як приватних, так і державних) – в частині оформлення та декларування.

Впровадження цієї концепції – концепції регулювання державою інформаційних відносин у сфері регуляторної діяльності повинно здійснюватися в рамках адміністративної реформи та реформи інформаційно-комунікаційної галузі в Україні.

Виділяють три основних види державного регулювання:

а) економічне – включає державний контроль за цінами, прибутком, умовами входу та виходу з ринку тощо;

б) регулювання здоров'я, безпеки та навколишнього середовища (HSE, «health, safety-environment») – включає обмеженість на типи продуктів та сервісів и типи виробничих процесів, з якими має справу фірма;

в) інформаційне – вимоги до забезпечення разом з продуктом чи послугою певних типів інформації, часто у стандартизованому форматі та з заданою періодичністю [7].

Безумовно, цей поділ умовний, але приведений у дослідженні для того, щоб зв'язати існуючі типи регуляторної активності з мотивами запровадження державою певного регулювання.

Важливо врахувати, що політики, в першу чергу, висказуються за перший тип державного регулювання, потім за другий, і найменшого значення надається третьому шляху: обов'язку надавати повну інформацію у сфері регуляторної діяльності. В свою чергу, науковці заперечують проти економічного державного регулювання, потім проти HSE і в останню чергу – проти інформаційного регулювання.

Економічне регулювання державою просто відміняється у всьому цивілізаційному світі – по цьому питанню досягнуто домовленість і саме воно стосується процесів дерегулювання, що йдуть у всіх країнах в рамках запроваджених регуляторних реформ останні двадцять п'ять років. Дослідження в напрямі HSE йдуть через механізми впровадження ліцензійного страхування, а інформаційне державне регулювання розглядається як регуляторний механізм, що накладає мінімальний регуляторний тягар на всіх суб'єктів цього процесу, проте спроможний вирішувати ті проблеми, з якими пов'язані економічне та HSE-регулювання.

Але не слід забувати, що інформаційне державне регулювання – це обов’язкове надання інформації є таким же регулюванням, як і всі інші його види, що накладають регуляторний тягар на органи публічного управління, бізнес та громадян не менше, чим інші його види.

Інформаційне регулювання передбачає, що СРД ведуть себе по різному в ситуації, коли про їх діяльність нікому не відомо, і коли за їх діяльністю стежать (можуть стежити) інші суб’єкти. Для забезпечення нагляду за діяльністю суб’єктів застосовують дві основні процедури:

- декларування інформації (filing);
- розкриття інформації або публічний доступ до інформації (information disclosure, public access to information) [8].

При декларуванні інформації у порядку відомчого нагляду інформація надається не широкій публіці, а спеціально уповноваженому державному органу, який може використовувати цю інформацію безпосередньо та зберігати для неї режим конфіденційності, а може (в залежності від законодавчих норм) розкрити інформацію для публічного доступу (як це має місце в процесі здійснення регуляторної діяльності).

Розкриття інформації передбачає для всіх СРД наступні можливості:

- можливість безоплатного електронного пошуку інформації у масиві доступної для розкриття інформації;
- можливість створення власного тимчасового (наприклад, в оперативній пам’яті комп’ютера) або постійного (наприклад, на диску комп’ютера або в печатній формі) екземпляра документа.

Отже, надалі будемо говорити про «розкриття», а не просто про «доступ до інформації»: доступ до інформації не можливий, якщо її теоретично можна взяти, але на практиці невідомо, де її шукати, або час пошуку у масиві доступної інформації робить її неактуальною.

Розкриття інформації ширше публікації: публікація не дає можливості дешевого електронного пошуку та легкості створення власної копії відповідної інформації.

Коли говорять про розкриття інформації, то мають на увазі її декларування та вбудовану систему відкритого для широкої публіки електронного автоматизованого пошуку (повнотекстового плюс «листування» за каталогом) у масиві декларованої інформації. Коли ведеться річ про «доступ

до інформації», то розуміють «ручну» обробку пошукових запитів без попереднього декларування інформації. Отже, розкриття інформації та доступ до інформації – це два зовсім різних режими інформаційного регулювання.

Особливість запропонованого варіанту запровадження підходу до формування МІВСРД – розробка інформаційної системи процесу регуляторної діяльності (бази обліку, моніторингу та аналізу регуляторної діяльності): пред’явлення до держави вимог не тільки щодо доступу до інформації, але і до її розкриття.

Слова «публікація» та «оприлюднення» все менше і менше зводиться до проблематики, що нами досліджується – слова «розкриття» та «доступ до інформації» найбільш точно характеризують проблему, пов’язану з державним регулюванням інформаційних відносин у сфері регуляторної діяльності. Поняття «публікація», як адекватний засіб забезпечення доступу широкої публіки до інформації, залишилось з тих часів, коли виготовлення екземплярів інформації могло здійснюватися в основному типографським способом. Одним із найбільш фундаментальних досліджень на тему використання в сучасному інформаційному регулюванні поняття «публікація» є дослідження канадської Access to Information Review Task Force [8].

Таким чином, пропонуємо змінити існуюче в законі [1] значення слова «оприлюднення», використовуючи дослідження канадської Access to Information Review Task Force. Разом з цим запропонований підхід відрізняється від західних підходів, що виключають із інформації, що розкривається державою, дані, що раніше опубліковувалися. В такій запропонованій інформаційній системі процесу регуляторної діяльності підлягає розкриттю (а не публікації та оприлюдненню) не тільки вся нова інформація (реєстр чинних, скасованих та тих, що потребують внесення змін, РА, звіти про відстеження результативності РА, інформація про здійснення регуляторної діяльності), а і «стара» (планування діяльності з підготовки проектів РА та зміни до них, проекти РА, аналізи їх регуляторного вплив (у тому числі М-тести), способи оприлюднення документів, підготовлених у процесі здійснення регуляторної діяльності, рішення (експертні висновки) уповноважених законом органів щодо проектів РА) [1]. В цьому випадку можна говорити не про «пасивне» забезпечення доступу широкої публіки до інформації (коли «стара» інформація надається на запит), а про «активне» забезпечення доступу до інформації в

процесі здійснення регуляторної діяльності (розкриття – коли «нова» та «стара» інформація розкривається незалежно від того, чи запросив її хто-небудь).

Споживчі властивості інформації, що розкривається у сфері регуляторної діяльності, можна законодавчо забезпечити, виходячи з двох різних методологічних принципів:

- а) розкриття інформації згідно вичерпного списку (detailed disclosure);
- б) повне та справедливе розкриття (full and fair disclosure) [7, 8].

Теоретичні дебати щодо цього ведуться давно. Захисники розкриття інформації згідно вичерпного списку стверджують, що для кращого контролю за повнотою розкриття інформації необхідно затвердити структуру такої інформації. Що стосується повного та справедливого розкриття інформації у сфері здійснення регуляторної діяльності, то лише, на перший погляд, таке розкриття є м'яким, оскільки суб'єкти господарювання, громадяни та інші СРД можуть звинуватити регуляторні органи в тому, що вони не розкрили важливу, на їх погляд, інформацію. Отже, в першому випадку надається можливість перевірки повноти надання інформації за певною структурою, у другому – відсутня перевірка повноти (за встановленими формами) надання інформації, але з'являється можливість отримання інформації в непередбачених раніше ситуаціях.

Технології інформаційного регулювання, а також пов'язані з ними ІКТ, з одного боку, потребують створення відповідної коштовної інфраструктури (агентів по декларуванню та розкриттю, інформаційних депозитаріїв тощо). З іншого боку, інформаційне регулювання, якщо розуміти, що альтернативою йому є інфраструктура примусу та розслідування, яка характерна для адміністративних методів державного регулювання, виступає одним із самих дешевих видів регулювання. Інформаційне регулювання просто зміщує тягар розслідувань та примусу до виконання правил держави на широку публіку. Ризики отримують ринкову оцінку: більше визначеності – менше страху, суб'єкти з такою інформацією про ризики більш оптимістично відносяться до них і тим самим суспільство може витрачати менше ресурсів на захист від маловірогідних ризиків.

Що стосується органів публічного управління у сфері регуляторної діяльності, то інформаційне регулювання є практично єдиним механізмом, що забезпечує реалізацію права бізнесу та громадян на управління державою

шляхом надання їм інформації про об'єкт управління – сфери господарської діяльності національної економіки.

В тих же випадках, коли інформаційне регулювання сьогодні застосовується, характер організаційних та технологічних вимог, що пред'являються до СРД, призводить до того, що:

- інформацію, що підлягає оприлюдненню, подекуди неможливо знайти;
- в більшості випадків інформація доводиться до відома СРД в паперовій формі (через друковані ЗМІ, дошки оголошень тощо), що дорого та анахронічно;
- в більшості випадків, коли інформація надається в електронній формі, її формат та протокол надання описані невичерпним чином;
- відсутні критерії щодо технічного та адміністративного забезпечення безпечного збереження, обробки та надання інформації;
- відсутність системної цілісності в інституційному та технологічному плані призводить до її некерованості.

Все це у регуляторному процесі призводить до ускладнень у роботі не тільки суб'єктів господарювання, а й регуляторних органів та виступає поводом створення корупційних взаємодій в ході прийняття РА.

Отже, в подальшому в рамках цього дослідження зосередимо увагу на таких областях (сферах) інформаційних відносин у сфері регуляторної діяльності:

- а) центральний (локальний) портал зосередження інформації у сфері регуляторної діяльності;
- б) електронна взаємодія СРД;
- в) регламенти розкриття інформації у сфері регуляторної діяльності;
- г) інформаційні ресурси;
- г) реєстри, що стосуються накопиченої інформації у сфері регуляторної діяльності;
- д) захист інформації у сфері регуляторної діяльності.

Для цього здійснимо огляд законодавства України, що регулює згідно окреслених областей (сфер) інформаційні відносини у сфері регуляторної діяльності.

Основоположним законодавчим актом у сфері регулювання інформаційних відносин взагалі у нашій країні є Конституція України. Зазначені у Конституції України положення набувають розвитку в 260-ти Законах України та у 290-та постановах Верховної Ради України. Окремі положення правового регулювання суспільних інформаційних відносин відображено в 370-ти Указах та 87-ми розпорядженнях Президента України; 1160-ти постановах та 210-ти розпорядженнях Кабінету Міністрів України; близько 1095-ти нормативних актах міністерств і відомств [6].

Системоутворюючими у регулюванні інформаційних відносин у сфері регуляторної діяльності є Закон України «Про інформацію» [9] та Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [1].

Проте, жодний закон чи нормативно-правовий акт, крім постанови Кабінету Міністрів України від 23.04.2001р. № 376 «Про затвердження Порядку ведення Єдиного державного реєстру нормативно-правових актів та користування ним» [10], не є актом прямої та повної регламентації зазначених нами областей (сфер) застосування інформаційних відносин у сфері регуляторної діяльності.

Існуюча проблема може бути вирішена без кардинальних змін у законодавстві шляхом подальшого впровадження принципів електронного урядування (e-government), складовою частиною якого повинні бути прозорі процедури підготовки РА та контролю їх виконання.

Електронне урядування фахівці формулюють на підставі різних принципів, які незначно відрізняються один від одного та визначаються як метафора, що означає інформаційну взаємодію органів публічного управління і суспільства з використанням ІКТ [11; 12]. Тобто, ІКТ, особливо Інтернет, як інструмент, дозволяє повніше реалізувати політику уряду, надавати більш якісні послуги і підвищити рівень відкритості та взаємодії з громадянами та бізнес-структурами (суб'єктами регулювання). Саме відповідно до даних критеріями, які є запорукою успіху, і оцінюється регуляторна діяльність органів публічного управління в країнах, які накопичили значний досвід (позитивний і негативний) реформування системи публічного управління.

Українські посадові особи органів публічного управління, діяльність яких направлена на регулювання бізнес-середовища, застосування цього поняття на

практиці зводять фактично до спілкування із суб'єктами регулювання засобами електронного зв'язку, а не до чітко побудованого і підконтрольного процесу здійснення регуляторної діяльності.

Отже, об'єктом застосування електронного урядування у сфері здійснення регуляторної діяльності повинні бути процеси з елементами «зворотного зв'язку», тобто e-government у сфері регуляторної діяльності – це не просто портал, де є інформація про все, що стосується регуляторного процесу, це комплекс заходів, які не обмежуються зв'язком регуляторних органів або інших органів публічного управління із суб'єктами регулювання через Інтернет, а й інструмент, який дає можливість останнім не тільки бути поінформованими про прийняті РА, а й впливати певним чином на впровадження та дію цих актів у сферах господарської діяльності національної економіки.

З урахуванням пропозицій, зазначених у звіті, підготовленому під керівництвом робочої групи ОЕСР [5], на думку автора, для впровадження в Україні концепції e-government у сфері регуляторної діяльності на сучасному етапі розвитку інформаційного суспільства необхідно:

- використовувати ІКТ як механізм, що дозволяє активізувати зміни. При цьому не слід реструктурувати абсолютно всі діючі технології регуляторної діяльності;
- створити конкретний план дій з удосконалення існуючої моделі публічного управління у сфері регуляторної діяльності (процесу здійснення регуляторної діяльності);
- при взаємодії різних СРД не обмежуватися тільки технічною стороною, повинна бути єдність підходу, стандартів та нормативів, прагнення до взаємодії держави, бізнесу та громадян і створення загальної інформаційної структури;
- вимагати розуміння від посадових осіб регуляторних органів та інших розробників РА завдань інформаційного менеджменту, інформаційного суспільства та необхідності використання ІКТ у процесі здійснення регуляторної діяльності;
- розробити умови державно-приватного партнерства, необхідні для функціонування e-government у сфері регуляторної діяльності, та заходи щодо прозорості взаємної діяльності регуляторних органів та суб'єктів регулювання;

➤ уникнути як супротиву з боку регуляторних органів через небажання щось змінювати при впровадженні ІКТ-проектів, так і неефективності менеджменту таких проектів, запобігання можливих технологічних збоїв на перших етапах реалізації цих проектів, що може призвести до розпорошення коштів та упущення можливостей ефективного провадження цієї концепції.

Основними умовами забезпечення ЕІВ СРД як інформаційного інструменту реалізації МІВСРД буде слугувати:

а) нормативне закріплення та організація забезпечення реалізації правового статусу регуляторних органів та суб'єктів регулювання в якості суб'єктів ЕІВ у сфері регуляторної діяльності, формування та структурування інформаційних ресурсів у сфері регуляторної діяльності, підтримка в актуальному стані баз даних інформаційних систем місцевого, регіонального та державного управління;

б) створення електронних класифікаторів функцій та повноважень органів публічного управління у сфері регуляторної діяльності на місцевому, регіональному та державному рівнях;

в) використання електронних класифікаторів функцій та повноважень органів публічного управління у сфері регуляторної діяльності на місцевому, регіональному та державному рівнях в ЕІВ СРД;

г) використання ІКТ в ЕІВ СРД;

г) організація роботи та навчання посадових осіб регуляторних органів в мережі ЕІВ СРД;

д) організація навчання суб'єктів регулювання ІКТ.

Для забезпечення ЕІВ СРД на регіональному рівні необхідно:

➤ ввести міжвідомчі портали регіонів у сфері регуляторної діяльності;

➤ удосконалити офіційні веб-сайти обласних (міських), районних державних адміністрацій, територіальних (місцевих) ЦОВВ (ТМО ЦОВВ) та органів місцевого самоврядування (ОМС) обласного, районного, міського (міст обласного (районного) значення);

➤ забезпечити у сфері регуляторної діяльності ЕІВ обласних (міських), районних державних адміністрацій та ТМО ЦОВВ з територіальними органами уповноваженого органу щодо здійснення державної регуляторної політики (уповноваженого органу);

➤ здійснити ЕІВ територіальних органів юстиції з територіальними органами уповноваженого органу.

Для забезпечення ЕІВ СРД на державному рівні необхідно:

- ввести єдиний державний портал у сфері регуляторної діяльності;
- удосконалити офіційні веб-сайти ЦОВВ та інших регуляторних органів державного рівня;
- забезпечити у сфері регуляторної діяльності ЕІВ ЦОВВ та інших регуляторних органів державного рівня з уповноваженим органом;
- здійснити ЕІВ територіальних органів уповноваженого органу з уповноваженим органом;
- здійснити ЕІВ Міністерства юстиції України з уповноваженим органом.

Для побудови ЕІВ із суб'єктами регулювання необхідно:

- забезпечити розкриття інформації у сфері регуляторної діяльності;
- запровадити таку ЕІВ, яка б враховувала можливість вираження вільної думки суб'єктів, їх ідентифікацію та обізнаність щодо дій таких СРД з порушеного питання, тобто «зворотній зв'язок», наданий до ідентифікованого заявника;
- забезпечити розвиток електронно-комп'ютерної культури громадян.

Для організації електронного документообігу для забезпечення ЕІВ СРД необхідно виконання наступних загальних вимог:

- а) закріпити юридичну силу електронного документа в процесі ЕІВ СРД;
- б) здійснити організаційні заходи з введення в дію електронного документа в процесі ЕІВ СРД;
- в) забезпечити зберігання електронних документів в процесі ЕІВ СРД.

Відповідальність СРД щодо їх ЕІВ законодавчо повинна бути направлена на захист інформації у цій сфері регуляторної діяльності в електронній формі та дотримання закріплених правил ЕІВ.

Враховуючи вищевикладене, ЕІВ СРД, перш за все, повинна орієнтуватися на консенсус поглядів основних груп економічних інтересів у цій сфері (регуляторних органів та суб'єктів регулювання) і включати для її формування наступні заходи, представлені на рис. 1.

Фінансові витрати на створення системи ЕІВ СРД можливо оцінити за досвідом інших країн. Так, у Канаді вартість робіт щодо забезпечення доступу до загальної інформації органів державного управління складає близько 30 млн. дол. США щорічно. Канадці вважають це помірною платою за встановлення контролю над державою. На контроль держави над канадцами витрачається значно більше [11].

Для зниження фінансових витрат щодо розгортання, розвитку та підтримки вітчизняної системи ЕІВ СРД можливо використовувати існуючі

інформаційні системи та ресурси органів публічного управління. Справа держави – зосередити всю інформацію у сфері регуляторної діяльності в «єдиному вікні», інша справа, якщо відповідна інформація не буде потрібна бізнесу та громадянам, а держава буде нести фінансові витрати на збір та обробку такої інформації, то це буде говорити про існування засобів пошуку, що являють собою популістські заходи, а не реальний сервіс.



Рис. 1. Заходи формування ЕІВ регуляторних органів та суб'єктів регулювання у сфері регуляторної діяльності

Джерело: розроблено автором.

При існуючій обмеженості державного фінансування на етапі розгортання вітчизняної системи ЕІВ СРД інформація буде переважно надаватися у форматах: підписаних електронним цифровим підписом листах, серверах Інтернет тощо.

По мірі розвитку ІКТ вартість цих послуг може бути низькою за рахунок постійного падіння вартості мережових поєднань та розвитку вільного програмного забезпечення.

Для розгортання технічної інфраструктури системи ЕІВ СРД необхідні:

- а) політика створення, розвитку та підтримки стандартів, практик та систем розкриття інформації у регуляторному процесі;
- б) стандарти та практики, що забезпечують розподільче становлення інфраструктури розкриття інформації у регуляторному процесі;
- в) інформаційна система та технологічна підтримка процесів збереження інформації у регуляторному процесі, її обробка та доступ до неї;
- г) спеціалісти, що будуть забезпечувати розробку, розвиток та підтримку технічної інфраструктури системи ЕІВ СРД.

Одночасно повинні вирішуватися питання щодо:

- законодавчого забезпечення розкриття інформації у регуляторному процесі;
- зміни політичної та бізнес-культури з питань, що пропонуються для впровадження, зокрема, підтримка практики спільного використання інформації;
- створення інфраструктури – політики, стандартів, практик, ІС їх технічної підтримки та підготовки персоналу;
- системи вимірювання досягнутих результатів.

Найбільш суттєвими ознаками очікуваного результату реалізації в Україні ЕІВ СРД та МІВСРД є удосконалення процесу здійснення регуляторної діяльності шляхом ведення реєстрів РА на державному та регіональному рівнях, забезпечення вільного і безперешкодного доступу до відомостей з цих реєстрів, створення умов для розвитку ефективного конкурентного середовища на регіональних товарних ринках, зниження бар'єрів та стимулювання вступу до таких товарних ринків нових виробників, у тому числі й іноземних, підвищення ефективності державного регулювання у сферах господарської діяльності національної економіки. Іншими словами, розвиток вітчизняного

електронного урядування у сфері регуляторної діяльності, як сучасної концепції публічного управління даної сфери, повинен бути направлений на пошук нового способу взаємодії держави, бізнесу та громадян у процесі підготовки, прийняття, відстеження результативності та перегляду органами публічного управління РА за допомогою активного використання ІКТ. Цей пошук в частині проведення відповідних наукових досліджень при накопиченому іншими країнами досвіді може бути взаємовигідним для України в контексті її інтеграції до системи світового господарства.

Список літератури:

1. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» : від 11.09.2003 №1160-IV ВР [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від 2004р., №9, ст. 79, станом на 11.07.2014. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
2. Береза А.В. Реформа публічного управління: сучасні тенденції та перспективи для України / А.В. Береза // Актуальні проблеми політики: зб. наук. пр. – Одеса: Національний університет «Одеська юридична академія»: Південноукраїнський центр гендерних проблем, 2012. – Вип. 46. – С. 287-295.
3. Дрожжинов В. Электронное правительство информационного общества [Електронний ресурс] / В. Дрожжинов, А. Штрик // PC week. – 2000. – №15. – С. 34-39. – Режим доступу: http://www.pcweek.ru/the_mes/detail.php?ID=54207.
4. Клімушін П.С. Електронне урядування в інформаційному суспільстві : [моногр.] / П.С. Клімушін, А.О. Серенок. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2010. – 312 с.
5. Отчет ОЭСР «Необходимость внедрения электронного правительства» (The E-Government Imperative) [Електронний ресурс] // e-GOV 2.0 Медиа-портал об электронном правительстве. – Режим доступу: <http://open-gov.ru/issledovanie>.
6. Офіційний портал органів виконавчої влади України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.
7. Sand H. Peter The Reality of Precaution: Information Disclosure by Government and Industry [Електронний ресурс] / Peter H. Sand // School of the

Environment, Institute of International Law, University of Munich. – Режим доступу: http://www.env.duke.edu/solutions/documents/sand_airlie_june_2012.doc.

8. United Nations e-government Survey 2008: From e-government to Connected Governance [Електронний ресурс] // United Nations. – New York: United Nations publication, 2008. – Режим доступу: <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un/unpan028607.pdf>

9. Закон України «Про інформацію» : від 02.10.1992 №2657-ХІІ [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від 1992р., №48, ст. 650, станом на 21.05.2015. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.

10. Постанова «Про затвердження Порядку ведення Єдиного державного реєстру нормативно-правових актів та користування ним» : від 23.04.2001 №376 [Електронний ресурс] // Постанова Кабінету Міністрів України. – Оф. вид. станом на 01.01.2013. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/376-2001-п>.

11. E-Government, или государство в Сети [Електронний ресурс] // Отдел маркетинга Actis Systems. – Режим доступу: http://www.actis.ru/pressclub/default.asp?Form_ID=article&archive=&sortby=&ArticleUID={04F7D906-3F3F-11D5-9F7D-00508B0295F5}. – Назва з екрана.

12. Information Regulation: Do the Victims of Externalities Pay Attention? [Електронний ресурс] / [F. Oberholzer-Gee, M. Mitsunari e.t.c.] // Journal of Regulatory Economics. – 2006. – №30, (Issue 2). – pp 141-158. – Режим доступу: <http://link.springer.com/article/10.1007/s11149-006-0016-3>

2 РОЗДІЛ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СТАРТЕГІЯ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

д.е.н., проф. Перерва П. Г.
*доктор економічних наук, професор кафедри
організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

д.е.н., доц. Косенко О. П.
*доктор економічних наук, доцент
кафедри маркетингу,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

к.е.н. Ткачов М. М.
*кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри організації виробництва
та управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

2.1 ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАРУБІЖНИХ ЦЕНТРІВ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Міжнародний ринок знань вбирає в себе комплекс економічних категорій, понять, термінів, які раніше рідко зустрічалися або навіть відсутні. У числі основних широке поширення одержали терміни «міжнародний обмін результатами науково-технічної діяльності», «міжнародний технологічний обмін», "передача технології", «обмін промисловою технологією», «міжнародний трансфер технологій» та інші. Як початкові базові категорії міжнародного ринку знань, вони втягують в тій чи іншій формі у сферу технологічного обміну всі найважливіші форми людської діяльності – науку, техніку, виробництво, управління. На практиці такі операції одержали назву міжнародного трансферу технологій. Базовим, родовим поняттям цієї категорії виступає поняття «технологія», яка представляє собою наукові методи досягнення практичних цілей або, як зазначає ЮНКТАД, «систематизовані знання, які використовуються для випуску відповідної продукції, для застосування відповідного процесу або для надання послуг».

Основними категоріями в економічній науці, які характеризують міжнародний трансфер технологій виступають: патент; патентна угода;

ліцензія; ліцензійна угода; передача "ноу-хау"; лізинг; франчайзинг; договори з приводу копірайту; надання наукоємних послуг у різних сферах типу інжинірингу, консалтингу, менеджменту, інформінгу, підготовка персоналу та ін. Успішно доповнюючи один одного, ці економічні категорії в процесі міжнародної взаємодії постійно розвиваються, удосконалюються, викликаючи до життя такі поняття, як міжнародний ринок технологій, інтернаціональний обмін технологій, технологізм, що відображають сучасні особливості технологічного обміну в світі. У сучасному міжнародному трансфері технології беруть участь міжнародні організації, міждержавні утворення, інтеграційні угруповання, держави, позанаціональні та багатонаціональні компанії, національні фірми та науково-технічні комплекси, венчурні фірми, університети та наукові заклади, бізнес-центри, окремі інноватори-індивідууми. Трансфер технологій є одним з інструментів інноваційного розвитку підприємств, оскільки сприяє модернізації та збільшення обсягу виробництва, випуску нової продукції, і, відповідно, отриманню додаткового прибутку. У зарубіжних країнах механізми трансферу технологій вже давно успішно працюють і продовжують далі вдосконалюватися, тоді як в Україні цей процес ще знаходиться на стадії зародження і потребує детальної проробки. Основним правовим завданням і певною мірою проблемою трансферу технологій і значною мірою проблемою міжнародного трансферу технологій є передача прав на використання і комерціалізацію об'єктів інтелектуальної власності від дослідників третій стороні. Після прийняття у 1980 році в США Акту Бей-Доуеля спостерігався різкий стрибок інноваційної активності та трансферу технологій від американських університетів. Якщо до 1980 р. результати інтелектуальної діяльності, створені на базі державного фінансування, передавалися в громадське користування, то акт дозволив університетам та іншим організаціям оформляти їх у власність. Як наслідок, річні обсяги патентування університетами до 2016 р. зросли до 12342 патентів, що набагато перевищує результати до 1980 р. (менше 250 патентів щорічно).

В даний час ємність світового ринку інтелектуальних технологій оцінюється не менш ніж в 150 млрд. дол. у рік [2, 3, 4, 10]. Темпи зростання цього ринку у 3-4 рази перевищують темпи зростання традиційних ринків товарів і послуг, що і пояснює роль інтелектуальних технологій для економічного розвитку будь-якої держави. Світова практика останнього

десятиліття демонструє посилення внеску університетів у розвиток інновацій та економічне зростання. Хоча частка сектора вищої освіти у витратах на дослідження по країнах ОЕСР залишається практично стабільною (на рівні 16-17%) і ВНЗ як і раніше виконують основну частину фундаментальних досліджень (до 50% загального обсягу досліджень і розробок в даному секторі), у ряді держав зростає питома вага фінансування університетських досліджень промисловістю, яка складає 8-14% (Канада, Бельгія, Німеччина) і навіть 15-22% (Корея, Туреччина). У Китаї ця величина досягає 37% [4].

Однак досить гострою проблемою залишається недостатня комерціалізація технологій. У міжнародній практиці патентно-ліцензійної діяльності діють різні організаційно - економічні механізми та моделі передачі університетських наукових досліджень і прав інтелектуальних технологій для комерційного застосування. Відрізняються також існуючі моделі фінансування служб (центрів) з передачі (трансферу) технологій, в обов'язки яких входить управління процесом передачі технологій в установі. Важливим елементом інфраструктури міжнародного обміну інновацій є центри трансферу технологій, на базі яких відпрацьовуються організаційно-фінансові механізми комерціалізації технологій і результатів науково-дослідної діяльності. Головна ідея і мета їх створення – сприяння економічному розвитку країни і регіонів шляхом розробки механізмів, зв'язуючої ланки ланцюжка трансферу технологій і підвищують тим самим результативність інноваційного процесу.

Для підвищення ефективності процесу передачі результатів наукових досліджень у промисловість університети стали засновувати спеціальні структури по просуванню технологій, створених з використанням коштів федерального бюджету – офіси (центри) з трансферу технологій. Перші центри трансферу технологій з'явилися ще в середині ХХ століття. Найбільш відомими з них є офіси трансферу технологій Каліфорнійського Університету (США, заснований у 1926 р.), Німецького товариства Фраунгофера (Німеччина, заснований у 1952 р.), а також Британська Технологічна Група (BTG), заснована у 1948 р. британським урядом як національна корпорація по комерціалізації результатів науки і техніки. Аналіз зарубіжного досвіду показує, що багато університетів перетворилися в найбільші науково-інноваційні центри, втягнули в орбіту своєї діяльності сотні промислових, дослідницьких і торгівельних фірм, перетворившись в консолідуючу силу, що

об'єднує інтереси численних партнерів. Наприклад, Оксфордський університет у Великобританії, будучи порівняно невеликим ВНЗ (17 тис. студентів), пов'язаний більш ніж з 300 наукомісткими фірмами. Сумарний річний дохід цього навчально-науково-інноваційного комплексу 5 млрд. дол. Бюджет Массачусетського технологічного інституту (10 тис. студентів) – 1,83 млрд. дол., при цьому в його бізнес-оточення входять 4 тис. фірм випускників і співробітників, чий дохід становить 480 млрд. дол. [4, 5, 6, 10].

Сутність трансферу та подальшої комерціалізації технологій полягає в доведенні інновації до громадського користування, при цьому стимулюючи дослідницьку активність університетів. Права на використання інновації передаються на платній основі, забезпечуючи тим самим часткове самофінансування наукових досліджень в університетах. В даний час кожен американський університет, який займається інноваційною діяльністю, має в своїй організаційній структурі центр трансферу технологій. У центрі працюють професіонали з різних областей, які дозволяють забезпечити повну ланцюжок перекладу технології. Це і оцінювачі, і маркетологи, і патентні повірені, і фінансисти. В даний час для українських університетів є актуальними питання організації роботи центрів трансферу технологій. Спираючись на більш ніж двадцятирічний досвід США у сфері трансферу технологій, можна вибудувати ефективну систему в Україні. Нижче представлена таблиця, що описує процес створення, трансферу і комерціалізації інтелектуальних технологій в спеціалізованих університетських центрах США (табл.1).

Таблиця 1

Напрямки роботи центрів трансферу технологій та їх зміст

1	Науково-дослідні та дослідно конструкторські роботи
	Університетів проводять фундаментальні та прикладні дослідження. Для центру трансферу технологій цікаві НДДКР, дали позитивний результат.
2	Розкриття
	Сутність інновації розкривається співробітникам центру трансферу. Однак дане розкриття неопублічно, оскільки відбувається всередині університету. Таким чином, суть технології залишається конфіденційною для суспільства. Детальний опис результату інтелектуальної діяльності необхідно для оцінки потенціалу для трансферу та визначення найкращого методу комерціалізації.
3	Оцінка
	Інновація оцінюється експертами центру трансферу з метою виявлення її потенціалу комерціалізації. Беручи до уваги сукупність показників очікуваної виручки, ймовірності успіху на ринку, витрат на комерціалізацію, експерти приймають рішення про патентування та стратегії трансферу.

4	Патентування
	Зважаючи великих витрат на патентування (за даними МІТ отримання патенту коштує 10 -20 тис. USD) університети подають заявки на отримання охоронного документа не по всіх відкриттів. У разі необхідності більш поглибленої оцінки об'єкта патентування, заявники можуть подати попередню заявку. Дана заявка дає можливість закріпити пріоритет і розташовувати достатнім часом (1 рік) на більш поглиблену оцінку відкриття та заповнення звичайної заявки.
5	Маркетинг
	Співробітники центру оформляють портфоліо інновації, яку представляють компаніям, здатним впровадити її у виробництво. Такими компаніями можуть бути як давно існуючих, так і start-up, проте при ухваленні рішення перевага віддається давно існуючим компаніям з наявністю потужностей для доопрацювання інновації. Згідно практиці Центру трансферу технологій Stanford University близько 70% ліцензій укладається з ліцензіаром, знайомим винахідника
6	Ліцензування
	В американській практиці найпоширенішим методом трансферу технологій є укладення ліцензійного договору. Ліцензія укладається між університетом та третьою стороною, яка була знайдена за підсумками маркетингу. Дана форма трансферу використовується тоді, коли третьою стороною є існуюча компанія, так і тоді, якщо вона – start-up компанія
7	Комерціалізація
	Укладення договору ліцензування є початком довгострокової взаємодії між центром трансферу технологій та ліцензіатом. У багатьох випадках ліцензіату доводиться покращувати технологію і робити її більш придатною для впровадження в виробництва та/або виведення на ринок. Згідно з ліцензійною угодою ліцензіат виплачує ліцензіарові встановлені ліцензійні платежі – роялті. Якщо ліцензіаром є страт-ап компанія, то найчастіше у неї не вистачає коштів для виплати роялті, таким чином, центр трансферу технологій стає власником частини капіталу малого підприємства для компенсації платежів. Відповідно до сформованої у багатьох американських центрах трансферу практиці 15% від суми роялті є доходами центру, також відшкодовуються витрати на патентування. Кошти, що залишилися, розподіляються між винахідником, дослідним та освітнім центром в рівних частках. Таким чином, відбувається реінвестування в дослідницьку діяльність і часткове фінансування освітньої діяльності.

Джерело: створено авторами

На сучасному етапі розвитку світової економіки трансфер технологій є базовою основою підйому і швидкого зростання економіки країни. Він надає господарюючим суб'єктам низку стратегічних можливостей для розвитку внутрішнього ринку, вбудовування досягнень передових країн в міжнародну інфраструктуру та ін. Трансфер технологій передбачає застосування знань, цільове їх використання, будучи особливо складним видом комунікації, оскільки вимагає злагоджених дій двох і більше індивідуумів або функціональних осередків, розділених структурними, культурними та організаційними бар'єрами [8]. Однак розроблювачі і власники нових

технологій – наукові організації, малі інноваційні фірми, організації інноваційної інфраструктури насилу знаходять покупців своїх розробок або партнерів для створення виробництв. Крім того, вчені здебільшого не володіють навичками ведення бізнесу, необхідними для його створення на базі власних розробок.

Існує й інша сторона цієї проблеми. Якщо компанія планує досягти конкурентних переваг шляхом вдосконалення технології своєї роботи, то неминуче виникає питання про те, де знайти інформацію про технології, які можуть дозволити підвищити ефективність бізнесу. Для вирішення цих проблем в усьому світі існує велика кількість організацій-посередників ринку інновацій: центрів трансферу технологій, центрів бізнес-інновацій, агентств розвитку і т. п. Їх основна функція полягає в забезпеченні учасників інноваційних процесів усіма необхідними послугами для реалізації їх потенціалу і розвитку інноваційних можливостей за принципом «одного вікна». Так, у структурі більшості зарубіжних університетів існують відділи, відповідальні за зв'язок університету і бізнесу. Аналіз світового досвіду створення центрів трансферу технологій показав, що в основному, у практиці економічно розвинутих країн, таких як США, Великобританія, організації-посередники ринку інновацій, найчастіше виникають у межах або за участю провідних університетів і наукових бюро (НДІ).

У більшості університетів Великобританії це невеликі служби (центри трансферу технологій), організовані, як правило, на основі сумісництва вчених-розробників. Дані центри фінансуються в основному за рахунок залучених коштів; або за рахунок коштів факультетів університету. Трансфер технологій в деяких країнах (США, Фінляндія) зведений законом статус третьої місії університетів (крім освітньої та науково-дослідної діяльності), невиконання якої тягне за собою покарання у вигляді позбавлення університету прав на створену ним інтелектуальну власність. У багатьох вітчизняних університетах відділи по трансферу технологій в даний час також створені [8].

Центр трансферу технологій – це інфраструктурна організація, продукцією якої є комплекс послуг учасникам інноваційного процесу – клієнтам центрів трансферу технологій. Центри трансферу технологій об'єднуються в мережі трансферу технологій. Наприклад, в Європейську

мережу підтримки підприємництва входять понад 500 центрів трансферу технологій з різних країн світу. Основна мета таких центрів – підвищення конкурентоспроможності місцевої індустрії шляхом залучення технологічних інновацій.

За подобою цієї структури була створена російська мережа трансферу технологій (RTTN) – електронна виставкова майданчик наукомістких продуктів. Вона допомагає продавцям і покупцям наукомісткої продукції знайти один одного. RTTN має понад 70 представництв у регіонах країни. Основний результат їх діяльності виражається:

- на рівні підприємств – стимулювання і здійснення продуктових, технологічних та аллокаційних інновацій шляхом забезпечення конкурентних переваг і планованих економічних і соціальних показників;

- на рівні регіону – стимулювання досягнення запланованих структурних змін економіки, збільшення податкових надходжень в усі рівні бюджету, зростання обсягу ВРП.

В зарубіжних країнах держава надає різну підтримку центрів трансферу технологій.

У США на етапі становлення центрів передачі технологій (це, як правило, від 5 до 10 років) національні лабораторії та університети надають їм істотну фінансову підтримку, безпосередньо фінансуючи з своїх внутрішніх ресурсів. Згодом, як тільки центрів трансферу технологій починають отримувати дохід від комерціалізації результатів досліджень і розробок, субсидування їх діяльності поступово зменшується і в кінцевому підсумку припиняється. Майже половину всіх фундаментальних досліджень в США виконують американські університети, причому значна частина з них фінансується федеральним урядом [7]. Уряд не надає фінансування для центрів трансферу технологій, і не існує національних університетів. У той же час Закон Бай-Доула від 1980р. забезпечує юридичну основу для фінансування центрів трансферу технологій. Цей Закон наказує, що дохід, отриманий від комерціалізації результатів наукових досліджень, фінансованих Урядом, може бути використаний тільки в трьох цілях:

- фінансувати адміністрування функцій передачі технологій;
- надання винахіднику частки доходу в якості стимулу брати участь у процесі передачі технологій;

- підтримувати освіту і подальші НІОКР в організації.

Даний Закон не передбачає якої-небудь конкретної процентної частки, яка повинна бути виділена на досягнення цих трьох цілей. Кожен університет може визначити, яким чином розподіляти дохід від комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності [2, 3, 4]. При виконанні умов цього Закону більшість інститутів виділяє певну відсоткову частку доходу з метою фінансування центрів трансферу технологій; в цілому, в університетах США обсяг коштів, що виділяються на діяльність центрів трансферу технологій, варіюється від 10% до 25%.

Зазвичай після прийняття патентної політики університету (Patent Policy) про виділення процентної частки від доходу від комерціалізації на підтримку центрів трансферу технологій, університет безпосередньо субсидує центри трансферу технологій з своїх внутрішніх ресурсів протягом перших років роботи центрів трансферу технологій. Згодом, як тільки отримано дохід від ліцензійних угод, обсяг субсидій університету на діяльність центрів трансферу технологій постійно скорочується. Організація припускає, що в кінцевому підсумку, розподіл доходу для центрів трансферу технологій позбавить університет від необхідності прямого субсидування. В даний час існують наступні форми ліцензування технологій: ліцензування технологій існуючим компаніям; ліцензування технологій з одночасним створенням компаній (start-up companies); ліцензування технологій комерційному офісу по трансферу технологій; збереження технології в режимі патентного захисту ("sit on the shelf"). Так, за даними офісу по ліцензуванню технологій Стенфордського університету щорічно офіс приймає близько 200 винаходів, з них на 25-40% оформляються заявки на отримання патентів на винаходи, і тільки 10-15% ліцензується. У США вважається, що для того, щоб центр трансферу технологій став самоокупним з процентних відрахувань від доходу необхідно 8-10 років. В деяких рідкісних випадках центр трансферу технологій стає самоокупним раніше. Це може статися після виконання будь-якого інноваційного проекту, який негайно генерував великий приплив коштів. Стенфордський офіс по ліцензуванню технологій також розпоряджається відносно невеликим фондом для фінансування створення прототипів (гранти до 25 тис. дол.). Крім того, в 2000 р. був заснований фонд, який фінансує додаткові дослідження з розвитку технологій, які з якихось причин не дісталися до

ліцензування. Обсяги фінансування з цього джерела складають до 200 тис. дол., а кінцевою метою є доведення розробки до привабливою, з комерційної точки зору, стадії. Займається офіс по ліцензуванню технологій і питаннями авторського права на програмне забезпечення, а також ліцензуванням торгових марок [6]. Університет Каліфорнії понад 40 років активно займається патентуванням та ліцензуванням, будучи провідним університетом США за кількістю отриманих патентів, проданих ліцензій. Він отримав патентів більше ніж будь-який університет в світі. В даний час В портфелі університету понад 5500 розробок, 3000 патентів США. У 2002 р. з усіх кампусів було подано майже 1000 заявок на винаходи, з яких 70% – це розробки в галузі наук про живе, включаючи біотехнології і медицину. Отримана від продажу ліцензій прибуток в 2002 р. перевищила 100 млн. дол. З них 88 млн. – це роялті від 980 технологій, п'ять найкращих з яких дали 40 млн. дол. Безумовним лідером серед ліцензованих розробок є вакцина проти гепатиту В (21 млн. дол.) [6]. Важливим аспектом є досягнення балансу інтересів між університетом і авторами інтелектуальних технологій. Дослідження показали, що 69% університетів кладуть в основу розрахунків чистий дохід, а 22% – загальний (валовий) дохід. Університети, як правило, виплачують авторам реалізованих об'єктів інтелектуальних технологій від 15 до 50% чистого доходу [4].

Статистика свідчить, що основну частину прибутку від комерціалізації технологій розробникам приносять кілька дійсно революційних технологій, права інтелектуальної власності на які були оформлені належним чином. Так, з 23 тисяч активних ліцензій лише 131 принесла більше 1 млн. дол. прибутку. Протягом року було подано 9400 заявок на винаходи, створено 402 хай-тек компанії з університетської компонентою [1]. Провідні американські університети стали в багатьох випадках центрами регіональних кластерів економічного розвитку. Вплив передачі університетських технологій на економіку США оцінюється в 40 млрд. дол. США.

У Німеччині діяльність центрів трансферу технологій фінансується за рахунок субсидій федерального уряду і доходів від виконання контрактних досліджень. Місцеві органи влади, в першу чергу до них належать уряду земель, також вносять великий внесок у створення наукових парків та інноваційних центрів. До того ж багато з організацій, що займаються трансфером технологій і субсидованих державою, надають додаткові послуги

на платній основі, проводячи навчальні семінари, торгові виставки та консультації з фінансових питань. У цій країні функції технологічних посередників між лабораторіями та компаніями виконують різні наукові товариства і спільні дослідні асоціації в промисловості. Провідна організаційна роль належить «Фраунгоферовському суспільству», головним завданням якого є сприяння впровадженню у промисловість нових технологій і проведення досліджень загальнонаціонального значення.

У Великобританії після виходу в світ «Білої книги з питань конкуренції у Великобританії в 1998 р., було засновано безліч політичних ініціатив і потоків урядового фінансування з метою стимулювання налагодження зв'язків між науковою базою в університетах і промисловим сектором Великобританії, що значною мірою змінило підхід, за допомогою якого Великобританія організовує свою діяльність в області передачі технологій. В той час, як у минулому багато великі університети з метою управління та комерціалізації прав на інтелектуальні технології створювали окремі комерційні підрозділи (університетські компанії), більшість з них в даний час мають інтегровані служби в рамках університетів. Виникає спільна модель, в якій служба передачі технологій і спонсорована науково-дослідницька служба об'єднані один з одним. Стимулювання росту і розвитку подібних служб відбувається шляхом направлення урядових коштів безпосередньо в університети через Фонд інновацій вищої освіти (Higher Education Innovation Fund), фінансування якого на 20015-16 фінансовий рік було збільшено на 110 млн. фунтів стерлінгів і Грант по передачі знань в Шотландії [3, 4, 5, 6]. У минулому ці кошти розподілялися за допомогою проведення тендерів. В даний час вони розподіляються за допомогою «формульного фінансування». В основі цього способу, головним чином, лежать здібності в області наукових досліджень і доходи.

Центри трансферу технологій у Франції зазвичай більшою мірою зосереджені на Угодах про спільне науковому дослідженні, ніж на ліцензування прав на інтелектуальні технології. Фактично, ліцензування прав на інтелектуальні технології і комерціалізація для більшості університетів є новими видами діяльності. Вони увійшли в коло функцій університетів після прийняття Закону про інноваційних розробках від 12 липня 1999 р., а також після того, як в 2001 р. Міністерство наукових досліджень Франції випустило

Рекомендації по проведенню політики щодо інтелектуальних технологій. Більшість університетів у Франції є державними. Таким чином, центр трансферу технологій отримує фінансування у вигляді виділеної частки коштів, наданих університету Урядом Франції. Сума цих виділених коштів в основному символічна (від 15 до 40 тис. євро). Однак, автономія кожного університету дає йому повноваження розподіляти свої бюджетні кошти виключно на розсуд його керуючої ради. Таким чином, справжня практика надання підтримки центрів трансферу технологій розвинулася в дві основні моделі [4]:

1. Якщо центр трансферу технологій є частиною університету, то його фінансування визначається радою університету і може бути частково підтриманий з (1) процентних відрахувань від сум, отриманих від ЯЗКУ, а також (2) процентних відрахувань від доходів, отриманих від ліцензування прав на інтелектуальні технології, якщо такі є.

2. Якщо центр трансферу технологій здійснює свою діяльність як філія університету, то фінансування надається виключно з процентних відрахувань від усіх одержуваних доходів, або від спільних досліджень або від ліцензій на права на інтелектуальні технології.

В Японії використовується наступна схема: як тільки створення центрів трансферу технологій схвалено, уряд надає дві третини коштів на експлуатаційні витрати в межах суми, еквівалентної 300 тис. дол. США в рік, строком на п'ять років. У 2004 р. всім національним університетам Японії був наданий незалежний юридичний статус, з тим щоб університети могли брати участь в ініціативах, пов'язаних із створенням центрів трансферу технологій. У 1998 р. Уряд Японії прийняв законодавчий акт щодо створення університетських центрів трансферу технологій, схвалених урядом. Як тільки створення центрів трансферу технологій схвалено, Уряд Японії надає дві третини (2/3) коштів на експлуатаційні витрати (без відшкодування витрат, пов'язаних з послугами патентного повіреного) в межах суми, еквівалентної 300 тис. дол. США в рік терміном на п'ять років. Очікувалося, що в кінці цього п'ятирічного періоду центри трансферу технологій стануть самоокупними з доходів, одержуваних через комерціалізацію. Коли стало очевидно, що їх самоокупність не може бути досягнута протягом п'яти років, Уряд Японії змінив систему фінансування. В даний час в Японії існує 27 схвалених центрів трансферу технологій. Ці організації створили асоційовані комерційні компанії

для надання сприяння підприємницьким компаніям з комерціалізації університетських результатів НДДКР, а також звернулися до членів професорсько-викладацького складу з проханням інвестувати кошти в цю компанію. Таким чином, кілька компаній, власниками яких є члени професорсько-викладацького складу, асоційовані з університетськими центрами трансферу технологій, сприяють комерціалізації через підприємницькі компанії [3, 4, 5, 10]. Такий підхід стимулює членів професорсько-викладацького складу до створення, виявлення та реалізації винаходів, оскільки вони мають свою частку в компанії з комерціалізації.

Кожен великий китайський науково-дослідницький університет має структуру з трансферу технологій. Фінансування її діяльності здійснюється із загальних коштів, виділених університету Урядом КНР. Тим не менш, ця модель фінансування поступово змінюється і все більша кількість центрів трансферу технологій працюють як асоційовані приватні компанії, власниками яких є виключно університети. В 1998р. центри трансферу технологій існували лише в університеті Цінхуа і Пекінському університеті. В даний час кожен великий науково-дослідний університет має центр трансферу технологій, спочатку фінансується Урядом КНР з частки від загальних коштів, виділених університету Урядом. Оскільки Китай перейшов від централізовано – планованої економіки до економіки, в більшій мірі ґрунтується на ринкових механізмах, ця модель фінансування центру трансферу технологій змінюється. В даний час більшість центрів трансферу технологій працюють як асоційовані приватні компанії, власниками яких є виключно університети. Спочатку ці компанії фінансувалися з коштів університетів. Як приватні компанії, ці центри трансферу технологій проявляють активність у наданні послуг в галузі розвитку бізнесу, таких як інкубатори, у наданні допомоги в підготовці бізнес-планів, надання сприяння у виконанні вимог, що пред'являються до підприємницьким компаніям, в інвестуванні у нові відокремилися компанії з венчурними фондами на основі університету, і т. д. Найчастіше центри трансферу технологій домовляються про володіння значних часток акцій в університетських підприємницьких компаніях, а також можуть повністю володіти деякими підприємницькими компаніями. Зрештою, очікується, що центри трансферу технологій стануть самоокупними з допомогою акціонерних холдингів, а також іншої відповідної діяльності в області передачі технологій [3, 4, 5, 10].

Механізм сприяння розвитку інновацій в Китаї полягає в державну підтримку підприємств з інноваційними технологіями, цілеспрямованої програмі заохочення технологічних інновацій шляхом пільгового оподаткування підприємств з інноваційними технологіями та можливість отримання пільгових кредитів для впровадження цих технологій у виробництво [181]. У Китаї існують також галузеві технологічні центри, які спільно з університетами і науково-дослідними інститутами займаються науковими розробками з метою впровадження їх у виробництво для підвищення конкурентоспроможності основних галузей промисловості Китаю.

У Австралії, так само як і в Україні, не існує спеціальної системи урядового фінансування системи трансферу технологій. Тому кожен університет несе відповідальність за фінансування власної діяльності у сфері передачі технологій.

В той час, як система урядового фінансування наукових досліджень вимагає, щоб університети розробляли політику щодо прав на інтелектуальні технології, не існує документа, еквівалентного Закону Бай-Доула в США, розпорядчого обов'язкові до виконання директиви по методу комерціалізації прав на інтелектуальні технології. Більшість університетів вимагає володіння правом на інтелектуальні технології, при цьому віддаючи винахідникам частину прибутку. Більшість університетів вже визнало свої обов'язки по комерціалізації прав на інтелектуальні технології.

Основними моделями центрів трансферу технологій в Австралії, створених у державних дослідницьких організаціях та університетах, є:

а) установа самостійних компаній: державна організація надає центрів трансферу технологій стартовий капітал, а основна діяльність підтримується за рахунок здійснення центрів трансферу технологій комерційної діяльності;

б) створення підрозділу по трансферу технологій: державна організація надає пряму фінансову підтримку центрів трансферу технологій.

За статистикою Патентного відомства США тільки 12% ліцензованих технологій готові до впровадження на момент ліцензування, а більше 75% ліцензованих винаходів до часу ліцензування не мають лабораторних або промислових прототипів і містять лише ідею чи концепцію. В результаті для того щоб університетська винахід стало інновацією або кінцевим продуктом, готовим до виходу на комерційний ринок, необхідні ще додаткові витрати і

спільна робота винахідника і покупця ліцензії для завершення процесу переходу від ідеї до продукту.

З точки зору ефективності відзначається велика різноманітність за розмірами патентних портфелів, а також обсягу доходів, отриманих від ліцензування. Приблизна оцінка доходів університетів від усіх видів комерціалізації наукових досліджень знаходиться в середньому на рівні 5-10 % від так званого "дослідницького бюджету", що акумулює в собі гранти і власні наукові дослідження і розробки за угодами з федеральними агентствами та приватними компаніями. У той час як провідні університети в таких країнах, як США, Великобританія, Німеччина і Швейцарія можуть заробляти мільйони доларів в рамках доходів від ліцензування, прибуток є досить асиметричної: на кілька провідних винаходів припадає більшість доходів. Крім того, доходи від ліцензування університетських винаходів залишаються досить малими порівняно із загальними бюджетами на дослідження. Отримані в США дані показують, що переломний момент для центрів трансферу технологій настає через 5-7 років [3, 4, 5, 8, 10]. Хоча університетські центри трансферу технологій не створені як самоокупних і приносять прибуток, зарубіжний досвід говорить про те, що вони можуть стати самоокупними приблизно через десять років. Економічна вигода для суспільства полягає в економічній діяльності, яка виникає в самому процесі комерціалізації: створення нових малих та середніх підприємств у сфері високих технологій, нових робочих місць для висококваліфікованих працівників, збільшення податкових надходжень внаслідок появи додаткової економічної діяльності.

Список літератури:

1. Андросова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К. : Кондор, 2007. – 356с.

2. Андрощук Г. А. Университетские службы по передаче технологий: модели финансирования [Электронный ресурс] Г. А. Андрощук. – Режим доступа: http://www.uiis.com.ua/files/Section_5.pdf

3. Андрощук Г. А. Університетська служба з передання технологій: моделі фінансування / Г. А. Андрощук // Інтелектуальна власність. – 2010. – №7. – С.46-51.

4. Андрощук Г. Н. Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности, созданных за средства госбюджета / Г. Н. Андрощук // Материалы международного симпозиума «Актуальные проблемы научно-технологической и инновационной политики в контексте формирования общеевропейского научного пространства: опыт и перспективы» (Киев, 16-17 июня 2010 г.). – Киев, Феникс, 2010. – С. 11-16.

5. Косенко О. П. Комерціалізація інтелектуально-інноваційних технологій [Монографія] / О. П. Косенко. – Х. : «Смугаста типографія», 2015. – 517 с.

6. Косенко О. П. Оцінка комерційного потенціалу технологій [Монографія] / О. П. Косенко, І. В. Долина, А. В. Косенко // Під заг. ред. доц. О. П. Косенко. – Х. : «Смугаста типографія», 2015. – 506 с.

7. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Автори-упорядники: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К. : Парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

8. Теребова С. В. Принципы и практика функционирования зарубежных центров трансфера технологий / С. В. Теребова, Л. А. Волкова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2011. – №1(13). – С.101-107.

9. Ткачев М. М. Науково-методичні підходи до вирішення проблем практичної реалізації механізму комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності / П. Г. Перерва, І. В. Гладенко, А. В. Косенко, М. М. Ткачев // Вісник НТУ «ХП» Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХП», 2008. – № 18. – С. 105-110.

10. Трансфер технологій : монографія / Под науч. ред. П. Г. Перервы, Д. Коциски. – Харьков : «Апостроф», 2012. – С. 507-572.

к.е.н., проф. Савченко О. І.
*кандидат економічних наук, доцент, професор
кафедри організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

доц. Нестеренко Р. О.
*доцент кафедри організації виробництва
та управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

2.2 СИСТЕМА СУЧАСНОГО МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ТА РОЗШИРЕННЯ ВПЛИВУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОМПАНІЙ НА СВІТОВУ ТОРГІВЛЮ

Сьогодні у світі відбуваються глибокі зміни економічних реалій. Поява транснаціональних корпорацій була обумовлена об'єктивними процесами інтернаціоналізації сфери обігу капіталу і виробництва.

Сучасна світова економіка може включати дві основні складові: перша – грошові і інформаційні потоки, друга – інвестиції в торгівлю, які об'єдналися в одну трансакцію і мають різні прояви цього феномену. Ця інтеграційна сила світової економіки – транснаціональні корпорації. Їх внутрішні корпоративні зв'язки – найважливіша частина світової торгівлі (третина світового експорту), а злиття і поглинання ТНК складають основну долю (близько двох третин) прямих іноземних інвестицій. Продаж товарів і послуг зарубіжними філіями ТНК складає майже 11 трлн. дол., тоді як загальний об'єм світового експорту – біля 7 трлн. дол. Крупні ТНК по своїй економічній потужності можуть перевершувати окремі держави. Так, ринкова капіталізація Microsoft майже досягла ВВП Канади – однієї з найбільших світових країн.

У іноземній літературі по міжнародній економіці прийнято використовувати терміни «багатонаціональні фірми» (multinational firms – MNF) і «багатонаціональні корпорації» (multinational corporation – MNC), які використовуються як синоніми. У вітчизняній літературі їх іменують міжнародними, глобальними, наднаціональними і так далі Проте найбільш

поширений термін «транснаціональні корпорації (ТНК)» (transnational corporation – TNC).

У інноваційній економіці саме корпорації грають ключову роль. Маючи невелику долю в структурі організаційних форм – не більше ніж 20-25 %, – корпорації дають 80-90 % господарського обігу. Так об'єм виробленої продукції ТНК щорік перевищує 1 трлн. дол., а кількість тих, що працюють на них складає 73 млн. чоловік. Основна частина міжнародних корпорацій зосереджена в країнах Європейського співтовариства, США і Японії.

В останнє десятиліття XX століття і на початку XXI століття у світі відбуваються швидкі кардинальні зміни суспільства. Йде інтенсивне становлення якісно нового типу суспільства, заснованого на отриманих знаннях. Складається так зване інформаційно-індустріальне суспільство. Специфіка змін, що відбуваються, полягає в тому, що вони відбуваються із великою швидкістю. Перехід світової економіки до постіндустріального періоду й посилення глобалізації вивели на передній план конкурентної боротьби такий фактор як рівень розвитку інновацій.

Як показує світовий досвід, в останні роки активно росла інтенсивність інноваційної діяльності. Такий розвиток подій пояснюється тим, що на сьогоднішній день найбільш високий рівень віддачі вкладених коштів забезпечують саме інновації. У сучасних умовах для адаптації нових технічних рішень і нових технологій у різних галузях промисловості й сфери послуг висуваються нові вимоги до рівня кваліфікації персоналу та технічного оснащення підприємства.

Як колись на межі XIX і XX століть світова економіка переживала індустріальну науково-технічну революцію, так і в сьогоднішніх умовах ми живемо в період науково-технічної революції. Однак сьогоднішня революція відбувається не в індустріальних секторах економіки, а у відносно нових високотехнологічних галузях, таких як:

- інформаційні технології;
- біотехнології;
- нанотехнології;
- сучасне матеріалознавство.

Залежно від економічного розвитку країни, національні інноваційні системи (НІС) виконують різні функції. Так у розвинених країнах НІС

спрямована на розвиток і створення нових товарів, розвиток високотехнологічних виробничих процесів. У країнах, що розвиваються, основною роботою НІС є адаптація розроблених у ТНК нових продуктів, технологічних процесів і перепідготовка персоналу.

Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) залежно від складності наукових і проектних розробок підрозділяє промислові галузі на чотири групи (табл. 1) [1]:

Таблиця 1

**Класифікація промислових галузей залежно від складності
технологічних розробок**

Групи	Галузі промисловості
Високотехнологічні галузі	Авіакосмічна промисловість, фармацевтика, офісне й комп'ютерне встаткування, засоби зв'язку, виробництво встаткування для радіо, телебачення, медичне, прецизійне й оптичне встаткування.
«Середньовисоко» технологічні галузі	Електроустаткування й машини, двигуни, рухомий склад, хімічна промисловість (за винятком фармацевтики), залізничне встаткування й транспортні засоби.
«Середньонизько» технологічні галузі	Виробництво нафтопродуктів і ядерного палива, пластмаси й гумовотехнічних виробів, продукція кольорової металургії, суднобудування, металовироби.
Низькотехнологічні галузі	Інші галузі промисловості, включаючи деревообробку, целюлозно-паперове виробництво, поліграфія, видавнича діяльність, виробництво продуктів харчування, напоїв, тютюнових виробів, одягу, взуття.

Джерело: розроблено авторами.

- високотехнологічні галузі;
- «середньо-високо» технологічні;
- «середньо-низько» технологічні;
- низько-технологічні галузі.

Проведення НДДКР є дорогим заходом, тому в сьогоднішній світовій економіці це під силу тільки трьом групам суб'єктів. Це держави, венчурні компанії й транснаціональні корпорації (ТНК). У проведенні НДДКР і впровадженні їх результатів із усіх перерахованих інвесторів, самими активними є ТНК. Це пояснюється тим, що у ТНК є більше можливостей у пошуку необхідних фінансових ресурсів, чим в державних структур і венчурних компаній.

Проведені в 2013 році міжнародні статистичні дослідження показали, що із усіх компаній, що проводили дорогі НДДКР, 98 % становили ТНК. В обсязі загальносвітових витрат на наукові дослідження вони склали 46 %. А у витратах на розробку комерційних інновацій вони склали більш ніж 69 %. Варто підкреслити, що витрати деяких ТНК на проведення НДДКР перевищували аналогічні статті витрат державних бюджетів не найменших країн світу. Все це можна пояснити тим, що ТНК є багатoproфільними структурами, у яких інноваційна діяльність не є основною і невдача на ринку реалізації результатів НДДКР не є для них катастрофою.

На сучасному етапі фундаментом світової економіки є ТНК. У процесі світової глобалізації вони виступають пануючою силою та представляють транснаціональний бізнес, який, вийшовши за межі країн базування, проникає в усі куточки миру. Рух глобалізації світової економіки, запущений ТНК, є у свою чергу об'єктивним потужним стимулом нівелюванню відмінностей національних економік.

Сьогоднішня конкурентна ситуація у світі складається таким чином, що нові індустріальні країни намагаються в короткий термін перейти на більш інтенсивний шлях розвитку. Це підштовхує їх до впровадження нових технічних розробок, наукових досягнень, до інтенсивної підготовки власних інженерно-технічних кадрів.

У постіндустріальний період, при активному розвитку нових наукових і технічних напрямків, актуальним стає питання про вивчення ролі ТНК в організації і проведенні НДДКР, а також у реалізації їх результатів на світовому ринку інновацій. У пошуках удосконалення методів функціонування, оптимізації витрат і активізації інноваційної діяльності ТНК усе частіше застосовують нововведення в міжнародному науковому обміні. Основним з них є перенос значної частини НДДКР у країни, що розвиваються, в основному до країн Азії.

Однак, такий процес є виборчим. Це пояснюється тим, що на сьогоднішній день проста адаптація нових технологій до місцевих умов уже не влаштовує ТНК, і вони прагнуть впроваджувати за кордоном результати НДДКР, які б сприяли розробці технологій для регіональних і світових ринків.

Варто також відзначити іншу цікаву тенденцію. Нові молоді ТНК із країн, що розвиваються, проводячи агресивну політику проникнення на ринки

розвинених країн, намагаються фінансувати розробку інновацій у самих розвинених країнах. Цим вони намагаються роздобути сучасні технології, що дозволить їм адаптувати свою продукцію до вимог конкурентного ринку самих розвинених країн.

Цікавою особливістю є регіональний розподіл витрат на НДДКР. Наприклад, американські ТНК більшу частину своїх витрат на НДДКР – близько 70 % – вкладають у фармацевтику, охорону здоров'я, електроніку, телекомунікації й інформатику.

Хімія та інжиніринг більшою мірою цікавлять німецькі ТНК. У ці області досліджень вони вкладають 64 % від загальних витрат на НДДКР у цих галузях знань. У витратах японських ТНК основну частку складають витрати на НДДКР, 90 % – у такі галузі як хімія, інжиніринг, електроніка, інформатика і телекомунікації. В процесі становлення і розвитку транснаціонального капіталу і ТНК виділяють декілька етапів, пов'язаних з формами експансії і напрямками торговельно-виробничої діяльності ТНК (табл. 2).

Таблиця 2

Етапи еволюції транснаціональної торговельно-виробничої діяльності корпорацій

Етапи	Характерні ознаки
1. Друга половина 80-х років XIX ст. – початок першої світової війни	Початок новітнього етапу глобалізації світового виробництва. Характерний вивіз капіталу з промислово розвинених країн. 50% всього експортованого міжнародного капіталу приходилось на долю Англії. Інвестиції розподілялися переважно в сировинні області іноземних економік, на будівництво залізниць, а також урядові і муніципальні позики
2. З моменту закінчення другої світової війни до 70-х рр. XX ст.	Інтеграція зарубіжних виробничих і збутових операцій, ТНК усе більш переорієнтовувалися на виробництво продукції, відмінної від продукції материнської фірми, а збутові підрозділи — на обслуговування регіональних ринків. Масовий рух американського капіталу за кордон і створення там дочірніх філій. Кількість філій американських компаній збільшилась в середньому в три рази, а по Європі в чотири
3. 70-ті рр. – перша половина 80-х рр. XX ст.	Прискорене зростання світової економіки, інтенсивне формування і розвиток ТНК. Капітал, що експортується, з сфери торгівлі, послуг, портфельних інвестицій переміщається в область виробництва. ТНК третього покоління сприяли поширенню досягнень НТП до периферійних зон світового господарства і, формували економічні передумови появи міжнародного виробництва з єдиним ринковим і інформаційним простором, міжнародним ринком капіталу і робочої сили, науково-технічних послуг. Уповільнення зростання прямих зарубіжних інвестицій. Інвестиції в основному направляються в країни Західної Європи.

4. З початку 80-х до сьогоднішнього дня	Функціонування в умовах глобальної конкуренції. Прямі інвестиції з Великобританії, Німеччини і Канади направляються в США. США стають найбільшою приймаючою державою. Утворення мереж внутріфірмових зв'язків регіонального, а також і глобального масштабу. Характерна тенденція до поширення інноваційної активності. У інших країнах створюються науково-дослідницькі центри і технологічні парки.
---	---

Джерело: розроблено авторами

Як бачимо з таблиці, у період між першим і другим етапом відбувається зміна інвестиційних потоків: Західна Європа і Англія втрачають провідне положення експортерів капіталу, а американський капітал активно проникає до Європи. Останньому етапу властива глобальна раціоналізація ресурсів між країнами для максимізації прибутку.

Слід зазначити, що з позиції міжнародного бізнесу виділяють 3 основних етапи інтернаціоналізації фірми: початковий; локальної ринкової експансії; транснаціональний. Будь-яка ТНК в процесі свого розвитку проходить через усі перераховані етапи. Так до середини XIX століття у всьому світі переважало місцеве виробництво. Приблизно 90 % всіх товарів і послуг вироблялося на місцевій сировинній і матеріальній базах і реалізовувалося в прилеглому регіоні. Розвиток міжнародного підприємництва призвів до того, що в індустріальних країнах в середньому половина продукції виробляється закордонними філіями і дочірніми підприємствами ТНК.

Поява в світовому господарстві міжнародних корпорацій означала вихід підприємницьких структур на якісно новий рівень, відмінною рисою якого стає втрата капіталом своєї виключно національної природи. Таким чином, ТНК створюються як національні відносно капіталу і контролю. Вони стають міжнародними за сферою своєї діяльності.

Залежно від природи капіталу і виду господарської діяльності розглядають наступні види ТНК: картелі, синдикати, пули, трести, концерни, консорціуми, холдинги, стратегічні альянси і тому подібне. Відповідно до приведених вище етапів розвитку ТНК вітчизняні учені виділяють наступні чотири покоління [2]:

Перше покоління – «колоніально-сировинні ТНК». За своєю організаційно-економічною формою і механізмами функціонування це були картелі, синдикати і перші трести.

Друге покоління – ТНК типу «трест»; їх специфіка – тісний зв'язок з виробництвом військово-технічної продукції.

Третє покоління – поєднання елементів національного і зарубіжного виробництва: реалізація товарів, управління і організація роботи персоналу, науково-дослідні роботи, маркетинг і після-продажне обслуговування. Переважно організаційно-економічна форма концерни і конгломерати.

Четверте покоління – використання менеджменту нового типу з планетарним баченням ринків і функціонуванням в умовах глобальної конкуренції. На цьому етапі конкуренція характеризується впливом науково-технічного прогресу на розвиток транснаціонального капіталу і удосконаленням чинників виробництва ТНК.

Один з підходів визначення поняття ТНК базується на умовах, що є загальними для всіх великих промислових фірм, місце функціонування яких – світове економічне середовище. Вони інтегрують в своїй структурі постачальницькі, виробничі, науково-дослідні, збутові підприємства, капітал яких є транснаціональним. Їм властиве збереження використання своїх інтелектуальних активів: реалізація власності на технології, виробничий, управлінський і маркетинговий досвід та інше. Діяльність таких підприємств має наднаціональний, наддержавний характер і веде до створення наддержавних зв'язків.

Головними економічними критеріями, по яких можна визначити приналежність компанії до ТНК, є: число іноземних держав, в яких діють підрозділи чи/і філії компанії; відсоток грошової маси, яка виплачується за кордоном; відсоток іноземних капіталовкладень; число зайнятих за кордоном; відсоток прибутку, який компанія отримує з інших країн; відсоткове співвідношення продукції і отримуваного прибутку в країнах базування і за кордоном; загальний рівень продажів за кордоном.

Так, ООН вивчаючи діяльність міжнародних корпорацій, довгий час відносила до ТНК фірми, які мали філії не менше чим в шести країнах і, річний обіг яких перевищував 100 млн. дол. Останнім часом було зроблено уточнення про міжнародний статус фірми. Був введений показник величини відсотка продажів, що реалізуються за межами країни, в якій знаходиться Штаб-квартира корпорації.

Сутність ТНК характеризує таке визначення: транснаціональною корпорацією є група компаній приватної, державної або змішаної форм власності, які знаходяться і функціонують в різних країнах; контролюються штаб-квартирою, яка розташована в конкретній державі; поєднуються загальною стратегією і скоординованою політикою; організовують свою діяльність під впливом однієї або декількох з цих компаній, особливо у сфері обміну знаннями і ресурсами; істотно впливають на світовий ринок товарів і факторів їх виробництва [3].

Галузева структура виробництва ТНК може бути представлена в наступному вигляді: 60 % міжнародних компаній зайнято у сфері виробництва, 37 % у сфері послуг, 3 % у видобувній промисловості і сільському господарстві. За даними американського журналу «Fortune», головну роль серед 500 крупніших ТНК світу мають чотири комплекси: електроніка, нафтопереробка, хімія і автомобілебудування. Під контролем ТНК знаходиться приблизно 80 % виробництв продукції електроніки і хімічної промисловості, 75 % продукції машинобудування, 95 % фармацевтики.

Можна виділити п'ять основних типів побудови ТНК: відокремлена, продуктова, функціональна, регіональна, матрична. Критеріями типів структур найчастіше служать види виробленої продукції, рівень диверсифікації діяльності компанії, рівень організаційно-правової і фінансово-економічної незалежності, географія діяльності ТНК.

Основна форма організаційної структури в транснаціональній корпорації є зв'язком головної організаційної структури із зарубіжними підрозділами, які управляються за допомогою прямого контакту генерального керівника відділенням з виконавчим директором батьківської компанії. Відповідно до конкретних особливостей діяльності ТНК можуть бути виділені наступні види глобальних управлінських структур: міжнародне відділення, міжнародне відділення, що виділяється в окрему дочірню фірму (наприклад, дана схема використовується в IBM), функціональне (лінійне) відділення, регіональні відділення.

Наприклад, компанія "Nestle", яка була утворена в Швейцарії, усвідомивши необхідність виходу на міжнародний ринок, інтернаціоналізувала свою діяльність шляхом створення зарубіжних відділень по всьому світу. Вона є найбільш інтернаціоналізованою компанією серед найбільших

транснаціональних корпорацій, має 95 % своїх виробництв за кордоном і зайнята виробництвом продуктів харчування, ресторанним бізнесом, реалізацією косметики, вин та ін.. Об'єм її зарубіжних продажів складає 98 % від їх загального розміру. Організаційна структура цієї компанії базується на географічному принципі, який передбачає відповідальність менеджерів на місцях за ведення справ, тоді як головне керівництво утримує в своїх руках планування і контроль. Всі географічні регіони, включаючи базовий (швейцарський) ринок, рівноправні в організаційному плані. Така організація є ефективною для "Nestle" і других компаній з подібними продуктовими лініями і ринками кінцевих споживачів.

Матрична структура управління передбачає чітке формування стратегічних напрямів діяльності ТНК і створює певний баланс між ресурсами для їх реалізації і завданнями, які стоять перед виробничими, маркетинговим, фінансовим і іншими підрозділами компанії.

Використання матричної структури характерне для ТНК з високим рівнем диверсифікації своєї діяльності та глобальними стратегіями розвитку, таким як "Дженерал Електрик", "Ситібанк", "Боїнг" та іншими.

Беручи до уваги процеси становлення і розвитку транснаціональних корпорацій, необхідно відзначити, що структурі управління ТНК завжди була властива гнучкість і адаптивність до умов міжнародного економічного середовища. Структура управління ТНК відображає особливості ведення бізнесу на різних національних ринках, і враховує обмеження та можливості, які можуть виникати в межах компанії в цілому. Координація роботи між різними функціональними підрозділами, яка особливо важлива для обліку тенденцій попиту, здійснюється на рівні певного ринку регіональними системами управління.

Для розробки ефективної стратегії ТНК необхідно досліджувати основні чинники, які впливають на формування цієї стратегії. До них відносяться: вивчення чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, кон'юнктура ринків, організаційна структура корпорації, основні конкурентні переваги, потенційна прибутковість різних комерційних пропозицій.

Стратегії ТНК корелюються з організаційною структурою корпорації. Організаційна структура ТНК може бути функціональною, регіональною, матричною. Сучасні системи управління ТНК базуються на комбінації

перерахованих вище форм, оскільки комплексна інтеграція в рамках ТНК вимагає і комплексної організаційної структури.

Будь-яка з приведених вище організаційних структур є основою, на якій базується корпорація. У той же час стратегія, що розробляється корпорацією, є механізмом адаптації до постійно змінних умов зовнішнього і внутрішнього середовища. В разі порушення взаємозв'язку «середовище – стратегія – структура» в корпорації може виникнути ризик її існування

Кожна ТНК створює систему менеджменту, яка відповідає стратегії її розвитку, направлений на досягнення цілей, що є в корпорації і відноситься до основних товарів, ринків і функцій ТНК.

Стратегії ТНК формуються відповідно до конкурентних переваг, які вони мають. Як такі конкурентні переваги можуть виступати конкурентні сили, які складаються з конкуренції між продавцями, відношення з постачальниками і споживачами, купівельної спроможності ринку, конкуренції з боку виробників товарів-субститутів, розвитку національних і міжнародних банків даних, розвитку технологічної компоненти. Також необхідне виділення своїх ключових компетенцій: ефективне виробництво, патенти, наявність брендів, ефективна реклама, організація сервісу, професійний менеджмент. Саме поєднання переваг виділених компетенцій, а не використання кожної окремо, сприяє формуванню міжнародного успіху. Якщо корпорація хоче зберегти свою конкурентну перевагу, то вона повинна створювати нові переваги з такою ж швидкістю, з якою конкуренти можуть копіювати ті, що є.

Конкурентні стратегії ТНК, які формуються під впливом своїх конкурентних переваг можуть бути: глобальними (направленими на розвиток ключових компетенцій ТНК), багатонаціональними (орієнтованими на врахування умов ведення бізнесу в приймаючих країнах і потреб їх національного ринку).

Інтернаціональна стратегія ТНК повинна відповідати двом основним критеріям:

- 1) досягнутому рівню присутності компанії на регіональних ринках;
- 2) цільовим функціям, які реалізуються за допомогою впровадження такої стратегії.

Міжнародна стратегія ТНК направлена на пошук нових напрямів для зростання і розширення своєї діяльності. Основна увага зосереджується на забезпеченні зростання і визначенні нових можливостей в країнах, де вже сформована база для їх функціонування.

Комплексна стратегія ТНК ґрунтується на децентралізації управління міжнародної корпорації і значному підвищенні ролі регіональних управлінських структур. Її суть полягає в оптимізації результату для всієї корпорації в цілому, а не для кожної окремої складової. Дана стратегія включає всілякі форми інтеграції. Вона дозволяє здійснювати необхідну сегментацію національних ринків і ефективніше реалізовувати свою діяльність на них. При використанні такої стратегії глобальних операцій успіх компанії в розміщенні своєї діяльності оцінюється не з точки зору приймаючої країни, а по здатності філій або партнерів вносити вклад в підвищенні рентабельності компанії в цілому.

При розробці стратегії для ТНК ключовим є баланс між локалізацією і інтеграцією в розподілі активів корпорації. В даному випадку йдеться про здатність створення унікальних конкурентних переваг. Вони досягаються за рахунок використання своїх нематеріальних активів, які є ключовим чинником формування «ідеальних» організаційних форм в сучасних умовах. Компетентність фірми може бути досягнута лише тоді, коли її ресурси унікальні і не можуть бути імітованими. Зі всіх ресурсів фірми лише нематеріальні активи можуть нести таку унікальність. Вони варіюються від інтелектуальних прав, прав власності, патентів, торгівельних марок, авторських прав, комерційних таємниць, наукових робіт і загальнодоступних знань, до орієнтованих на людей або суб'єктивних ресурсів: ноу-хау, організаційної культури і репутації компаній.

Формуючи стратегії ефективної діяльності, особлива увага ТНК приділяється вибору національних ринків і способу виходу на них. Приймаючи рішення про діяльність в країні, що є цікавою для корпорації, вивчається її інвестиційний клімат. Інвестиційний клімат в країні визначається політичною і економічною стабільністю країни, станом законодавства, політичними і комерційними ризиками, рівнем розвитку ринкової інфраструктури, мірою уніфікації умов діяльності національних і іноземних

інвесторів, включаючи оподаткування, доступ до кредитних ресурсів, постачання, ринку цінних паперів.

Відсутність політичної і економічної стабільності, нестійкість правової бази може бути компенсована пільговими умовами вкладення капіталу, особливо в пріоритетних напрямках економіки. При цьому оцінюється "комфортний" стан національних інвесторів.

Перш ніж корпорація визначається із способом виходу на певний ринок конкретної країни, вона обирає найефективнішу стратегію виходу на цей ринок. Це може бути:

- Експорт. Одна з найпоширеніших форм виходу на зовнішні ринки, здійснювана регулярно, але без довгострокових зобов'язань. По каналах ТНК реалізується до 30 % промислового експорту країн, що розвиваються.

- Створення за кордоном власних виробничих відділень. Самостійне інвестування у виробництво шляхом покупки того, що діє або створення нового підприємства. Це форма максимальної участі ТНК у виробництві за кордоном.

- Створення спільних підприємств. Вкладення частини капіталу з правом голосу в управління підприємством, що забезпечує якісний контроль над операціями. Співпраця з організацією резидентом полегшує інтеграцію в економічний простір приймаючої країни.

- Складальне виробництво. Компроміс між прямим експортом і зарубіжним виробництвом, що дозволяє використовувати місцеву робочу силу, уникати високих транспортних витрат і користуватися нижчими митними тарифами.

- Контрактні коопераційні договори з місцевими виробниками. Дозволяють ТНК при виході на ринок обійтися без інвестицій у виробництво, митних платежів і транспортних витрат. При цьому можуть виникнути проблеми з контролем якості, ризик передачі виробничих ноу-хау незалежної зарубіжної компанії, яка може стати надалі конкурентом. Зниженню ризиків сприяє наявність іміджу марки і маркетингові ноу-хау.

- Ліцензійні угоди. Спосіб в порівнянні з попереднім носить формальний і довгостроковий характер. Корпорація (ліцензіар) передає фірмі резидентів права на патенти, торгівельні марки, «ноу-хау» і надає технічну допомогу. Фірма-покупець (ліцензіат) виплачує роялті. Може виникнути

складність контролю, а відсутність прямої участі корпорації – ліцензіара привести до втрати ринку, якщо з часом ліцензіат вирішить діяти незалежно. Об'єм ліцензійних угод ТНК перевищив в 1990 р. показник 1970 р. майже в 10 разів.

➤ Франчайзинг. Організація бізнесу, при якій ТНК (франчайзер) передає іншому підприємству (франчайзі) право на продаж продукту або послуг корпорації. Франчайзі зобов'язаний продавати продукт або послугу в строгій відповідності з правилами ведення бізнесу, які встановлює франчайзер. При дотриманні цих умов франчайзі отримує право на використання імені, торгівельної марки, маркетингових технологій, а також послуг внутрішнього аудиту і експертизи якості роботи. Корпорація отримує первинний платіж і регулярні відрахування від франчайзі. За останніх 50 років франчайзинг здобув таку популярність, що в США в об'ємі роздрібного товарообігу він складає більше 40 %, а в країнах Європи від 5 до 30 %.

Виділимо ще один напрям завоювання нових ринків, збільшення об'єму експорту і зниження експортних витрат ТНК. Можна розглядати його як один з нових напрямів в стратегіях ТНК, яке дозволяє не утримувати дорогий штат власних постійних співробітників, а в міру необхідності звертатися до висококваліфікованих послуг спеціалізованих фірм, більшість з яких будує свою діяльність на транснаціональній основі. ТНК передає частину функцій, що відносяться до внутрішньої діяльності корпорації, іншим, самостійним фірмам. Ефективність даного процесу підтверджує досвід багатьох німецьких підприємств, що виділили з круга своїх функцій логістику (тобто планування і забезпечення матеріально-технічного постачання, включаючи оптимізацію транспорту, складування, доставки, збутових операцій). Один з найкрупніших проектів виділення логістичної функції здійснювався в групі паперових фабрик "Hannover Papier", що належить південноафриканській компанії "Saari". Проект охоплював п'ять європейських фабрик і п'ять середніх транспортних підприємств, які діяли як єдина робоча співдружність. В результаті значно прискорилися терміни доставки готової продукції споживачеві, а загальні витрати на логістику знизилися на 10 %.

Кадова корпорація "Tchibo", бажаючи зберегти свій вплив на продажі, передала логістичний центр в Мекленбурзі (Передня Померанія) іншій компанії (49 % – транспортно-експедиційному агентству "Kuehne & Nagel"), зберігши за

собою 51 % акцій. Головна перевага такого процесу – скорочення в середньостроковій і довгостроковій перспективі витрат за рахунок ефективнішого використання транспортних потужностей, кращого технічного і організаційного управління логістикою. Передача частини функцій зовнішнім фірмам знижує витрати корпорацій, підвищує ефективність управлінських процесів і покращує обслуговування споживачів.

ТНК формують свої стратегії відповідно до конкурентних переваг. Зрештою стратегія ТНК направлена на оптимізацію результатів діяльності об'єднання в цілому, а не кожного окремого підрозділу. Відповідно до своїх глобальних і ринкових стратегій ТНК визначає міру інтегрованості своїх підрозділів в економіку приймаючих країн. Глобальна стратегія також залежить від конфігурації галузі і її координації. При вирішенні територіального розміщення підприємств можливі підходи від граничної концентрації до розміщення по багатьом країнам різних функціональних блоків: матеріальне постачання, виробничий процес, маркетинг, після продажне обслуговування, дослідження і розробки.

Традиційна схема взаємозв'язку торгівлі і прямих іноземних інвестицій характеризується: зовнішньою торгівлею, яка зазвичай переростає в прямі інвестиції і, як наслідок, розширенням торгівельних операцій, що сприяє активізації міжнародних торгівельних потоків усередині системи ТНК, тобто між батьківськими фірмами і їх зарубіжними філіями. Результатом такої діяльності стає подальша інтенсифікація міжнародної економічної взаємодії.

Найбільші ТНК демонструють здатність бути лідерами в нових технологіях так, як вони лідирували в традиційних виробництвах. Їх успіх можна пояснити:

- наявністю спеціалізованих дослідницьких лабораторій і інших інженерно-технічних підрозділів, де акумулюються досвід і кваліфікація всього персоналу;
- наявністю розвиненої матеріально-технічної бази і технологічного потенціалу.

ТНК проводять ефективну стратегію технологічного розвитку, яка характеризується постійним аналізом її функцій і завдань, доцільності існуючої структури ринків, введенням інновацій; довгостроковим планом технологічного розвитку.

У виробництві наукоємних товарів ТНК мають абсолютну перевагу і зосереджують близько 80 % світового інтелектуального капіталу, що дозволяє їм забезпечувати інновації і створювати конкурентні переваги.

ТНК є одним з головних суб'єктів світового ринку технологій. Так, корпорація Ericsson забезпечила свій майбутній успіх в бізнесі, вклавши 1 мільярд дол. в наукові дослідження. Близько 20000 наукових співробітників забезпечують впровадження передових технологій у вироблення продукції.

Саме ТНК здатні організувати НДДКР, використовувати міжнародний ринок науково-технічних кадрів і застосувати технологічні знання в глобальному масштабі. Для того, щоб утримати технологічне лідерство ТНК необхідно постійно нарощувати і розвивати інноваційні можливості, які вимагають значних інвестицій у НДДКР, концентрації ресурсів і інтеграції суміжних видів послуг, а часом і поглинання конкурентів. Перенос НДДКР і технологічних виробництв у країни, що розвиваються має й зовнішню причину. Під впливом зростаючої глобалізації та розширення міжнародної торгівлі, розвиток міжнародної логістичної діяльності приводить до зниження транспортних витрат і, як наслідок, – росте світова конкуренція між ТНК.

Однак, останнім часом розвивається тенденція того, що ТНК у напрямках своєї діяльності в країнах, що розвиваються, намагаються модернізувати НІС за зразком своїх структур у країнах базування [4].

При розгляді причин процесу переносу окремих НДДКР в країни, що розвиваються, можна зробити деякі висновки. Першою і основною причиною є прагнення ТНК мінімізувати витрати на НДДКР при створенні інноваційних продуктів і технологій. Наступною, але не менш важливою причиною, є науково-технічний прогрес у найбільш витратних галузях, а звідси ріст конкурентної боротьби та скорочення життєвого циклу продукції.

З іншого боку, для країн, що розвиваються, з'явилася можливість реалізувати проекти швидкого розвитку в деяких галузях завдяки підтримці проведення НДДКР. Така тенденція дозволила цим країнам досягти певного технологічного розвитку без залучення великих фінансових і людських ресурсів та тривалого періоду часу.

Таким чином, можна виділити наступні основні причини переносу НДДКР у країни, що розвиваються:

1) адаптація нових технологій, які розроблені у материнських компаніях до місцевих умов;

2) підвищення кваліфікації, якості та рівня підготовки персоналу закордонних філій ТНК;

3) розширення можливості доступу до нових розробок на ринку нових технологій з метою їх вивчення.

Рушійними факторами переносу наукових розробок закордон є:

- відбір найбільш перспективних з погляду прибутки технологій;
- доробка і вихід на ринок технологій на рівні розробок передових компаній;
- підтримка і розвиток місцевого виробництва ТНК у країнах, що розвиваються;
- використання можливостей доступу на місцеві ринки (законів, стандартів і вимог);
- спрощення доступу до місцевих джерел, програм, грантів по фінансуванню наукових розробок;
- переведення деяких перспективних і дорогих НДДКР із країни базування при виникненні не вигідних, з погляду ТНК, умов в економічній і законодавчій сферах.

Внаслідок росту вартості проведення НДДКР, намічається тенденція зростання інтересу до міждисциплінарних досліджень, особливо у фармацевтичній і біотехнологічній галузях. Крім цього посилилася тенденція створення стратегічних технологічних альянсів компаній з академічними інститутами. Створення нового продукту в деяких галузях промисловості сьогодні вимагає проведення досліджень паралельно в декількох галузях науки, застосування так званого «мультидисциплінарного» підходу. Такі складні в організаційному і технічному плані роботи часто не під силу навіть дослідним центрам ТНК.

Таким чином, останній етап розвитку ТНК характеризується зростанням залежності технологій від зовнішніх джерел, особливо, у нових галузях промисловості. Виділимо основні причини інтенсивного розвитку ТНК в умовах інтернаціоналізації економіки:

1. Можливість підвищення ефективності і конкурентоспроможності шляхом розподілу між великою кількістю продуктів і ринків.

2. Підтримка сучасного рівня технології виробництва і забезпечення міжнародної мобільності інтелектуальних активів корпорацій, із збереженням контролю за їх використанням.

3. Підвищення ефективності і конкурентоспроможності за рахунок появи нових ресурсних можливостей, що пов'язані з нижчою вартістю чинників виробництва в інших країнах, доступ до ресурсів іноземних держав.

4. Наближеність до споживачів продукції іноземної філії фірми і можливість здобуття інформації про перспективи ринків і конкурентний потенціал фірм.

5. Можливість використання у власних інтересах особливостей державної (податкової, інноваційної, соціальної, фінансовою, валютною та іншої) політики в різних країнах і формування стимул-інтересів (пільгове оподаткування, кредитування, інформаційна і маркетингова підтримка і тому подібне).

6. Здатність продовжувати життєвий цикл своїх технологій і продукції. Здійснюється шляхом використання трансферу технологій і продуктів в зарубіжні філії, оптимізації зусиль і ресурсів підрозділів по розробці нових технологій і виробів в країні базування.

7. За допомогою прямих іноземних інвестицій фірма дістає можливість уникати бар'єрів при входженні на ринок певної країни через експорт товарів і послуг.

8. Оптимізація організаційної структури, яка постійно аналізується керівництвом компанії.

9. Використання досвіду міжнародного менеджменту, який включає оптимальну організацію виробництва і збуту, підтримку високої репутації фірми.

Список літератури:

1. Гнатишин М. Динаміка ліберелізаційних процесів у світовій торгівлі / М. Гнатишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua)

2. Modest trade recovery to continue in 2015 and 2016 following three years of weak expansion // WTO Secretariat. – Geneva, PRESS/739. – 14 April 2015. – 18 p. [Electronic resource]. – Mode of access : // https://www.wto.org/english/news_e/pr739_e.htm

3. World Economic Outlook-2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/01/>

4. Лукьяненко Д., Колесов В., Колот А., Столярчук Я. и др. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: [монография] / [Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.] ; под науч. ред. проф. Д.Лукьяненко, А.Поручника, В. Колесова.– К. : КНЭУ, 2013.– С. 466.

5. The Trade and Development Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2014_en.pdf.

6. Мазаракі, А. А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України [Текст] / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 5–11.

7. World Trade Organization Statistics. Country Profile: Ukraine, 2013. [Electronic resource] / Available at: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBcountryPFExport.aspx?Language=E&Country=UA>

8. World Trade Report 2014. Trade and development: recent trends and the role of the WTO [Electronic resource] / Available at: https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr14_e.htm

к.е.н. Кравченко Є. О.
*кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри міжнародної економіки,
Навчально-науковий інститут бізнес-технологій
"УАБС" СумДУ,
м. Суми, Україна*

2.3 ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ В УПРАВЛІННІ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

Наявність боргових проблем свідчить лише про нагальну потребу у побудові дієвої та ефективної системи управління державним боргом та у покращенні боргової політики країни. Слід акцентувати увагу на тому, що сама наявність державного боргу не констатує негативний, чи позитивний стан державних фінансів. Важливим є питання з якою метою формується державний борг країни. У випадку, якщо держава формує боргові зобов'язання, які дозволяють акумулювати кошти для спрямування їх в економіку з метою стимулювання виробництва суспільно-необхідних товарів, робіт, послуг то це в майбутньому сприятиме економічному зростанню та створить умови для

акумулювання фінансових ресурсів, які будуть використані в тому числі на погашення боргу та відсотків за ними.

Якщо ж формування державного боргу пов'язане з необхідністю виконання соціальних зобов'язань та програм, то це означає відсутність у майбутньому фінансових джерел. Такий підхід як правило призводить у довгостроковому періоді до розбалансування фінансової системи країни в цілому та фінансового ринку зокрема.

Незважаючи на значну кількість нормативно-правових актів, які регулюють порядок утворення державного боргу, на значну кількість досліджень науковців, досі не створено ефективної цілісної системи порядку, форм, принципів та методів управління державним боргом. Наразі відсутні нормативно-правові документи, які б регулювали процеси формування, обслуговування та погашення державного боргу. По суті планування державного боргу відбувається не системно, а виходячи з необхідності покриття дефіциту державного бюджету. Сьогодні відсутній процес прогнозування, обслуговування та погашення державного боргу в комплексі з показниками макроекономічного розвитку країни і, що негативно позначається саме на реалізації основних напрямів боргової політики.

Рівень ефективності державної фінансової політики та здатність держави виконувати всі важливі економічні функції визначає система управління державним боргом, яка може бути розглянута як сукупність індикаторів (фінансових, бюджетних, облікових та інших), які направлені на регулювання державної заборгованості, але при цьому не порушуючи рівня фінансової безпеки держави.

Враховуючи суттєве зростання обсягу державного боргу, та на підставі вивченого зарубіжного досвіду ми вважаємо, що одним з ефективних способів вирішення проблем управління державним боргом є створення боргового агентства.

Агентство може бути підрозділом (відділом, управлінням, департаментом) міністерства фінансів або окремим від міністерства офісом. Будь-яке агентство не можна назвати незалежним, оскільки політично залежить від уряду. Міністерство фінансів розробляє боргову стратегію, у свою чергу Кабінет міністрів її затверджує, а агентство реалізовує в рамках своєї компетенції.

Агентство – це організація, яка надає державні послуги, а також управляє державним майном. Під державним майном розуміється сукупність боргових зобов'язань держави, а під державними послугами – послуги з управління борговими зобов'язаннями [1].

Марсель Кассар і Девід Фолкертс-Лакдау вважали, що: «Ефективна, прозора і підзвітна політика управління боргом створює необхідність у такій організаційній структурі, яка б не залежала від політичного впливу, мала чіткі цілі і критерії діяльності і управлялася кваліфікованим персоналом відповідно з правильними принципами ризик-менеджменту.

Вироблення боргової політики – це політичне рішення, і воно повинно залишатися прерогативою уряду. А фактичне управління суверенним боргом повинно бути вилучено з політичної сфери та доручено окремому та автономному офісу управління боргом. При такому поділі відповідальності міністерство фінансів формулює середньострокову стратегію управління з урахуванням своїх цілей і ставлення до ризику, макроекономічних та інституціональних обмежень, а офіс реалізує цю стратегію і управляє випуском боргових інструментів для внутрішнього і зовнішнього ринків» [2].

Міжнародний досвід показує, що в тих країнах, де боргом управляє міністерство фінансів (крім Словенії), центральний банк проводить аукціони з розміщення державних цінних паперів, а в країнах, де агентство управляє боргом, всі контакти та операції з ринком покладені на агентство.

У табл. 1 видно, що деякі уряди не ізолювали процес управління державним боргом від публічної політики, оскільки побоюються, що агентства можуть тільки ускладнити розвиток функцій управління державним боргом та внутрішнього державного ринку боргових фінансових інструментів.

Нейтральну позицію в цьому питанні зайняли Міжнародний валютний фонд і Світовий банк, які вважають, що: «... є кілька інституційних варіантів розподілу функцій управління суверенним боргом за одним або кількома відомствами – Міністерством фінансів, центральним банком, автономним агентством з управління боргом і центральним депозитарієм.

Незалежно від того, який варіант обраний, головне – чітко позначити організаційні основи управління боргом, налагодити координацію та обмін інформацією і чітко сформулювати мандати відповідних гравців» [3].

Органи управління державним боргом у різних країнах світу

Агентство	Міністерство фінансів	Центральний банк	Казначейство
Австралійський офіс фінансового управління	Міністерство фінансів Канади	Національний банк Данії	Державне казначейство Фінляндії
Австрійське федеральне агентство з фінансування	Міністерство фінансів Чеської Республіки	Національний банк Анголи	Державне казначейство Франції
Боргове агентство Бельгії	Міністерство Економіки і фінансів Грецької Республіки	Центральний банк Барбадосу	Агентство з управління боргом Національного казначейства. (Ірландія)
Міністерство фінансів – Офіс державного боргу (Чилі)	Міністерство фінансів (Японія)	Народний банк Китаю	Управління державного боргу (Казначейського департаменту Італії)
Федеративна Республіка Німеччина – Фінансове агентство	Міністерством стратегії і фінансів Республіки Корея	Центральний банк Російської Федерації	Державне казначейство (Люксембург)
Агентство з управління державним боргом Угорщини	Міністерство фінансів та громадського кредиту Мексики	-	Голландське державне казначейське агентство
Агентство з управління національним боргом Ісландії	Міністерство фінансів (Норвегія)	-	Казначейство Туреччини
Відділення з управління державним боргом, що входить до складу Міністерства фінансів (Ізраїль)	Міністерство фінансів (Польща)	-	Міністерство фінансів США, Казначейство США
Агентство з управління боргом Новій Зеландії	Міністерство фінансів (Словенія)	-	Національне казначейство Бразилії
Агентство з управління державним боргом (Португалія)	Міністерство фінансів (Іспанія)	-	-
Агентство з управління боргом і ліквідністю (Словацька Республіка)	Швейцарське федеральне управління фінансами	-	-
Офіс державного боргу (Швеція)	Міністерство фінансів (Афганістан)	-	-
Служба управління державним боргом Великобританії	Міністерство фінансів (Албанія)	-	-
-	Міністерство фінансів (Болгарія)	-	-
-	Міністерство фінансів (Хорватія)	-	-
-	Міністерство фінансів (Естонія)	-	-
-	Управління державними фінансами (Латвія)	-	-
-	Міністерство фінансів (Литва)	-	-

-	Міністерство фінансів (Грузія)	-	-
-	Міністерство фінансів (Індія)	-	-
-	Міністерство фінансів (Колишня Югославська Республіка Македонія)	-	-
-	Міністерство фінансів (Молдова)	-	-
-	Міністерство економіки та фінансів (Марокко)	-	-
-	Міністерство економіки та фінансів (Румунія)	-	-
-	Міністерство фінансів (Сербія)	-	-

Джерело: [4]

Про високий рівень складності системи управління державним боргом свідчать витрати та ризики, взаємозв'язок з іншими напрямками макроекономічної політики, досягнення стійкості державного боргу, розвиток ефективно діючого внутрішнього ринку боргових фінансових інструментів (РБФІ). З огляду на це фахівцями Світового банку та Міжнародного валютного фонду була розроблена середньострокова стратегія управління боргом. Середньострокова стратегія управління боргом – план, метою якого є досягнення бажаної структури портфеля державних боргових зобов'язань.

Для узгодженості середньострокової стратегії управління боргом і загальної макроекономічної ситуації потрібен взаємозв'язок і тісна координація для сталої векторної політики в сукупності [5].

На рисунку 1 відображено основний взаємозв'язок між ССУБ та провідними галузями політики. Так, наприклад, рівень боргу, як правило визначається бюджетно-податковою політикою, але при цьому важливу роль може грати і структура боргових зобов'язань.

Кожен послідовний етап розробки середньострокової стратегії управління боргом можна вважати ефективним тільки при наявності дієвої макроекономічної бази з чіткими визначеними цілями бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики (табл. 2).

Слід зазначити, що в Україні розроблена середньострокова стратегія управління державним боргом на 2013-2015 рр. [7]. Водночас, провівши аналіз даного документу на відповідність рекомендаціям Світового банку та Міжнародного валютного фонду, можна констатувати його декларативний характер.

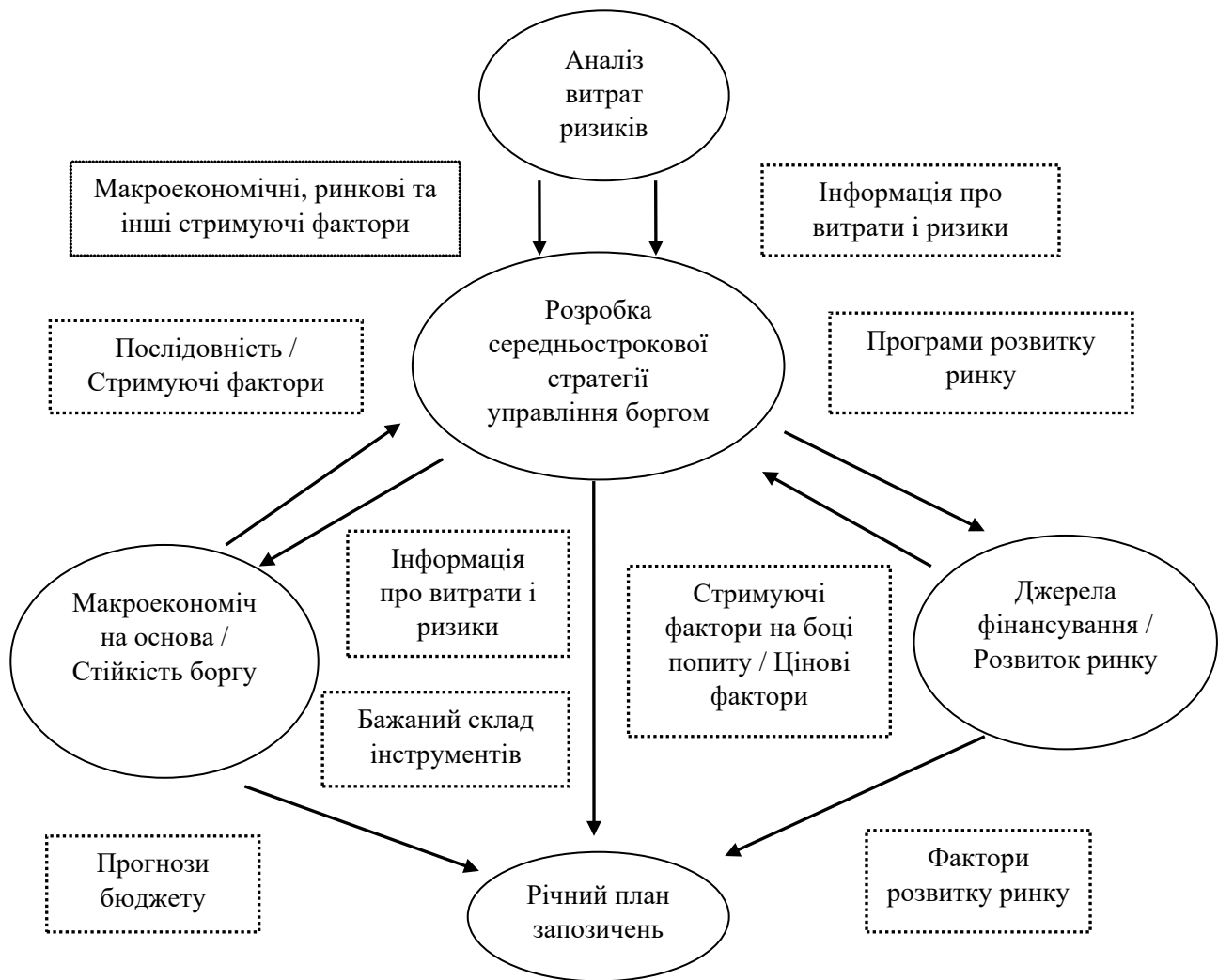


Рис. 1. Взаємозв'язок між середньостроковою стратегією управління боргом та ключовими галузями політики

Джерело: [6]

Із визначених в документі та представлених в таблиці 2 етапів, їх сутності, мети кожного етапу та очікуваного результату можна виділити перший етап – визначення цілей управління державним боргом та другий етап – визначення поточної стратегії управління боргом і аналіз витрат і ризиків наявних боргових зобов'язань які запроваджені в Україні. Що стосується етапів, які мають стратегічний характер, то на сьогодні вони практично відсутні в Україні, оскільки фактично здійснюється ситуативне управління державним боргом без глибокого аналізу потенційних джерел фінансування, структурних факторів, які можуть впливати на бажаний склад боргових зобов'язань у довгостроковій перспективі, оцінки і ранжування альтернативних стратегій по співвідношенню витрат і ризиків та наслідків для кон'юнктури ринку.

Таблиця 2

Етапи впровадження Середньострокової стратегії управління боргом

Етап	Мета	Характеристика	Очікуваний результат
Етап 1. Визначення цілей управління державним боргом та сфери дії ССУБ	Визначення основних цілей управління державним боргом та сфери дії ССУБ	1. Окреслити цілі і масштаби управління державним боргом, крім цього позначити завдання і відповідальність керуючого боргом і сферу дії ССУБ. 2. Як правило, метою управління боргом вважається своєчасне задоволення фінансових потреб держави і при найменших витратах виконання платіжних зобов'язань.	1. Опис загальних цілей управління боргом. 2. Опис сфери дії позички.
Етап 2. Визначення поточної стратегії управління боргом і аналіз витрат і ризиків наявних боргових зобов'язань	Визначення поточної стратегії управління боргом, непогашеного боргу та його структури; розрахунок базових показників витрат і ринкового ризику	1. При визначенні поточної стратегії управління боргом можна протестувати альтернативні стратегії. 2. При розробці ССУБ ключове значення має належне розуміння структури та ризиків непогашених боргових зобов'язань.	1. Деталізована інформація про непогашені боргові зобов'язання. 2. Параметри обслуговування боргу за непогашеними борговими зобов'язаннями. 3. Опис основних ризиків портфеля боргових зобов'язань.
Етап 3. Визначення та аналіз потенційних джерел фінансування, у тому числі характеристик їх витрат і ризику	Визначення потенційних джерел фінансування, їх фінансових характеристик, обсягу і доцільності використання	Визначення характеристики всіх потенційних і наявних інструментів та оцінку супутніх витрат і ризиків повинен виконати керуючий боргом	1. Оцінка характеристик, включаючи витрати і ризики, всіх наявних потенційних інструментів фінансування, а також яким чином вони можуть знизити раніше виявлені ризики портфеля боргових зобов'язань. 2. Визначення стримуючих факторів, особливо за обсягом випуску, актуальних для визначення ССУБ. 3. Визначення кроків, необхідних для поліпшення доступу або умов цих інструментів.
Етап 4. Визначення базових прогнозів та ризиків у ключових галузях, таких як бюджетно-податкова та грошово-кредитна політика, зовнішня кон'юнктура і динаміка ринкових ставок	Визначення базових прогнозів для ключових змінних бюджетно-податкової, грошово-кредитної і зовнішньої політики і ринкових ставок, основних ризиків за цими прогнозами та відповідних стримуючих факторів і наслідків для підготовки ССУБ	Необхідно чітко розуміння макроекономічної основи, на якій розробляється ССУБ і визначення її взаємозв'язку з рішеннями з управління боргом	1. Базові прогнози за ключовими змінними бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики, зовнішньої кон'юнктури і ринкових чинників. 2. Зрозумілий і повний набір сценаріїв для тестування, що відображають специфічні ризики країни.

Продовження таблиці 2

Етап	Мета	Характеристика	Очікуваний результат
Етап 5. Аналіз довгострокових структурних факторів	Аналіз структурних факторів, які можуть впливати на бажаний склад боргових зобов'язань у довгостроковій перспективі	1. Керуючий боргом повинен визначити структурні характеристики економіки в довгостроковій перспективі, які можуть вплинути на бажаний склад боргових зобов'язань. 2. Основні фактори повинні бути враховані до аналізу стійкості боргу. 3. Істотно вплинути на бажаний склад боргових зобов'язань у довгостроковій перспективі можуть такі фактори, як: залежність економіки від сировинних ресурсів; збереження доступу до фінансування на пільгових умовах у довгостроковій перспективі; динаміка реального ефективного обмінного курсу в довгостроковій перспективі; інфляційні тенденції.	Артикуляція довгострокових структурних чинників, які повинні враховуватися до ССУБ
Етап 6. Оцінка і ранжування альтернативних стратегій по співвідношенню витрат і ризиків	Визначення та аналіз можливих стратегій управління боргом, оцінка їх результативності та вибір невеликого числа потенційних стратегій управління боргом	1. Оцінити результативність (якісно або кількісно) кількох альтернативних стратегій, виходячи з витрат і ризиків. 2. Визначити набір відповідних стратегій і провести їх оцінку в рамках стримуючих факторів і майбутніх сценаріїв первинного балансу і ринкових ставок, які визначені раніше. 3. Провести оцінку стратегій за відповідними обраними сценаріями ризиків / стресів.	Ранжування невеликої кількості можливих стратегій за рівнем витрат і ризиків
Етап 7. Аналіз наслідків потенційних стратегій управління боргом з бюджетно-податковими та монетарною владою, а також наслідків для кон'юнктури ринку	Забезпечення обговорення пропонованих стратегій з бюджетно-податковими та монетарною владою. Аналіз можливих наслідків для ринку боргових зобов'язань	Необхідно проаналізувати потенційні стратегії і супутні витрати, ризики з бюджетно-податковими владами, а також оцінити наслідки, які пов'язані зі стійкістю боргу	Чітка оцінка відповідності потенційних стратегій бюджетно-податкової та грошово-кредитній політиці, завданню підтримки стійкості боргу та планам розвитку ринку
Етап 8. Представлення та погодження ССУБ	Визначення переважної ССУБ і напрям пропозиції з доданими ранжируемими альтернативними потенційними стратегіями на затвердження вищому керівництву, відповідальному за управління боргом	1. За результатами всіх Етапів 1-7 необхідно представити ССУБ на затвердження керівництву, відповідальному за управління боргом. 2. Необхідно надати стратегії, альтернативні ССУБ.	Затверджена ССУБ

Джерело: [7]

Управління розміщенням позикових коштів – це ключовий елемент всієї системи управління державним боргом. Залучені кошти слід направляти на фінансування виробничих потужностей, а саме на їх підвищення. Але, слід враховувати, що виробництво товарів повинно нарощуватись не лише для внутрішніх потреб, а ще важливим є експорт продукції, який необхідний для отримання іноземної валюти на погашення та обслуговування зовнішньої заборгованості.



Рис. 2. Стратегія управління державним боргом

Джерело: розроблено автором

Стратегічною метою управління державним боргом є забезпечення оптимальним рівнем обсягу ліквідних коштів загального державного управління та мінімізувати витрати; створення сприятливих передумов до макроекономічної стабільності в коротко- та довготерміновому періодах; одержати найкращий ефект від фінансування за рахунок держаних запозичень та не допустити макроекономічних проблем платіжного балансу в майбутньому [8].

Основними цілями середньострокової стратегії управління державним боргом в Україні визначено [7, 9]:

- задоволення потреб держави у позикових ресурсах шляхом фінансування державного бюджету за мінімально можливої вартості обслуговування державного боргу з урахуванням ризиків;
- утримання обсягу державного боргу на економічно безпечному рівні;
- забезпечення ефективного функціонування внутрішнього РБФІ та розширення доступу до міжнародного ринку капіталу;
- реформування у сфері міжнародної інтеграції та співпраці, спрямоване на вироблення цілісної і збалансованої зовнішньоекономічної політики, підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості національної економіки.

Виходячи з окреслених цілей стратегії очевидним є те, що в Україні ключова мета формування державного боргу – це вирішення проблем дефіциту державного бюджету, а не стимулювання економічного зростання.

Мета управління державним боргом суттєво відрізняється залежно від стану боргової та економічної політики в країні (табл. 3).

Таблиця 3

Цілі управління державним боргом в зарубіжних країнах

Країна	Цілі
Австралія	Основна мета австралійського агентства фінансового управління – залучати позикові кошти, управляти боргом і обслуговувати його з найменшими довгостроковими витратами і прийнятною вразливістю від ризику.
Данія	Загальна мета боргової політики уряду – знижувати, наскільки це можливо, вартість позик в довгостроковому плані. Ця мета додається іншими міркуваннями: – тримати ризик на прийнятному рівні; – створити в Данії і підтримувати добре функціонуючий, ефективний фінансовий ринок; – полегшити уряду вихід на фінансовий ринок у довгостроковому плані.
Ірландія	Мета управління боргом Національного агентства управління казначейством – рефінансувати борг що погашається і фінансувати річну потребу уряду в позикових коштах так, щоб забезпечити коротко- та довгострокову ліквідність, стримувати зростання і волатильність фіскальних витрат на обслуговування боргу, обмежити вразливість уряду від ризику і перевершити еталонний (тіньовий) портфель.
Нова Зеландія	Максимізувати довгостроковий економічний дохід на фінансові активи і борг уряду в контексті фіскальної стратегії і небажання уряду ризикувати.
Білорусь	Оптимізувати вартість обслуговування державної заборгованості та її структуру.
Бразилія	У довгостроковій перспективі мінімізувати витрати та підтримувати ризики на розумних рівнях.
Португалія	Залучати позикові кошти і здійснювати інші фінансові транзакції від імені Республіки Португалії так, щоб:

	<p>– задовольняти потребу республіки в позикових коштах на стабільній основі;</p> <p>– мінімізувати витрати уряду на обслуговування боргу в тривалій перспективі з урахуванням розроблених урядом ризик-стратегій.</p>
Швеція	Мета управління боргом центрального уряду – мінімізувати у довгостроковій перспективі вартість позик з належним урахуванням ризиків, пов'язаних з управлінням боргом. Однак управління завжди має відповідати вимогам, що накладаються грошовою політикою, і повчанням кабінету міністрів.
Великобританія	Підтримувати річний обсяг, встановлений міністрами казначейства для купівлі-продажу державних облігацій, з упором на мінімізацію довготермінових витрат і урахуванням ризику.
Індія	У довгостроковій перспективі враховуючи наявні ризики мінімізувати вартість запозичень, з метою узгодженості двох політик: грошово-кредитної та політики управління боргом.
Італія	Відповідно до заданого рівня ризику, задовольнити потреби держави у фінансуванні, а також з мінімальними витратами по боргу виконувати всі зобов'язання по платежах.
Мексика	У середньо- та довгостроковій перспективі, враховуючи розумну міру ризиків, задовольнити потреби державних органів управління у фінансуванні й у виконанні своїх зобов'язань по платежах з мінімально можливими витратами.
ПАР	Підтримуючи рівень ризику у допустимих межах знизити витрати по боргу та забезпечити вільний доступ уряду до диверсифікації інструментів фінансування і до фінансових ринків.
Польща	Мінімізація витрат на обслуговування державного боргу; обмеження валютного ризику та ризику рефінансування в іноземних валютах; оптимізація процесу управління ліквідністю державного бюджету.
Росія	На сприятливих умовах на міжнародному та російському ринках капіталу за допомогою залучення ресурсів забезпечити фінансування дефіциту федерального бюджету, досягти оптимального співвідношення між дохідністю суверенних боргових зобов'язань і дюрації, підтримка високого рівня кредитних рейтингів країни, формування орієнтирів щодо відповідного рівня кредитного ризику для російських корпоративних позичальників.
США	У довгостроковій перспективі забезпечити мінімально можливі витрати на фінансування бюджету.
Ямайка	Від імені уряду Ямайки залучити достатніх обсягів фінансування з мінімальними витратами, використовуючи методи, які можуть гарантувати, що в середньостроковій перспективі національна державна заборгованість зростатиме у напрямку економічно прийнятних рівнів та підтримуватиметься на цих рівнях.
Японія	Для управління державними фінансами забезпечити згладженого та стабільного залучення коштів, а також обмежити витрати на середньо- і довгострокове фінансування з метою полегшення тягаря, що накладається на платників податків.

Джерело: [5]

Основними цілями управління державним боргом є:

➤ фінкальна орієнтація (debt management) – на привабливих цінових умовах держава прагне залучити позики, щоб мінімізувати витрати на обслуговування державного боргу;

- реструктуризація зовнішнього боргу відповідно до мети економічної політики, а також враховуючи його «нейтральність» – має бути вилучений із інструментів державного регулювання економіки;
- антициклічна концепція «debt management», виступає інструментом стабілізаційної політики держави. Основна ідея даного варіанта – це збереження економічної стабільності.

На наш погляд управління державним боргом – це комплексна система принципів і методів розроблення і реалізації суб'єктами (органами державної влади) управлінських рішень, спрямованих на формування, розподіл та обслуговування державного боргу з метою забезпечення стабільної платоспроможності держави перед зовнішніми і внутрішніми кредиторами, за умов мінімізації витрат та допустимого рівня ризику. Якщо розглядати управління державним боргом в такому контексті, то виникає потреба у формуванні портфеля боргових зобов'язань держави. Наявність сформованого портфеля дозволить більш ефективно застосовувати існуючий, в тому числі і на фінансовому ринку інструментарій управління портфелем. З точки зору портфельного інвестування, а також враховуючи перманентно нестабільну економічну ситуацію в Україні, для управління портфелем боргових зобов'язань держави доречно застосовувати активну стратегію. Суть її зводиться до необхідності постійного перегляду та регулювання боргу під впливом мінливих умов зовнішнього середовища та регулювання ризиків (рис. 3).

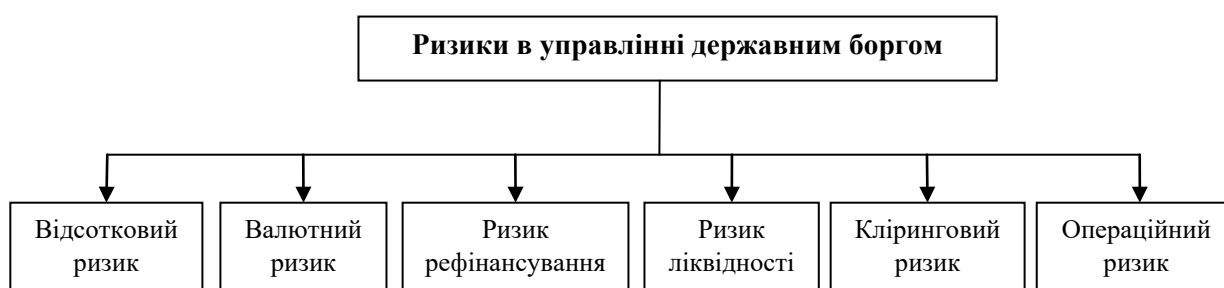


Рис. 3. Класифікація ризиків в управлінні державним боргом

Джерело: розроблено автором

Експерти провідних боргових агенцій рекомендують борговим менеджерам у різних країнах світу поєднувати традиційний аналіз CAR з інструментарієм стрес-тестів, який враховує особливості макроекономічного

середовища, фінансової системи і боргових процесів у відповідній країні. Стрес-тестування є методом оцінки чутливості фінансової позиції уряду, обсягу боргових фінансових інструментів держави та розміру боргових виплат до впливу «виняткових, але правдоподібних» потрясінь. Система управління ризиками державного боргу має бути істотно посилена, а роль стрес-тестів як методичного інструментарію повинна суттєво зрости. Комплексний підхід до управління ризиками потребує врахування: нестабільності макроекономічного середовища; вразливості суверенних балансів до стабільності банківської системи; можливості матеріалізації інших умовних зобов'язань – боргів місцевих органів влади і державних підприємств; мінливості бази інвесторів і раптової зупинки надходження іноземного капіталу; ризиків поширення на національну економіку «ефектів зараження» від інших країн чи регіонів світу.

За «Керівними принципами управління суверенними ризиками і високим рівнем державного боргу» органи, відповідальні за управління державним боргом, повинні ідентифікувати основні джерела ризиків, на вплив яких наражаються суверенні баланси. Тому невід'ємним елементом системи управління ризиками у сфері державного боргу мають бути аналіз і моніторинг макроекономічних ризиків, які впливають на стан державних фінансів і боргову спроможність уряду. Такі ризики можуть вимірюватися за допомогою показників реального сектору, платіжного балансу, грошово-кредитної сфери і державного бюджету [10, 11].

Стрес-тести динаміки державного боргу в рамках макроекономічних сценаріїв мають поєднати перспективні макроекономічні прогнози з оцінкою чутливості державного боргу (його загального обсягу, структурних складових, боргових виплат) до вірогідних потрясінь у економіці й фінансовій сфері.

Обсяги витрат державного бюджету на погашення й обслуговування державного боргу та рівні ризиків, пов'язаних із державним боргом, мають оцінюватися передусім на основі припущень про суттєву девальвацію національної валюти, значне зростання відсоткових ставок, прийняття урядом умовних зобов'язань чи різке зростання витрат бюджету на виконання гарантованих зобов'язань, а також погіршення макроекономічних показників України і скорочення дохідної частини державного бюджету. Крім того в системі управління державним боргом важливе значення має нормативно-правове забезпечення. Тут важливого значення набуває відсутність

законодавчої бази управління державним боргом в частині Закону України «Про державний борг». Особливо актуальним це питання постає за нинішніх умов, коли обсяг державного боргу суттєво зростає.

Законом України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» регулюються взаємовідносини України з зазначеними міжнародними фінансовими організаціями, визначаються повноваження, зобов'язання Кабінету Міністрів України, Міністерства фінансів, НБУ щодо вступу, співпраці з зазначеними організаціями, порядок отримання кредитів та погашення заборгованості перед ними [12].

З метою підвищення ефективного управління боргом уряду України доцільне здійснення наступних заходів тактичного і стратегічного характеру:

- провести великомасштабну операцію щодо викупу з вторинного ринку боргових зобов'язань України; джерелом необхідних ресурсів могли б стати позики зацікавлених закордонних фінансових установ (банків) і кошти, які надходять у рахунок погашення країнами-дебіторами своїх зобов'язань перед Україною;
- звернутися до країн, які є основними кредиторами України, з пропозицією переглянути боргові вимоги з тим, щоб привести у відповідність із реальними можливостями бюджету щорічні платежі в рахунок обслуговування державного боргу;
- доцільно домагатися не зменшення основної суми боргу, а скорочення обслуговування заборгованості, тобто багаторічної реструктуризації за пільговою (в межах 1,5 %) ставкою за відстрочку;
- запропонувати міжнародним фінансовим організаціям рефінансувати платежі в рахунок погашення і обслуговування накопиченої заборгованості;
- розробити концепцію управління державним боргом України, включаючи середньострокову стратегію внутрішніх і зовнішніх позик;
- створити Фонд управління державним боргом України, завдання якого полягали б у підтримці повторного ринку боргових зобов'язань України як елемента підвищення кредитного рейтингу країни, а також управління ризиками, супутніми операціями щодо погашення і обслуговування державного

боргу [13-15]. Кожній державі необхідно обирати стратегію управління державним боргом, спрямовану на стійке економічне зростання, обумовлене відповідними темпами приросту ВВП. Розробка системи управління державним боргом вимагає комплексного підходу до вирішення цілого ряду складних завдань, які вимагають взаємодії різних суб'єктів – органів державної влади в частині покладених на них функцій.

Список літератури:

1. Алехин Б. И. Государственный долг. Пособие для студентов академии бюджета и казначейства / Б. И. Алехин. – М. : Академия бюджета и казначейства, 2007. – 302 с.
2. Cassard, Marcel and David Folkerts – Landau, «Risk Management of sovereign Assets and Liabilities», International Monetary Fund. Working Paper 166, 1997. – P.14.
3. Guidelines for Public Debt Management. Prepared by the Staffs of the International Monetary Fund and the World Bank, 2001 – p. 17.
4. The Public Debt Management Network for Emerging Markets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.publicdebtnet.org/public/links/index.html>
5. Currie Elizabeth. Institutional Arrangements for Public Debt Management / E. Currie, J. Dethier, E. Togo // World Bank Policy Research Working Paper-2003. April. – № 3021. – P. 3-25.
6. Разработка Среднесрочной стратегии управления долгом (ССУД) – Рекомендательная записка для органов государственного управления страны / [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/INDEBTDEPT/Resources/468980-1295462530893/MTDSGuidanceNoteRUS.pdf>
7. Про затвердження Середньострокової стратегії управління державним боргом на 2013-2015 рр. : Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2013 р. № 320 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/315/96320-2013-п>.
8. Чувахина Л. Г. Цели и методы управления государственным долгом в условиях финансовой нестабильности / Л. Г. Чувахина, В. В. Коновалов // Вопросы современной науки и практики. – 2012. – №3(41). – С. 245-249.

9. Руденко В.В. Сутність та особливості управління державним боргом у різних країнах світу / В.В. Руденко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2013. - № 754. – С. 61-67.
10. Буковинський С. А. Зростання корпоративного зовнішнього боргу України: макроекономічні наслідки та ризики для економіки / С. А. Буковинський, А. А. Гриценко, Т. Є. Унковська // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 3-10.
11. Вахненко Т. Зовнішні корпоративні запозичення та ризики для фінансової стабільності // Дзеркало тижня. – 2008. – № 6 (685).
12. Бондарук Т. Г. Механізм управління та обслуговування державного боргу / Т. Г. Бондарук // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 14-18.
13. Кравчук Н. Я. Зовнішня заборгованість держави: емпіричні гіпотези та концептуальні підходи. / Н. Я. Кравчук // Світ фінансів. – 2011. – № 2. – С. 25-28.
14. Лісовенко В. В. Державний зовнішній борг України: оптимізація формування та управління : монографія / В. В. Лісовенко. – К. : Світ, 2008. – 222с.
15. Макаренко М. І. Проблеми формування прозорості системи управління державними фінансами в Україні / М. І. Макаренко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – Суми : Мрія 1, Ініціатива, 2000. – Т.3. – С. 116-123.

к.е.н., доц. Синіговець О. М.
кандидат економічних наук, доцент кафедри
організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна

2.4 ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

В сучасних умовах економічного розвитку конкурентоспроможність та інноваційна активність розглядаються як невіддільні одне від одного. Низька інноваційна активність підприємств України не може забезпечити високий рівень їх конкурентоспроможності, використовуючи наявні інноваційні ресурси

підприємства спроможні досягати лише короткострокові інноваційні завдання. Ефективність інноваційної стратегії повинна розглядатися окремим чинником впливу на рівень інноваційної активності підприємства та ефективність його загальної стратегії. В сучасних умовах важливого значення набуває визначення інноваційної стратегії, яка забезпечить адаптацію підприємства до швидко змінюваних умов зовнішнього та внутрішнього середовища.

Формування інноваційної політики підприємства висвітлюють у своїх дослідженнях багато вчених: І. Ансофф, В. Аньшін [1], П. Дойль, М. Мескон, Б. Санто [4], Р. Фатхудінов [6], Г. Чезборо [7], Н. Шаборкіна та інші. Крім робіт, що безпосередньо присвячені дослідженню загальнотеоретичних питань щодо інноваційної політики та інноваційної стратегії, таких авторів як М. Йохна, А. Гальчинський, В. Стадник, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська, Л. Федулова, Н. Чухрай, теоретичною і методологічною основою питань, що розглядаються, є основні праці вчених із стратегічного управління таких, як Д. Аакер, Д. Армстронг, В. Кумар, Дж. Дей, П. Дойль, Ф. Котлер, Ж. Ж. Ламбен, Т. Левитт, Э. Райс, А. Стрикленд, А. Томпсон, Д. Траут, С. Холленсен.

При одних і тих же планах, стратегіях, цілях, потенціалі різні підприємства досягають різних результатів, що може пояснюватись неоднаковою активністю. Інноваційною активністю пояснюють різні інноваційні результати при однакових вихідних передумовах. Ознака інноваційної активності в умовах нестабільності зовнішнього середовища, що різко збільшується, повинна характеризуватись стратегічною направленістю і управлятися в реальному масштабі часу, де стратегічний підхід повинен підвищувати якість інноваційної діяльності організацій, крім того вона повинна характеризуватись раціональністю, послідовністю дій та своєчасністю задля забезпечення потрібної в залежності від ситуації динамічності розвитку та темпів проведення необхідних змін, інакше інноваційна діяльність може мати негативні наслідки через неефективне використання часу і ресурсів. Але ж необхідно уточнити зміст, види та співвідношення інноваційних стратегій та їх роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств в умовах інтеграції та глобалізації економічних процесів.

Розвиток економіки знаходиться під впливом різних структурних змін, на сучасному етапі які обумовлені взаємозалежними процесами інтернаціоналізації, глобалізації та транснаціоналізації. Сучасна система

багатовимірної економічної взаємодії спирається на складне поєднання механізмів конкуренції, кооперації та партнерства на макро- і мікрорівнях, світове економічне співтовариство представляє собою багатоукладну систему національних і транснаціональних структур з проявами постіндустріального суспільства, відмінною рисою якого є безперервне генерування інновацій, освоєння нових технологій і ключовим ресурсом розвитку стають знання, наука, інтелектуальний капітал.

До поступового розширення мають тенденцію глобалізація і міжнародна інтеграція. Глобалізація, як процес наростаючої взаємодії між суб'єктами світової економіки, базується на поглибленні міжнародного поділу праці, диференціації високотехнологічних товарів, розвитку міжнародної транспортної інфраструктури, впливі інформаційної революції, транснаціонального підприємництва. Глобалізація – це посилення взаємозалежності національних економік, переплетення соціально-економічних процесів, що спонукають фірми до пошуку кращих умов діяльності. Глобалізація ініціюється на рівні окремих самостійних суб'єктів господарювання, її визначальна особливість на мікрорівні в загальній стратегічній орієнтації компаній, яка усесвітня за своїм характером. Джерело глобалізації полягає у всесвітньо орієнтованій стратегії на рівні окремих фірм і компаній.

Міжнародна інтеграція відбиває процес наростаючої економічної взаємозалежності країн, що переходить в зрощування національних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили, формування цілісного простору з єдиною валютно-фінансовою системою, єдиною в основному правовою системою, координацією внутрішньо- і зовнішньоекономічної політики держав.

Сутність, рівні та форми міжнародної економічної інтеграції представлено на рис.1.

Міжнародна інтеграція зумовлена зростанням продуктивних сил, підвищенням рівня усупільнення виробництва та науково-технічною революцією. Інтеграційні процеси характеризуються зміною структури економіки, скоординованою співпрацею держав, спільним використанням науково-дослідного потенціалу на основі міжнародного поділу праці, створенням та удосконаленням міжнародної співпраці, що поглиблює міжнародну спеціалізацію та кооперацію виробництва, активізацією

внутрішньої економічної політики у створенні умов для поглиблення ефективності господарських зв'язків з іншими країнами.

Рівні та форми міжнародної економічної інтеграції																
<p>Міжнародна економічна інтеграція – процес господарсько-політичного об’єднання країн, на основі розвитку стійких взаємозв’язків, розподілу праці між національними економіками, взаємодії виробничих структур на різних рівнях і в різних формах</p> <p>Міжнародна економічна інтеграція:</p> <p>найвищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який передбачає відсутність будь-якої форми дискримінації іноземних партнерів,</p> <p>процес економічної взаємодії країн, що призводить до зближення господарських механізмів, приймає форму міждержавних угод, регулюється міждержавними органами,</p> <p>процес міжнародного об’єднання економік країн в один, спільний ринок, при якому поступове скасування тарифних і нетарифних обмежень призводить до уніфікації економічної політики в галузях економіки.</p>																
Макрорівень (міждержавні інтеграційні угруповання) Формування економічних об’єднань держав, узгодження національних політик як прояв економічного регіоналізму							Мікрорівень (внутрішньо фірмові ринки) Встановлення ділових партнерських відносин між підприємствами різних країн, створення корпоративних структур різного ступеня інтеграції, інтеграція господарської діяльності з виникненням на певному рівні транснаціональних компаній як результат транснаціоналізації									
Співробітництво на рівні національних економік країн як пряв часткової або повної уніфікації національних економік країн, ліквідації бар’єрів у торгівлі між країнами, зближення ринків країн, створення спільного ринку							Горизонтальна інтеграція злиття фірм, які виробляють подібну або однорідну продукцію і їх реалізація через спільну систему розподілу, виробництво за кордоном аналогічних товарів, що виробляються в країні базування			Вертикальна інтеграція в тому числі інтеграція «вниз»; виробнича інтеграція «вгору»; невиробнича інтеграція «вгору»						
Форми міжнародної інтеграції на макрорівні							Форми міжнародної інтеграції на мікрорівні									
Зона економічного зростання	Зона преференційної торгівлі	Зони вільної торгівлі	Митний союз	Спільний ринок	Економічний союз	Політичний союз	Міжнародні організації, угруповання, комплекси (континентальна інтеграція, міжконтинентальна інтеграція, глобальна інтеграція)	Ліцензійний договір	Співвиробництво	Контракт менеджмент	Франчайзинг	Стратегічний альянс	Спільні підприємства	Багатонаціональна компанія та світові, глобальні компанії, транснаціональні групи компаній фінансового, виробничого, торгового, науково-дослідного профілю	Спільні проекти різних організаційних форм (на основі договірних принципів, об’єднань на основі консорціуму, спільних підприємств)	Транснаціональна кооперація об’єднань підприємств

Рис. 1. Рівні та форми міжнародної економічної інтеграції

Джерело: розроблено автором

Міжнародна інтеграція існує переважно у вигляді регіональної та міжнародної. Відзнаками міжнародної економічної інтеграції є розвиток глибоких зв'язків між національними економіками, створення міжнародних господарських комплексів близьких за рівнем розвитку держав, свідоме регулювання економічних зв'язків та виникнення більш ефективних пропорцій структурних зрушень. Міжнародна економічна інтеграція характеризується поетапністю розвитку, проявляється у формах створення зони вільної торгівлі, митного союзу, економічного союзу, спільного ринку та повної інтеграції з єдиною економічною політикою, загальною валютою і органами наднаціонального регулювання. Існуючі форми міжнародної взаємодії суб'єктів міжнародного бізнесу узагальнені та показані на рис.2.



Рис. 2. Форми міжнародної взаємодії суб'єктів міжнародного бізнесу
Джерело: розроблено автором

Бізнес верства об'єднує всіх, хто займається різними формами бізнесу, суб'єктів виробничої, комерційної і фінансової діяльності, власників великих заводів, банків, бірж і вільних підприємців. Головна функція бізнесу – управління соціально-економічними процесами на основі оптимізації ресурсів, що використовуються, отримання суспільно значимої вигоди. Важливою характеристикою бізнесу є прагнення до динамічного зростання. Для малих фірм це пов'язано з забезпеченням виживання та економічного зростання, для великих підприємств – подолання стагнаційних процесів, пов'язаних зі зрілими стадіями циклу розвитку організації, та направленість на довгостроковий розвиток. Стратегічними цілями діяльності підприємств стає господарська активність на глобальному ринку.

Бізнес-структури взаємодіють на внутрішньому, національному, міжнародному і світовому ринках. Бізнес ділиться на національний, іноземний та бізнес зі змішаним капіталом. Розрізняють національний і міжнародний бізнес. Головними господарюючими суб'єктами в світовій економіці, що формують міжнародний бізнес, стають транснаціональні корпорації, довгострокові стратегічні альянси ТНК, транснаціональні банки, транснаціональні інституційні інвестори, транснаціональні фінансово-промислові групи, світові фінансові центри, найбільші біржі зі збільшенням масштабів діяльності інститутів, що утворюють каркас міжнародного бізнесу [2].

Процеси інтеграції та глобалізації суттєво трансформували цілі і мотиви суб'єктів господарювання, характер і форми концентрації і централізації капіталу, характер і умови конкурентної боротьби. Змінюється характер діяльності фірм, концентруються зусилля на провідних, перспективних видах діяльності. Найбільш розвиненою формою цих процесів у світовій економіці стає аутсорсинг. Посилюється тенденція до інтернаціоналізації малого та середнього бізнесу, стимулом для цього є розвиток венчурного капіталу. Скорочується обсяг малого і середнього бізнесу, проходить їх залучення в мережі глобального виробництва, змінюються традиційні зв'язки бізнесу, що виступають ланками глобальної мережі, реалізують її інтереси, проходить розмивання джерела бізнесу, посилюється «відтік капіталу». Важливим стають питання виживання та конкурентоспроможності бізнесу в умовах нового, інноваційного типу економічного зростання.

Конкурентоспроможність компаній в більшій мірі залежить від зовнішніх факторів, що посилюються внутрішньодержавною і міждержавною конкуренцією з боку іноземних компаній. Діяльність є результатом вибору і реалізації стратегічних рішень, готовності йти на ризик, активної реалізації нововведень як безперервного процесу впровадження змін, націленості на агресивність і випередження в конкурентній боротьбі. Таким чином, виділяються елементи ризику, нововведень, активності.

Динамічний розвиток бізнесу, мінливість потреб, швидке розповсюдження інформації ускладнюють створення бізнесом довготривалих конкурентних переваг. Глобальна конкуренція, постійний пошук нових шляхів диференціації в межах існуючих ринків призводять до надлишку пропозиції товарів, а умови світової економічної кризи створюють скорочення попиту, це призводить до загострення конкуренції, посилює конкуренцію за перерозподіл існуючого попиту, що знижує можливості отримання прибутку та його зростання. З врахуванням сучасних темпів розвитку технологій конкуренція «пліч-о-пліч» стає занадто дорогою і у довгостроковій перспективі згубною для підприємства. Сучасною конкурентною стратегією підприємства стає формування майбутніх ринків, де є можливість ухилитись від конкурентної боротьби, створити новий унікальний ринковий простір. Стратегії направлені не на пригнічення суперника, а на створення власних унікальних організаційних компетенцій задля досягнення лідерства на ринку. Підприємства з вираженою спрямованістю на диференціацію знижують витрати і ціни, підприємства з вираженою направленістю лідерства за ціною підвищують цінність товарів для споживача. Головне джерело конкурентних переваг, прибутковості і лідерства на ринку при визначенні конкурентної стратегії зміщується від частки ринку, прибутків і конкурентів на споживача, що передбачає створення товару з високою споживчою цінністю. Конкурентна стратегія оперує пропозицією унікальних цінностей у порівнянні з пропозицією конкурентів. Розробка конкурентної стратегії зараз не може базуватись на готових моделях стратегій, вона здійснюється на основі власної інновації, направляє підприємство на пошук інновацій, що підвищує роль знань в процесі генерування стратегічних ідей, спроможних стати здобуттям тільки підприємства. Підприємства впроваджують гібридні стратегії, як поєднання

стратегій співпраці, конкурентних стратегій та стратегій опори на власні сили організації з метою оптимізації свого положення.

Таким чином, ознаками сучасного етапу розвитку підприємств є нетривалість конкурентних переваг, перевищення пропозиції над попитом, ухилення від конкурентної боротьби, зниження ефективності традиційних конкурентних стратегій, розвиток концепції унікальності компанії і цінності її продуктів, інтелектуалізація стратегічного процесу.

В сучасний час різко зросло значення стратегічного поведіння, яке дозволяє фірмі вижити в умовах конкурентної боротьби. Різноманітна стратегічна діяльність зарубіжних компаній направлена на пошук конкурентних переваг в умовах глобалізації, виграш в конкурентній боротьбі за світові ринки. Теорія стратегічного менеджменту і система корпоративного планування зарубіжних країн будується на ієрархії стратегій. Стратегій підприємства може бути безліч, але всі вони базуються на стратегічних альтернативах: повільне зростання; невпинне зростання; скорочення. Простежують наступні варіанти діяльності фірми на світовому ринку:

- передача права використання технологій іноземним фірмам;
- посилення виробництва, вивіз продукції на зарубіжні ринки;
- багатонаціональної стратегії, окрема стратегія для кожної країни;
- глобальної стратегії низьких витрат;
- глобальної стратегії диференціації;
- глобальної стратегії фокусування.

В залежності від орієнтації фірми на витрати і на попит відрізняють стратегії конкуренції на міжнародному ринку: міжнародна стратегія, мультиринкова стратегія, глобальна стратегія і транснаціональна стратегія. Доцільність їх використання залежить від того, чи прагнучиме фірма зменшувати витрати та чи реагуватиме на попит на місцевому ринку.

Виділяють наступні види конкурентних стратегій міжнародного бізнесу: базові, конфронтаційні, коопераційні, інноваційні, імітаційні стратегії. Вважається, що зараз найчастіше застосовуються коопераційні і інноваційні стратегії як ті, що найбільшою мірою відповідають глобалізації, транснаціоналізації та інформаційним технологіям. На певному етапі організації також звертаються до глобальної стратегії, яка базується на економії всесвітнього масштабу і глобальних брендах, та має такі ключові елементи, як

глобальна галузь, природа конкурентної структури галузі, гіперконкуренція та взаємозалежність компаній. Поєднання інноваційних і коопераційних стратегій закладено також в бізнес-моделі «відкритих інноваційних мереж», що базується на концепції «відкритих інновацій» Г. Чесборо. Актуальним є пошук нових підходів до підвищення конкурентоспроможності фірм і пошук більш оригінальних конкурентних переваг.

Специфічними стратегічними альтернативами в міжнародному контексті є дочірнє підприємство в повній власності, спільне підприємство, ліцензування, договір про франшизу, офшорне виробництво, експорт та імпорт.

Кожний ринок унікальний, тому кожне підприємство повинно розробляти індивідуальну стратегію, що базується на аналізі існуючих можливостей і ризиків. Довгострокові, стабільні, значні економічні переваги в міжнародному бізнесі можуть створюватися тільки постійною і системною перевагою над конкурентами. Випереджаюче по ключовим факторам досягнення і економічна підтримка світового рівня конкурентоспроможності характеризує соціально-економічну зрілість компанії, прибутковість і впливовість в міжнародному бізнесі. Існуючі оцінки підприємств визначають здатність до виживання як нижчий рівень конкурентоспроможності, що характеризується пасивною адаптацією до ринку без значних внутрішніх змін, активна реакція на конкуренцію – середній рівень, що супроводжується ініціативним підвищенням якості та ефективності, прискорене забезпечення сталої переваги сприймається як вищий рівень, який є кратно прибутковішим і ефективнішим. Реалізація нових форм наукової та інноваційної політики покращила економічне зростання лідерів світової економіки, дозволила багатьом країнам-аутсайдерам науково-технічного розвитку інтегруватися в світову економіку, підвищити конкурентоспроможність господарства і життєвий рівень населення.

Країни ЄС в середньому фінансують НДДКР в розмірі 1,7 % ВВП, США – 2,6 %, Японія – 3,3 %. Приватний бізнес забезпечує більш ніж 70 % усіх витрат на НДДКР в Японії, 68 % – в США, і тільки біля 60 % в середньому в ЄС. Відстає ЄС і за показниками інноваційної активності, за темпами зростання продуктивності праці, по частці нових товарів на світових ринках. З метою подолання відставання ЄС у фінансуванні НДДКР, розривів між рівнем фундаментальних досліджень і комерційним використанням результатів

НДДКР реалізується концепція єдиного Європейського дослідного простору (European Research Area – ERA).

Інтеграція в глобальну інноваційну сферу визначила новий вектор розвитку всіх сегментів НІС. Пішла в минуле технологічна самодостатність як головна мета, її замінила нова стратегія – використання технологічної взаємодоповнюваності. Одним з напрямків глобальної інтеграції і одночасно найбільш важливим сегментом світового господарського поділу праці в інноваційній сфері є торгівля технологіями. Чим вище показники країни по сальдо технологічного платіжного балансу, за кількістю зареєстрованих патентних заявок в патентних відомствах США, Японії та ЄС, чим більше частка високотехнологічного експорту, тим вище рівень її науково-технічного розвитку, тим сильніше позиції компаній даної країни в сучасному світовому господарстві. Глобалізація в інноваційній сфері проявилась також в розширенні масштабів світового ринку хай-тека, зростанням масштабів економічної діяльності ТНК. Посилюються тенденції до використання глобальної дослідницької стратегії. Ця стратегія виявиться більш важливою, ніж стратегія використання ринкових можливостей в глобальному масштабі. Розміщення за кордоном відділень ІР стає ключовою ланкою в поширенні своєї технології і в використанні іноземної. Загальною тенденцією є розширення масштабів і підвищення швидкості взаємодії компаній, їх діяльність націлена на використання глобального науково-дослідного потенціалу. В таких умовах зростає значимість захисту ключових компетенцій компанії, визначення прийняттого балансу інтересів, ступеня можливої взаємодії.

Стратегічні напрямки діяльності організацій мають інноваційний характер, ґрунтуються на нововведеннях в економічній, виробничій, збутовій чи управлінській сферах. З метою планування інноваційних процесів стратегії інновацій в організаціях розглядаються як самостійні.

Інноваційна стратегія – це провідна функціональна стратегія промислового підприємства, яка передбачає формування комплексу заходів з технологічного вдосконалення виробництва, зміни організаційної структури підприємства, впровадження сучасних технологій управління. Інноваційна стратегія – це спосіб поведінки, комплексний план змін, порядок прийняття рішень в постійно мінливих умовах зовнішнього середовища і внутрішніх можливостей підприємства, що дозволяє формувати їх

конкурентоспроможність. Інноваційна стратегія – це один із засобів досягнення цілей підприємства, що відрізняється своєю новизною для даного підприємства або для галузі, ринку, споживачів. Інноваційна стратегія підпорядкована загальній стратегії підприємства. Вона задає цілі інноваційній діяльності, визначає вибір засобів їх досягнення і джерела залучення коштів. Інноваційна стратегія, як цілеспрямована діяльність по визначенню пріоритетів перспективного розвитку організації і їх досягненню, забезпечує нову якість виробництва і управління. Вона реалізується за допомогою прогресивних нестандартних обґрунтованих управлінських рішень, що приймаються з урахуванням специфіки роботи організації.

Стратегії взагалі, і інноваційні в тому числі, спрямовані на розвиток і реалізацію потенціалу підприємства і розглядаються як реакція на зміни зовнішнього середовища. Різноманіття інноваційних стратегій пов'язують з існуючими компонентами внутрішнього середовища підприємства. Пріоритети інноваційної стратегії товаровиробника обмежуються її інноваційним потенціалом в сфері виробничої діяльності. Стратегічне управління інноваціями орієнтується на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через інноваційний процес. Інноваційні стратегії є основою сучасного менеджменту в умовах постійних змін навколишнього середовища. Інноваційні стратегії можуть бути направлені на:

- отримання нових продуктів, технологій і послуг;
- використання нових методів в НДДКР, виробництві, маркетингу та управлінні;
- впровадження нових організаційних структур;
- використання нових видів ресурсів і нових підходів застосування традиційних ресурсів.

У розвинених країнах застосовуються такі типи інноваційних стратегій:

- поступальна, яка націлена на опанування лідируючих позицій на ринку і передбачає значні витрати на нововведення;
- оборонна – забезпечує слідування за лідером, запозичуючи нововведення з внесенням деяких змін на основі значних витрат, але нижчих, ніж у лідера;

- імітаційна, тобто слідування за обома групами лідерів, повторюючи їх досягнення, використовуючи специфічні переваги країни або підприємства на основі досить низьких витрат на нововведення;
- залежна, або самозбереження шляхом виконання субконтрактних робіт для підприємств-інноваторів на основі витрат на нововведення;
- традиційна, або самозбереження шляхом використання консервативних технологій при мінімальних витратах на нововведення;
- опортуністична, тобто опанування вільних ніш ринку при визначенні витрати на нововведення тактичними цілями.

Інноваційні стратегії можуть бути в чистому або в змішаному виді. Існує багато різних поглядів на систему класифікації інноваційної стратегії і її класифікаційні ознаки. Створено велику кількість класифікацій інноваційних стратегій.

Рівень новизни інновації, з якою виходить підприємство на ринок, визначає активні і пасивні інноваційні стратегії. Активні стратегії, які називають ще технологічними, забезпечують реагування на зміни у зовнішньому середовищі, які відбуваються або можуть відбутись, шляхом проведення постійних технологічних інновацій. Серед активних інноваційних стратегій виділяють два принципово різних типи стратегій: лідирування і імітації. Імітаційні стратегії відрізняються часом відставання від лідера. Пасивні стратегії, називають їх також маркетинговими, представляють собою стратегії впровадження інновацій в сфері маркетингу, спосіб реагування на зміни зовнішнього середовища шляхом постійного впровадження нововведень відносно форм і методів збуту продукції, комунікаційної політики, модифікації товару. Як правило, організації застосовують різні види поєднання активних і пасивних інноваційних стратегій.

Інноваційні стратегії поділяють також на пасивні і наступальні. Оновлення, що підтримує досягнутий рівень технології, втілюється пасивною інноваційною стратегією. Безперервне впровадження інновацій, як результат додатково вкладених витрат розумової праці, що стимулюють прискорені зміни, приводять до значного зростання продуктивності праці, збільшення прибутку, відповідає наступальній інноваційній стратегії. У підсумку наступальна стратегія забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, економічної стійкості, одержання додаткових прибутків.

В залежності від умов мікро- і макросередовища організації вибирають один з основних видів інноваційної стратегії:

1. Творчі, наступальні, активні.
2. Адаптивні, оборонні, пасивні.

Інновації виступають також вихідною базою для підвищення конкурентоспроможності продукції, розширення і зміцнення ринкових позицій, освоєння нових сфер застосування виробів, тобто активним засобом бізнесу, змістом творчої, наступальної стратегії. До цих інноваційних стратегій відносять активні і інтенсивні НДДКР, злиття і придбання.

Виробники, які реалізують стратегію активних НДДКР, отримують найбільшу конкурентну перевагу, як результат оригінальних, єдиних у своєму роді науково-технічних розробок або принципів, методів. Для стратегії, що базується на інтенсивних НДДКР, ключові стратегічні можливості відкриваються за рахунок диверсифікації, освоєння нової продукції і ринків. Стратегічні завдання управління полягають у мобілізації додаткових активів для виходу на нові продуктові ринки, постійному аналізі діяльності виробничих підрозділів, виявленні виникаючих технологічних можливостей, проведенні внутрішньої реорганізації. Стратегія, орієнтована на маркетинг, передбачає цільову спрямованість всіх елементів виробничої системи, допоміжних і обслуговуючих видів діяльності на пошук засобів вирішення проблем, пов'язаних з виходом нововведення на ринок. Успішність стратегії залежить від інтенсивності інноваційної діяльності організації.

Стратегія злиття і придбання має менший ризик у порівнянні з іншими видами активних стратегій, базується на вже налагоджених виробничих процесах, зорієнтована на вже освоєні ринки. Результатом впровадження стратегії є створення нових виробництв, великих підрозділів, спільних організацій на базі об'єднання раніше відособлених структур.

У загальному вигляді сутність адаптаційної стратегії полягає в проведенні часткових, непринципових змін, що дозволяють удосконалити раніше освоєні продукти, технологічні процеси, ринки в рамках вже сформованих в організації структур і тенденцій діяльності. Інновації розглядаються як форма вимушеної відповідної реакції на зміни зовнішнього середовища бізнесу, яка сприяє збереженню раніше завойованих ринкових позицій. В межах адаптаційної стратегії виділяється захисна стратегія, як комплекс заходів протидії

конкурентам, які намагаються проникнути на сформований ринок з аналогічною або новою продукцією.

Залежно від ринкових позицій і потенційних можливостей організації ця стратегія може розроблятися за напрямками створення на ринку умов не прийнятних для конкурентів, що змушують відмовитись від подальшої боротьби, або переорієнтації власного виробництва на випуск конкурентоспроможної продукції при збереженні або мінімальному скороченні завойованих позицій. Основною характеристикою, фактором успішності захисної стратегії вважається час. Всі передбачувані заходи проводяться в досить короткі строки, організація повинна мати певний науково-технічний заділ і стійке положення з тим, щоб досягти очікуваного результату.

Стратегія інноваційної імітації передбачає, що товаровиробник очікує на успішність нововведень конкурентів, займається їх копіюванням. Стратегія ефективна, якщо є виробнича і ресурсна база для масового випуску імітованих товарів і їх реалізації на ринках, не освоєних основним розробником. Товаровиробники, які вибирають цю стратегію, мають менші витрати на НДДКР і менше ризикують. Разом з цим знижується ймовірність отримання високого прибутку, так як витрати виробництва в порівнянні з розробником вищі, частка ринку відносно невелика, споживачі імітованого товару мають до нього недовіру, прагнуть отримати продукт з високими якісними характеристиками, гарантованими фірмовими торговими марками авторитетних виробників. Стратегія інноваційної імітації передбачає використання прийомів агресивної маркетингової політики, які дозволяють виробникові закріпитися на вільному сегменті ринку.

Стратегія вичікування орієнтована на максимальне зниження рівня ризику в умовах високої невизначеності зовнішнього середовища, споживчого попиту на нововведення. Вона використовується самими різними за розміром і успішністю організаціями. Великі виробники розраховують з її допомогою дочекатися результатів від нововведень, і в разі його успіху відтіснити розробника. Невеликі організації вибирають цю стратегію, якщо є ресурсна база, але є проблеми з НДДКР. Вичікування розглядають як реальну можливість проникнення на ринок. Стратегія вичікування близька до стратегії інноваційної імітації, виробники прагнуть переконатися в наявності стійкого попиту на новий товар організації-розробника, на частку якого припадає

основний обсяг витрат по створенню і комерціалізації нововведення. При імітаційній стратегії виробник задовольняється ринковими сегментами, не охопленими основною організацією. Якщо вибирається стратегія вичікування виробник прагне перевершити організацію-розробника за обсягами виробництва і реалізації нововведення і тоді особливого значення набуває початок активних дій проти організації-розробника. Стратегія вичікування може бути короткостроковою і досить тривалою. Стратегія реагування на потреби і запити споживачів застосовується в сфері виробництва промислового обладнання. Стратегію реалізують невеликі за розмірами організації, які виконують індивідуальні замовлення великих компаній, роботи етапів промислової розробки і збуту нововведення, а весь обсяг НДДКР виконується в спеціалізованих інноваційних підрозділах самої організації.

Організації, які реалізують цю стратегію, не зазнають особливого ризику. Цю стратегію застосовують також підрозділи великих організацій, що мають певну господарську самостійність, швидко реагують на конкретні виробничі потреби і здатні в короткі терміни адаптувати свою виробничу і науково-технічну діяльність відповідно до замовлень.

Б. Санто інноваційні стратегії поділяє за характером «плановиків» і «реалізаторів» на інституційні (на рівні підприємств) і центральні (на рівні держави, регіонів або галузі) та за предметним змістом на рівні підприємств на стратегії в галузі досліджень і розробок, продуктової структури, ринкової орієнтації.

За класифікацією Х. Фрімана існує шість типів інноваційної стратегії підприємств: наступальна; захисна; імітаційна; залежна; традиційна; «за нагодою» [8].

За предметним змістом на рівні підприємств стратегії поділяють на стратегії в галузі досліджень і розробок, структури товару, ринку, фінансів, організації і т. д.

За менеджерською «поведінкою» на основі класифікації К. Фрімана відрізняють такі різновиди інноваційних стратегій:

- 1) Традиційна – стратегія підвищення якості існуючих продуктів, послуг, але це поведінка яка призводить до відставання в технологічному, технічному та економічному плані.

2) Опортуністська – стратегія знаходження нового товару, який не потребує значних витрат розробку, і коли підприємство стає його єдиним продавцем.

3) Імітаційна – стратегія фірм, які займають сильні ринкові і технологічні позиції на основі володіння новою технологією, купівлі патентів і ліцензій.

4) Оборонна – стратегія проведення досліджень і розробок з метою не відстати від конкурентів, поліпшити технічний рівень виробництва, яка є затратомісткою, тому застосовується відокремленими науково-дослідними центрами.

5) Залежна – стратегія малих підприємств, яким великі конкуренти поставляють нові продукти, виробничі методи.

6) Наступальна стратегія, головною метою якої є першість на ринку.

Дана класифікація вважається однією з класичних, але зараз віддається перевага більш сучасним варіантам. В ОЕСР Осло Керівництві (OECD Oslo Manual) наводиться опис чотирьох типів інноваційних стратегій: інновації продукту, інновації процесу, маркетингові та організаційні інновації.

Інновація продукту (product innovation) – представлення нових, поліпшених товарів або послуг відповідно до їх особливостей або передбачуваного використання шляхом поліпшення технічних характеристик, компонентів і матеріалів, програмного забезпечення, зручності користування, інших функціональних характеристик.

Інновація процесу (process innovation) – впровадження нового або значно поліпшеного виробничого методу або способу доставки, шляхом істотних змін в обладнанні, програмному забезпеченні, які призначаються для зменшення собівартості виробництва одиниці продукції, підвищення якості, виробництва чи доставки нової значно поліпшеної продукції.

Маркетингова інновація (marketing innovation) – впровадження нового маркетингового методу, істотних змін в дизайні або упаковці продукту, розміщенні продукту, просуванні продукту або його ціні.

Організаційна інновація (organizational innovation) – впровадження нового організаційного методу в бізнес-практику фірми, організації робочого місця або зовнішніх відносин, які збільшують продуктивність фірми за рахунок

зменшення адміністративних і трансакційних витрат. Представлена класифікація використовується у багатьох сучасних дослідженнях [5].

Існують нові класифікації інноваційних стратегій, які відображають особливості сектору діяльності і спрямовані на розвиток продукту. Наприклад, класифікація поділяє організації за способами створення і виведення нових продуктів на ринок на три типи інноваторів: Need Seekers, Market Readers і Technology Drivers. Компанії можуть відноситись відразу до декількох видів інноваторів, наприклад, можна одночасно слідувати ринку і використовувати технології, що застосовувалися раніше іншими компаніями, і випускати продукти, які не мають аналогів.

Розуміючи під інноваційною стратегією ту чи іншу модель поведінки підприємства в нових умовах ринку Гельман Л. М., Левін М. І. виділяють дві групи стратегій: активні і пасивні. Перший вид стратегій також носить назву технологічний і представляє собою реакцію на зміни зовнішнього середовища шляхом постійного впровадження технологічних інновацій. Підприємство, вибираючи активні стратегії, передбачають час на використання нової технологічної ідеї. Серед активних інноваційних стратегій виділяють два типи стратегій: лідерства та імітації. Пасивні, або маркетингові, інноваційні стратегії представляють собою постійні нововведення маркетингу. Підприємство найчастіше обирає інноваційну стратегію в сфері диференціації товару, виділяючи його абсолютно нові конкурентні переваги. Стратегія сегментації заснована на безперервному пошуку нових сегментів, цілих ринків, використанні нових для ринку підприємства методів залучення покупців. Вибір пасивних інноваційних стратегій, постійні нововведення форм і методів збуту відображають реакцію на зміни зовнішніх умов.

За реакцією на зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства Румянцева З., Саломатіна Н. розрізняють стратегію технологічного лідера (наступальна, піонерська) і стратегію слідування за лідером (оборонна).

Стратегія «лідерства» базується на R & D, дослідження прикладного та фундаментального характеру створюються стратегічними об'єднаннями в сфері НДДКР з іншими науково-технічними організаціями, венчурними фондами і підрозділами організації. Стратегія «слідування за лідером» виходить з впізнаваності бренду, що дозволяє в короткі строки стати новинці комерційно успішною.

Класифікуючи в залежності від маркетингової стратегії Б. Твисс розглядає в якості основних такі різновиди інноваційної стратегії: наступальна, захисна, ліцензійна, проміжна, розбійницька, стратегія створення нового ринку.

Стратегічну поведінку підприємств на економічних ринках А. Ю. Юданов в залежності від конкурентної позиції на ринку підрозділяє на чотири види: віолентна, патієнтна, експлерентна, коммутантна.

Віолентна поведінка характерна для великих компаній, що здійснюють масове виробництво, виходять на масовий ринок зі своєю або новою продукцією, що придбана, випереджаючи конкурентів за рахунок серійності виробництва і ефекту масштабу.

Патієнтна поведінка полягає в пристосуванні до вузьких сегментів ринку шляхом спеціалізованого випуску нової або модернізованої продукції з унікальними характеристиками.

Експлерентна поведінка передбачає захоплення частини ринку шляхом виходу на ринок з новим (радикально інноваційним) товаром.

Коммутантна складається у пристосуванні до умов попиту місцевого ринку, заповненні ніш, не зайнятих з тих чи інших причин «віолентами» і «патієнтами», освоєнні нових видів послуг після появи нових продуктів і нових технологій, імітації новинок і просуванні їх до найширших верств споживачів.

Залежно від стадії застосування стратегії Кудінов Л. Г. пропонує розрізняти стратегії НДДКР і стратегії впровадження та адаптації нововведень. Стратегії проведення НДДКР пов'язані із здійсненням підприємством досліджень і розробок. Вони визначають характер запозичення ідей, інвестування НДДКР, їх взаємозв'язок з існуючими видами продукції і процесами. До даної групи Л. Г. Кудінов відносить ліцензійну стратегію, стратегію дослідного лідерства, стратегію проходження життєвого циклу, стратегію паралельної розробки, стратегію випереджаючої наукоємності.

Стратегії впровадження та адаптації нововведень відповідають системі оновлення виробництва, виведення товарів на ринки, використання технологічних переваг. Стратегії впровадження та адаптації нововведень поділяються на такі основні види: стратегія підтримки продуктового ряду, стратегія ретро-нововведень, стратегія збереження технологічних позицій, стратегія продуктової і процесної імітації, стратегія стадійного подолання, стратегія технологічного трансферту, стратегія технологічної пов'язаності,

стратегія проходження за ринком, стратегія вертикального запозичення, стратегія радикального випередження, стратегія вичікування лідера.

Залежно від освоєння випуску нових виробів (диверсифікації) Кульбака А. В. виділяє горизонтальну (або родову), вертикальну, інтеграційну стратегії.

Залежно від ділової стратегії, яку впроваджує організація, її ресурсних можливостей і конкурентних позицій всі інноваційні стратегії зводять до декількох основних видів: наступальна, захисна, ліцензійна, проміжна.

Сучасні інноваційні стратегії обов'язково передбачають використання об'єктів інтелектуальної власності. Інноваційні стратегії з використанням активів інтелектуальної власності можуть відрізнятися в залежності від широти охоплення представлених в них форм охорони інтелектуальної власності (переважне використання патентних активів, комплексне використання різних форм охорони інтелектуальної власності), характеру участі компаній в створенні і освоєнні активів інтелектуальної власності (стратегія створювання, стратегія запозичення за допомогою придбання ліцензій, створення спільни підприємств, злиття чи поглинання інших компаній, створення стратегічних спілок з використання перехресного ліцензування, формування патентних пулів і т. п., стратегія «серійного підприємництва», стратегія патентних дилерів), положення в конкурентній боротьбі (наступальні, експансивні, оборонні, вичікування, стратегії превентивних заходів).

Типовими стратегіями виділяються активні (активна наступальна, помірно наступальна), оборонна (наприклад, лідерство у зниженні витрат, патентне блокування), залишкові, доповнювані, комбіновані, перехідні стратегії [3].

Єдиної стратегії для всіх організацій не існує. Кожна організація є унікальною, визначення її стратегії є оригінальним, залежить від позиції підприємства на ринку, його потенціалу, динаміки розвитку, поведінки конкурентів, стану економіки, соціального середовища і багатьох інших факторів. Таким чином, конкретний тип інноваційної стратегії залежить від стану процесів взаємодії підприємств з зовнішнім середовищем. Інноваційні стратегії створюють особливо складні умови для корпоративного управління. До таких умов відносяться:

- підвищення рівня невизначеності результатів;
- підвищення інвестиційних ризиків проєктів;

- посилення потоку змін в організації в зв'язку з інноваційною реструктуризацією;
- посилення протиріч в керівництві організації.

Конкретний тип інноваційної стратегії щодо нової продукції залежить від технологічних можливостей, конкурентної позиції організації. Конкурентні можливості відображають показники: відносна частка ринку, контрольована організацією, здатність швидко реагувати на динаміку ринкових структур, гнучкий підхід до змісту цілей інноваційної стратегії організації і т. д. Успішність інноваційної стратегії залежить від умов її розробки і реалізації, стану науково-дослідного сектора, виробничих процесів, маркетингу, інвестиційної діяльності, стратегічного планування та їх взаємозв'язку як основних виробничих елементів, загальної стратегії організації, організаційної структури управління. Активні інноваційні стратегії найбільш ефективні, коли організація реалізує цілий комплекс різних напрямків активної інноваційної діяльності.

Найбільш вагомими факторами, що впливають на вибір інноваційної стратегії, є поведінка конкурентів при економічних змінах, схильність до ризику і здатність розробляти заходи щодо його мінімізації; тенденції і перспективи розвитку галузі. В умовах бурхливого розвитку і низького рівня конкуренції кращою є наступальна стратегія. При зростаючому ринку і посиленні конкуренції діяльність підприємства орієнтована на захисну стратегію, поліпшення продуктів або на ліцензійну стратегію. В умовах низьких темпів зростання або спаду і високого рівня конкуренції підприємства застосовують захисну стратегію, технологічних інновацій або ліцензійну стратегію галузі. Рушійною силою інноваційного розвитку бідь-якої організації в ринкових умовах стає атакуюча інноваційна стратегія як специфічний інструмент реалізації інноваційного управління, який обумовлює розробку і пошук нових управлінських рішень.

В практичній інноваційної діяльності має місце поєднання цих видів стратегій, важливо визначити пропорції, на основі яких розподіляються ресурси між стратегіями. Будь-які стратегічні рішення в області інноваційного менеджменту вимагають детального опрацювання з точки зору фінансування інновацій та управління виникаючими ризиками.

Підприємства повинні визначитись також з найбільш підходящою стратегією інноваційного розвитку, виходячи з своєї спроможності генерувати або велику кількість інкрементальних інновацій, або відносно нечасті «проривні», революційні інновації. Виходячи з моделі, розробленої Дж. Бессантом, сумарний ефект від більшої кількості незначних інновацій для організації може бути співставним з ефектом, що виникає в результаті однієї масштабної і «проривної» інновації. Але ж значні інновації проходять не часто і їх виникнення непередбачуване.

Проблема визначення інноваційної стратегії підприємства полягає в тому, що майбутня конкурентоспроможність та успішність підприємства не визначається існуючими умовами та регламентами, необхідно визначити, що утворює цінність для бізнесу. Успішні інноваційні стратегії стають ключем до конкурентної переваги підприємства. Нові стратегії неминуче вимагають нових знань.

Інноваційна стратегія повинна відповідати базовій стратегії розвитку підприємства, бути прийнятною за рівнем ризику, зважати на готовність ринку до сприйняття новинки. Найпривабливіша інноваційна стратегія підприємства відповідає можливостям і загрозам зовнішнього середовища, цілям підприємства, сумісна з місією, забезпечує досягнення конкурентних переваг, відповідає наявним ресурсам, потенціалу, забезпечує досягнення балансу між усіма структурними підрозділами підприємства, ефекту синергізму інноваційної діяльності як єдиної системи. Інноваційна активність підприємства є відображенням здатності керівництва до планування й успішного впровадження змін стратегічного характеру, спрямованих на постійний розвиток інноваційних можливостей з метою прогнозування та формування нових потреб і засобів їх задоволення і, як наслідок, підвищення економічної та соціальної ефективності діяльності підприємства.

Таким чином, з урахуванням узагальнень тенденцій розвитку міжнародного бізнесу, представлених автором у запропонованих схемах рівня та форм міжнародної економічної інтеграції, форм міжнародної взаємодії суб'єктів міжнародного бізнесу зроблено висновки про, те що в умовах бурхливого розвитку міжнародного бізнесу стратегія визначає міжнародне співробітництво, пошук партнерів повинна замінити обґрунтована стратегія міжнародного бізнесу. Забезпечити конкурентоспроможність міжнародного

бізнесу, постійне формування конкурентних переваг може інноваційна стратегія, як комплексна система заходів. В основі управління інноваціями та досягненні економічних результатів в сучасних умовах повинна бути системна, гнучка інноваційна стратегія, розроблена на основі індивідуального підходу до її формування та з урахуванням особливостей міжнародного аспекту.

Визначена провідна роль інтелектуальної власності у забезпеченні та підвищенні конкурентоспроможності, захисті від нечесної конкуренції, в гарантуванні захищеності бізнесу, ринкових інтересів, стабільності економічного зростання.

Список літератури:

1. Аньшин В. М. Инновационный менеджмент. Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития (3-е изд., перераб.и доп.): учеб. Пособие / Аньшин В.М., Колоколов В.А., Дагаев А.А., Кудинов Л.Г. – Москва : Издательство: Дело, 2008. – 584 с.
2. Міжнародний бізнес : підручник / В. А. Вергун, А. І. Кредісов, О. І. Ступницький та ін. ; за ред. проф. Вергун. – К. : ВАДЕКС, 2014. – 810 с.
3. Мухамедьяров А. М. Инновационный менеджмент: Учеб. пос. 2-е изд.: М.: Инфра-М, 2008. – 176 с.
4. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венгер. М. : Прогресс, 2005. – 376 с.
5. OECD. Oslo Manual: Proposed Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data. Paris, 2005 – 164 p.
6. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент : учеб. / Р.А. Фатхутдинов – [2-е изд.] – Москва : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 624 с.
7. Чезборо Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / Пер. с англ. В. Н. Егорова. М.: Поколение, 2007.
8. Freeman C. Policies for Developing New Technologies (SPRU). 2003. URL: www.sussex.ac.uk/spru/documents/sewp98.

3 РОЗДІЛ

СУЧАСНЕ

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ, АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ТА КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

д.е.н., проф. Посохов І. М.
*доктор економічних наук, професор кафедри
організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

Жадан Ю. В.,
*аспірант кафедри організації виробництва
та управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

3.1 КОМПЛЕКСНА ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

Виникнення ризиків виробничо-господарської діяльності підприємств і високий їх ступінь характерні для будь-якої економіки, але особливо актуальні для України в умовах нестабільного економічного та політичного середовища, інформаційної невизначеності та ведення міжнародного бізнесу. Суттєве місце в теорії ризику поряд з дослідженням її етапів, понять «ризик», «управління», «управління ризиками», та їх класифікації займає проблема технології управління ризиками у міжнародному бізнесі. Велика кількість підходів до неї та протиріччя в поглядах науковців потребують комплексного підходу до цієї проблеми, що передбачає використання всіх існуючих досліджень та інноваційних підходів до них. Актуальність окресленої проблеми та практичне значення вплинули на вибір теми наукового дослідження. Вагомий внесок в дослідження теорії ризику зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, серед яких слід визначити праці П. П. Альгіна, В. В. Вітлінського, П. Г. Грабового, В. М. Гранатурова, І. М. Посохова та інших. Питанням управління ризиками підприємства присвячені дослідження Т. Є Андрєєвої, В. В. Вітлінського та Г. І. Великоіваненка, Н.Б. Ермасової, В. І. Лук'янової, І. М. Посохова, Т. В. Перекупнової, В. С. Ступакова, Г. С. Токаренка, В. О. Шпандарчук та інших. Проте незважаючи на велику кількість наукових доробок, присвячених дослідженню управління ризиками на підприємстві, багато теоретичних та практичних питань потребує подальшого розвитку. Метою даного розділу є аналіз існуючих технологій управління ризиками та розробка комплексної технології управління ними. Аналіз теоретичних досліджень, присвячених питанням ризику, дозволяє авторам зробити висновок про те, що в цих

дослідженнях приділяється недостатньо уваги низці проблем, недооцінка яких при практичному використанні результатів досліджень може призвести до неповної або некоректної оцінки впливу тих чи інших факторів ризику на відповідні види ризиків. Перша проблема полягає в тому, що не акцентується увага на факті наявності цілої низки факторів ризику, які мають вплив на динаміку відразу декількох видів ризиків. Друга проблема полягає в зображенні факторів ризику тільки в якості факторів прямого впливу на конкретні види ризиків. З поля зору дослідників випадає можливість діалектичного переходу самого ризику в категорію факторів ризику, що дозволяє надалі розробляти уявлення про фактори ризику як про фактори прямого і опосередкованого впливу. Третьою проблемою є недостатня розвиненість вітчизняної економіки, звідси – дефіцит досліджень окремих видів ризиків вітчизняними вченими, а отже, і обмежене впровадження рекомендацій у діяльність підприємств.

У наш час одним із актуальних питань в теорії управління ризиками залишається питання розробки технології управління ризиками, ігнорування якого може призвести до збитків у фінансовій сфері та до банкрутства підприємств. Технологія управління ризиком, як вид цілеспрямованої діяльності менеджера, передбачає структурування процесу управління ризиком, тобто виділення елементів прийняття рішень і зв'язків між ними. Під елементами процесу управління ризиком розуміють дії (процедури), а під зв'язками – взаємозв'язок дій (процедур), які дозволяють ефективно управляти ризиками. Для позначення цих дій використовують різноманітні назви: етапи, стадії, операції, роботи та інше. Сучасні технології управління ризиками характеризуються різноманітними варіантами, серед яких можна виділити напрямки, які базуються на послідовному виконанні етапів процесу управління, замкнутому циклі та їх поєднанні. Проведені дослідження першого напрямку показують множинність варіантів технології управління ризиками. Кількість етапів коливається від чотирьох до десяти. До недоліків послідовного виконання етапів можуть бути віднесені тривалість управління ризиками, високі витрати на заходи з управління ризиками, низька вірогідність одержання позитивних наслідків від заходів з управління ризиками. Для підвищення ефективності управління ризиками автори рекомендують вибрати найбільш важливі етапи управління ризиками, що ліквідують множинність і протиріччя підходів до управління ризиками та дозволяють знизити тривалість

технологічного процесу управління ризиками та витрати на нього. З цією метою виокремлено основні етапи управління ризиком, до яких віднесені постановка цілі, аналіз потенційних ризиків, розробка заходів з їх мінімізації та реалізація заходів по зменшенню ризиків.

Наступним варіантом технології управління ризиками є модель, яка базується на послідовному виконанні етапів з управління ризиками. Це так званий замкнутий або безперервний цикл. Такої позиції дотримується Т. Є. Андрєєва [2]. В якості етапів Т. Є. Андрєєва пропонує виявлення ризиків, ідентифікацію ризиків, якісний та кількісний аналіз ризиків, зниження ступеню ризику, планування реагування, контроль реагування, перспективний аналіз. До недоліків цього підходу належать обов'язковість проходження усіх етапів навіть при одержанні позитивних результатів. При негативних наслідках виникає необхідність у відповідній корекції вихідних показників повторення циклу, що веде до збільшення тривалості технології управління ризиками, зростання витрат та загроз появи нових видів ризику.

Вагомий внесок в теорію управління ризиками внесли В. С. Ступаков, Г. С. Токаренко [19]. Згідно їх досліджень, процес управління ризиком може бути представлений в вигляді трьох-етапного комплексу процедур: постановка цілі на ведення конкретного виду (операції) діяльності підприємства; аналіз та оцінка ризику в процесі вибору рішень на його здійснення; управління ризиком в процесі вибраного рішення. Перший етап процесу управління ризиком починається з визначення цілі, під якою розуміється одержання очікуваного доходу в повному об'ємі при допустимому рівні ризику. На думку В. С. Ступакова та Г. С. Токаренко [19], ціль задає модель майбутнього результату діяльності підприємства і передбачає вибір конкретної сукупності ресурсів і способів (методів) їх досягнення, для одержання очікуваного результату, враховуючи причини і фактори ризику. При формуванні цілі можливі два послідовних компроміси: між очікуваним і можливим; між придатними до використання ресурсами в їх взаємовідносинах і умовах, в яких може бути реалізована модель ризик-менеджменту. Перший компроміс вирішує проблеми вибору, другий – проблеми використання можливостей обмежених ресурсів. Особливістю цього виду управління ризиком є ієрархічність, тобто можливість поділу по рівням ієрархії управління (у просторі) та по етапам (у часі). Ціль завжди повинна бути конкретною і не мати елементів невизначеності.

Результатом першого етапу є визначення початкового (стартового) рівня ризику. До другого етапу управління ризиком вчені включають такі підетапи: виявлення факторів ризику, їх ідентифікація, вибір показників і оцінка ризику, аналіз одержаних результатів для прийняття рішення. На думку В. С. Ступакова та Г. С. Токаренко [19] підґрунтям виявлення факторів ризику є особливості та специфіка передбачуваної діяльності підприємства. Так, при неможливості одержання повної та достовірної інформації про фактори ризику конкретного підприємства, бажано мати сукупність відомих факторів ризиків, знати їхню природу та причину виникнення. Це дозволить побудувати систему факторів ризику відносно конкретного виду діяльності. Ідентифікація факторів ризику передбачає одержання інформації про концентрацію основних факторів ризику, найбільш небезпечні ризики для конкретного підприємства, керовані та некеровані фактори. На основі ідентифікації вирішуються дві задачі. Перша задача передбачає віднесення ризиків до однієї з трьох груп: відомі ризики; передбачувані ризики; непередбачувані ризики. Рішення другої задачі направлене на побудову класифікаційних схем ризиків з урахуванням призначення виробничих структур і напрямків їх діяльності. Оцінка ступеню ризику можлива лише після ідентифікації і дозволяє одержати обсяг імовірних збитків та розробити шляхи до їх запобігання. В випадку неможливості запобігання збитків запропонувати заходи з їх зниження або страхування. Аналіз варіантів і вибір рішення здійснюється шляхом порівняння очікуваної вигоди і розміру можливих збитків. Одержані оцінки ступеню ризику відносяться до вихідних показників третього етапу, який включає такі фази, як вибір стратегії, тактики, засобів і прийомів управління ризиком, облік психологічних аспектів прийняття ризикових рішень і розробка програми дій по зниженню ризику (політика, процедура, правила та інше). В якості кінцевих фаз автори рекомендують організацію виконання наміченої програми, контроль її виконання та оцінку і аналіз результатів ризикового рішення.

Позитивним в технології управління ризиком з точки зору В. С. Ступакова та Г. С. Токаренко [19] є можливість при рівні ризику, який не перевищує межу допустимого, рекомендувати проведення контрольного циклу. В протилежному випадку необхідна розробка заходів по зменшенню негативних наслідків появи ризиків і навіть відмова від рекомендованого рішення як необґрунтовано ризикованого. Привертає увагу технологія

управління ризиками, в основу якої покладено підхід, який поєднує переваги послідовного та безперервного напрямку здійснення етапів управління ризиками. Цей підхід передбачає повернення на попередній етап для його перегляду та, при необхідності, внесення коректив з метою підвищення ефективності управління ризиками. В даному випадку характерна відсутність безперервного процесу. Т. В. Перекупнєва [16] рекомендує управління ризиком реалізовувати з використанням шести етапів: визначення цілі, управління, аналіз ризику, вибір методу управління ризиком, оцінка ризику і вибір найбільш прийняттого рішення та розрахунок ринкової вартості підприємства з урахуванням конкретного виду ризику. Згідно рекомендованої технології управління ризиками, на п'ятому етапі розроблюються рішення про можливість переходу до шостого етапу або повернення на попередній для доопрацювання. Подальший розвиток технологій управління ризиками знайшов в роботах В. В. Вітлінського [5], В. В. Лук'янової [11], В. О. Шпандарчук [23].

Технологія управління ризиком на підприємстві, запропонована В. В. Вітлінським [5] здійснюється на основі аналізу та ідентифікації ризику, якісної та кількісної оцінки ризику, обрання методів (способів) оптимізації ризику. Перевагами рекомендованої технології управління ризиками є два рівня контролю ризику: перший – контроль після якісної оцінки ризику, другий – після кількісної оцінки ризику. При визначенні на першому та другому контролі несуттєвого рівня ризику приймається рішення про прийняття ризику. У випадку надто загрозливого ризику розроблюються заходи з попередження та уникнення ризику, у випадках суттєвого ризику – обираються методи оптимізації ризику шляхом використання зовнішніх та внутрішніх способів оптимізації ступеня ризику. Думка В. В. Лук'янової [11] згідно процесу управління ризиком здебільше схожа на рекомендації В. В. Вітлінського [5] в частині контролю, прийняття управлінського рішення та подальших дій з управління ризиком. На підготовчому етапі нею збільшена кількість і запропоновано проведення таких робіт, як визначення мети функціонування об'єкту та меж ризику, встановлення факторів та джерел ризику, аналіз та ідентифікація ризику, що значно ускладнює систему управління ризиками. Технологію замкнутого (безперервного) циклу управління ризиками доповнила своїми науковими дослідженнями В. О. Шпандарчук [23], яка запропонувала в якості етапів: цілеполягання, аналіз виявлення потенційних ризиків та їх

джерел, оцінку можливих ризиків, вибір методів мінімізації можливих ризиків, розробку програми управління та контроль і регулювання. На останньому етапі приймається рішення щодо повернення до першого етапу. До переваг розробок В. О. Шпандарчук [23] слід віднести простоту технології управління ризиками, поєднання послідовності виконання робіт з замкнутим циклом. В той же час використання замкнутого циклу веде до збільшення тривалості управління ризиком та витрат на її проведення. Аналіз сучасних досліджень процесу управління ризиками з урахуванням позитивних і негативних підходів дає змогу запропонувати комплексну технологію управління ризиками в міжнародному бізнесі, яка представлена на рис. 1.

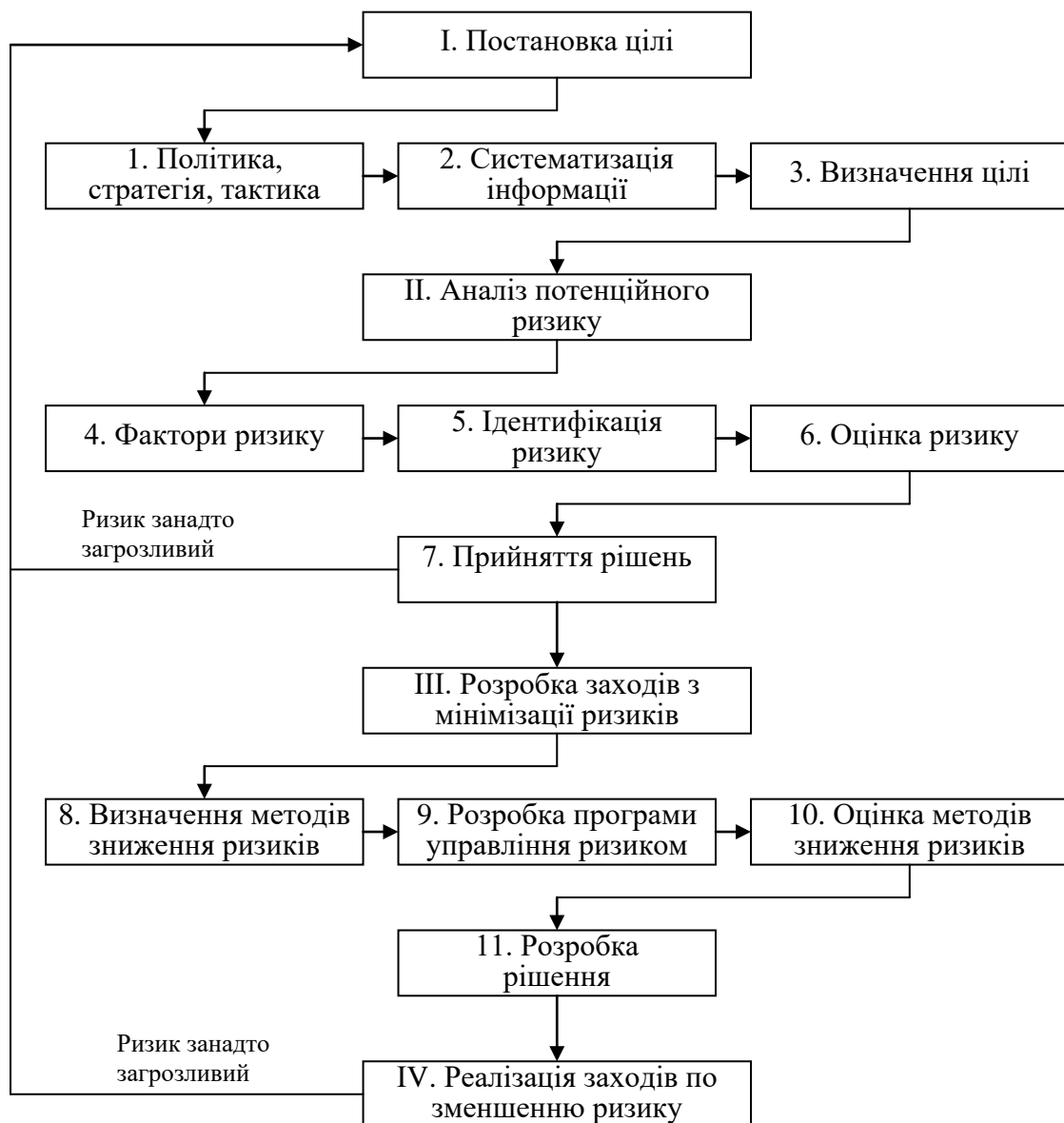


Рис.1. Комплексна технологія управління ризиками в міжнародному бізнесі

Джерело: власна розробка авторів

Згідно рис. 1 технологія управління ризиками в міжнародному бізнесі містить чотири етапи. Перший етап постановка цілі включає формування політики, стратегії, тактики, систематизація інформації та визначення цілі. Другий етап аналіз потенційного ризику передбачає виконання таких стадій, як виявлення факторів ризику зовнішнього та внутрішнього середовища, ідентифікацію ризиків, кількісну та якісну оцінку ризиків та на їх основі прийняття рішення.

При одержанні рівня занадто загрозливого ризику розроблюються рішення щодо відмови від ризику, запобігання або уникнення ризику. Управління ризиками продовжується на третьому етапі розробки заходів з мінімізації ризиків, який містить у собі визначення методів зниження ризиків, розробку програми управління ризиками, оцінку методів зниження ризиків з подальшим прийняттям рішення відносно доцільності реалізації заходів по зменшенню ризиків на четвертому етапі.

З нашої точки зору, технологія управління ризиком у міжнародному бізнесі являє собою комплексний підхід, оскільки відтворює поєднання послідовного виконання етапів процесу управління з елементами замкнутого циклу. Особливістю даної технології є розмежування процесу управління на етапи, а останніх – на стадії.

До однієї з переваг розробленої технології управління ризиками є дворівневий контроль процесу управління на базі якісної та кількісної оцінки ризику, що безумовно сприятиме зменшенню витрат на управління ризиками та підвищенню його ефективності.

Результати управління ризиками залежать від використання механізмів управління ризиками. Існує безліч визначень поняття «механізм». Так, у словниках [3, 18] цей термін трактується як:

- сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ;
- сукупність органів, засобів і методів, прийомів, технологій взаємодії між двома підсистемами соціальної організації – керуючої та керованої;
- сукупність способів, методів, важелів через які суб'єкт управління впливає на об'єкт управління для досягнення певної мети.

В економічних працях термін «механізм» дістав широке використання при розробці «господарського механізму економічної системи». Так, Л. І. Абалкін [1] серед його елементів виділив чотири складові. До першої

складової механізму ним віднесені форми організації суспільного виробництва, зокрема поділ праці, спеціалізація виробництва, його розміщення та інші. З їх допомогою суспільство впливає на розвиток продуктивних сил і забезпечує підвищення ефективності їх використання.

Друга складова механізму на його погляд об'єднує форми господарських зв'язків. Завдяки ним здійснюється своєрідний «обмін речовин» в економіці, в тому числі засобів виробництва, фінансово-кредитні відносини та ін.

Третя складова спрямована на структуру, форми, методи планування господарського керівництва, в складі яких, на думку вченого, можуть бути виділені також правові і соціально-психологічні методи.

Четверта складова господарського механізму базується на сукупності економічних важелів і стимулів впливу на виробництво і учасників господарської діяльності.

В сучасних економічних дослідженнях термін механізм використовується як «фінансовий механізм», «механізм управління», «господарський механізм», «механізм соціально-економічного розвитку» та ін. В одних випадках під механізмом розуміється сукупність станів фінансової системи, соціально-економічних станів виробничої системи, в інших – двигун механізму соціально-економічного розвитку суспільства.

Ряд дослідників, такі як Н. Р. Нижняк та О. А. Машков, механізм управління ризиків вважають частиною управління підприємством [21], М. М. Моїсєєв – системою процедур [12]. В той же час З. П. Румянцев стверджує, що механізм об'єднує організаційні форми і структури управління, методи і важелі впливу. Саме вони забезпечують ефективну реалізацію цілей та найбільш повне задоволення суспільних, індивідуальних та колективних інтересів та потреб [20].

Деякі науковці вважають [4, 6, 7, 8, 13, 14, 15, 11, 17], що це досягнення поставленої цілі досягається через механізми управління ризиками, які об'єднані поняттям «lever» (важіль). Вони виділяють три види важелів, а саме: фінансові, операційні та зв'язуючі. Фінансові важелі слугують для управління фінансовими ризиками на основі взаємозв'язку елементів в структурі капіталу, тобто визначення співвідношення власних і позикових коштів. Операційні важелі використовують для управління виробничим ризиком на основі взаємопов'язаних елементів виручки. Зв'язуючі важелі направлені на сумісне

управління виробничими та фінансовими ризиками.

Аналіз сучасних підходів до технології управління ризиками та наукові дослідження механізму управління дозволяють авторам запропонувати визначення поняття «механізму управління ризиками підприємства в міжнародному бізнесі», під яким розуміється засіб, важіль мінімізації ризиків на базі сукупності функцій, методів, прийомів, процедур, правил згідно етапів комплексної технології управління ризиками.

Розглянемо роль держави у формуванні, з одного боку, ефективної системи ринкових регуляторів, а з іншого – безпечних умов розвитку міжнародного бізнесу. Згідно теореми про співвідношення невизначеності та ризику, можна сказати, що найбільш успішний шлях подолання невизначеності розвитку – її зниження за рахунок управління ризиками в діяльності національної господарської системи. Компанії повинні орієнтувати стратегічний вектор свого розвитку, співвідносячи його з тенденціями розвитку зовнішнього середовища. При цьому існує звернення бізнесу до держави як регулятора хоча б деякий час не змінювати умови функціонування, навіть, можливо, не дуже комфортні, підтримувати певну стабільність цих умов. Але більш продуктивною політикою держави є формування умов (у відносно стислі терміни) для більш ефективного і менш ризикованого розвитку компаній під час укладання міжнародних угод, особливо під час переходу на інноваційний тип розвитку [14]. На цьому шляху визначаються основні орієнтири державної «ризикової політики» і намічаються найважливіші сфери участі держави. Формування ризикової політики є важливим стратегічним завданням побудови системи регулювання ризиків на макрорівні. Коли при формуванні політики та прийнятті рішень питання ризику явним чином не розглядаються, можуть виникнути серйозні проблеми, негативний вплив яких відчуває на собі населення, а можливості прийняти ризик і отримати високу віддачу будуть втрачені через невпевненість у здатності держави впоратися з можливими загрозами. Проте в даний час в багатьох галузях відсутня формальна і обов'язкова вимога аналізу ризиків. Деякі пріоритетні напрямки державної політики реалізуються без урахування ризиків, що часто призводить до надмірних витрат. Автор вважає, що включення в керуючі технології методів ризик-менеджменту складе помітний резерв зростання якості управління державних структур. Такий підхід допомагає значно знизити рівень невдач і

відмов, тому в процес формування державної політики рекомендується включати відносно широкий аналіз ризику, щоб адекватно розглянути всі аспекти політичних пропозицій, перш ніж вони стануть основою для дій.

В управлінні ризиками і невизначеністю держава, як зазначено в «Рекомендаціях Комісії ЄС щодо створення в країні системи оцінки та регулювання ризиків» [22], виконує три функції:

- регулюючу, яка полягає у створенні правової основи для регулювання ситуацій, в яких діяльність організацій чи окремих осіб може породжувати ризик для оточуючих. Промислова і комерційна, фінансова та інвестиційна, науково-дослідницька діяльність неминуче пов'язана з ризиками. Але користь і ризики нерівномірно розподіляються серед населення. На практиці функція держави часто полягає в тому, щоб врівноважувати ризик і винагороду між різними елементами і сферами інтересів усередині суспільства – власниками, споживачами, платниками податків, бізнесом і адміністративними органами;

- наглядову, яка зводиться до захисту людей, бізнесу та навколишнього середовища від зовнішніх ризиків, наприклад природних стихійних лих, ризиків для здоров'я та безпеки людей, зовнішніх ризиків для державної безпеки або економічної стабільності;

- функцію керуючого власними справами і ризиками, включаючи організацію державних служб і виконання регулюючих і наглядових функцій.

Авторами виокремлено бар'єри, які заважають ефективній оцінці ризику при прийнятті рішень в умовах ведення міжнародного бізнесу:

- відсутність планування: часто рішення доводиться приймати в умовах обмеженого часу, а оцінка ризику буде неповною і неточною при відсутності готової інформації та неможливості передбачити проблеми, що можуть виникнути;

- обмеженість ресурсів: планування потрібно проводити на основі достовірної інформації;

- нестача високоякісної актуальної інформації;

- нестача у відомств кваліфікованих кадрів, досвіду та інструментарію;

- труднощі точної оцінки ризиків і можливостей та досягнення розумного балансу між ними;

➤ політичний дискомфорт (у деяких випадках у зв'язку з необхідністю відкритого визнання ризику).

На основі аналізу сучасних технологій управління ризиками, виокремлено основні їх напрямки, які базуються на послідовному виконанні етапів процесу управління ризиками, замкнутому або безперервному циклі та їх поєднанні.

Дослідження сучасних технологій управління ризиками під час ведення міжнародного бізнесу сприяло розробці комплексної технології, особливістю якої є розмежування процесу управління на етапи та стадії.

Показано, що сучасний напрямок технології управління ризиком характеризується рядом недоліків, таких як множинність етапів, протиріччя в їх формуванні, висока тривалість технологічного процесу, значні витрати на нього.

З метою зменшення негативних наслідків запропонована комплексна технологія управління ризиками у міжнародному бізнесі, яка відтворює поєднання послідовного виконання етапів з елементами замкнутого циклу, його структурування на етапи та стадії та дворівневий контроль процесу управління шляхом якісної та кількісної оцінки ризику з можливістю повернення на перший етап для корегування вихідних параметрів.

Розроблена авторами комплексна технологія управління ризиками у міжнародному бізнесі характеризується дворівневим контролем процесу управління ризиками шляхом проведення якісної та кількісної оцінки ризику, можливістю повернення на перший етап в залежності від одержаних результатів. Реалізація комплексної технології управління економічними ризиками дозволить зменшити витрати на управління ризиками та підвищити його ефективність.

З погляду технології (алгоритму дій) управління ризиками – діяльність організації має бути спрямована на оцінку ймовірності ризиків і скорочення до мінімуму втрат, внаслідок прояву цих ризиків, тобто уникнення, пом'якшення впливів ризиків на результати діяльності підприємства.

Авторами запропоновано визначення поняття «механізму управління ризиками підприємства в міжнародному бізнесі», виокремлено бар'єри, які заважають ефективній оцінці ризику при прийнятті рішень,

Одна з найважливіших функцій управління – створення умов необхідних для подальшого успішного функціонування підприємств в умовах ведення міжнародного бізнесу, тому на вітчизняних підприємствах основним орієнтиром менеджменту повинна бути не максимізація прибутку, а прибутковість підприємств на підставі успішного управління ризиками, що в перспективі забезпечить найбільшу фінансову стійкість підприємницьких структур.

Список літератури:

1. Абалкин Л. И. Собственность, хозяйственный механизм, производительные силы // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 1. – С. 52-53.
2. Андреева Т. Є. Ризик у ринковій економіці: навч. посіб. / Т. Є. Андреева, Т. Є. Петровська. – Х. : «Бурун и К», 2005. – 128 с.
3. Безработица и занятость: рус.-англ.-нем.-фр.слов. терминов: [ок. 25000 слов и сочетаний] / [Н. Н. Колесникова и др.]; под. ред.. Н. Н. Колесниковой. – М. : Издательство всероссийская газета «Нива России», 1996. – 220 с.
4. Богатин Ю. В., Швандер В. А. Оценка эффективности бизнеса инвестиций. – М. : Финансы, 1999. – 254 с.
5. Вітлінський В. В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В. В. Вітлінський, Г. І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480с.
6. Грабовый П. Г. Управление рисками в недвижимости : учебник / под общ. ред. П. Г. Грабового. – М. : Проспект, 2012. – 424 с.
7. Гранатуров В. М. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісні оцінки : монографія / В. М. Гранатуров, І. В. Литовченко, С. К. Харічков ; за наук. ред. В. М. Гранатурова. – Одеса : Ін-т проблем ринку та екон.-екол. досліджень НАН України, 2003. – 164 с.
8. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – М. : Дело и сервис, 2015. – 160 с.
9. Дзюблюк О. В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи: монографія / О. В. Дзюблюк, Р. В. Михайлюк. – Тернопіль : Терно-граф, 2009. – 316 с.
10. Ермасова Н. Б. Риск-менеджмент организации: учебно-практическое пособие / Н. Б. Ермасова. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 380 с.
11. Лук'янова В. В. Діагностика ризику діяльності підприємства:

монографія / В. В. Лук`янова. – Хмельницький : ПП Ковальський В. В., 2007 – 312 с.

12. Моисеев Н. Н. Человек, среда, общество / Н.Н. Моисеев. – М. : Наука, 1982 – 240 с.

13. Посохов І. М. Дослідження факторів ризиків корпорацій / І. М. Посохов // Науковий журнал «Бізнес-Інформ». – 2012. – № 8. – С. 207-211.

14. Посохов І. М. Сучасний стан методичного забезпечення управління ризиками корпорацій / І. М. Посохов // Науковий журнал «Бізнес-Інформ». – 2012. – № 10. – С. 266-271.

15. Посохов І. М. Теоретичні та практичні аспекти управління ризиками корпорацій: монографія / І. М. Посохов. – Х. : ПВПП «Слово», 2014. – 499 с.

16. Перекупнева Т. В. Управление рисками малых и средних предприятий, как инструмент максимизации их рыночной стоимости / Т. В. Перекупнева. – 2007. – № 9. – С. 110-117.

17. Савицкая Г. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. Савицкая. – М. : Дрофа, 2014. – 608 с.

18. Словник іншомовних слів: 2300 слів, термінологічних, логічних словосполучень / уклад. Л. О. Пустовіт. – К. : Довіра, 2000. – 1017 с.

19. Ступаков В. С. Риск-менеджмент / В. С. Ступаков, Т. С. Токаренко. – М. : «Финансы и статистика», 2005. – 228 с.

20. Тюленева Ю. В. Методичні основи оцінки і управління ризиків підприємницької діяльності / Ю. В. Тюленева // Підприємництво та проблеми сталого розвитку економіки України: монографія / за ред. П. В.Круша. – К. : НТТУ» КПІ», 2008. – с.189-216.

21. Формування структури механізмів ефективного управління конкурентним потенціалом промислових підприємств: монографія / [В. М. Ніжник, Л. В. Бондарчук, Л. А. Грицина та ін.] за наук. Ред. В. М. Нижника. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 263 с.

22. Филополус Я. Формирование политики и институциональная основа оценки риска в ЕС: рекомендации по созданию в стране системы оценки риска. / Я. Филопулос. – М. : ТЕИС, 2005. – 85 с.

23. Шпандарчук В. О. Вдосконалення управління ризиками підприємств на засадах реалізації превентивних заходів / В. О. Шпандарчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 113. – Т.1. – с. 241-244.

к.т.н., доц. Борзенко В. І.
*кандидат технічних наук, доцент кафедри
організації виробництва та управління персоналом
Національного технічного університету «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

3.2 АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В РОЗВИНУТИХ КРАЇНАХ

Розвиток економічної кризи на підприємстві характеризується стійкими тенденціями, щодо зниженням платоспроможності, а також наявності незадовільних величин ряду показників (коефіцієнтів), що запропоновані для оцінки фінансового стану. В умовах ринкової економіки криза підприємств – це цілком нормальний процес, в якому завжди виграють лише найсильніші. Так, якщо підприємство не має можливості і здібностей справитися із кризовою ситуацією, воно просто зникає, але у випадку коли підприємство може використовувати усі свої сильні сторони, здолати кризові явища і перемогти в конкурентній боротьбі, воно стає успішним в майбутньому. Світовий досвід показує, що значна кількість за невеликий проміжок часу створюється і припиняють свою діяльність.

Наявність кризового стану спричинює руйнування існуючого механізму управління в цілому всього підприємства. Тому чим раніше будуть визначені причини виникнення кризових явищ і застосовані антикризові механізми управління, тим більше вірогідність їх подолання в короткостроковій перспективі. Така ситуація на підприємстві вимагає проведення негайних заходів для подолання негативних тенденцій в діяльності підприємства в короткостроковій перспективі, щоб зберегти насамперед матеріальну основу для продовження господарсько-економічної діяльності при зниженні платоспроможності і дефіциті оборотних коштів, тому що криза на підприємстві має тенденцію до поглиблення з кожним новим господарським циклом, охоплюючи нові напрямки діяльності підприємства.

В умовах кризового стану повинні бути реалізовані заходи направлені на мобілізацію всього потенціалу для подолання наслідків впливу несприятливих факторів. Необхідно відзначити неоднозначність впливу на діяльність підприємства кризи, що обумовлюється двоїстою природою будь-якої кризи, що одночасно творить і руйнує, формує передумови і підготовляє умови для

подальшого розвитку і звільняє від колишньої стратегії бізнесу господарюючого суб'єкта.

Для управління підприємством в таких умовах розробляється комплекс заходів, визначених як антикризовий пакет, направлений на подолання негативних тенденцій в його діяльності. Антикризове управління підприємством характеризується своїми особливостями, відмінними від звичайного управління. Сутність антикризового управління полягає в комплексності управлінських заходів, спрямованих на попередження, діагностику, нейтралізацію, а також подолання кризових явищ і усунення впливу негативних факторів в майбутньому.

Антикризове управління передбачає створення нової системи управління, визначення нових механізмів управління об'єктом господарювання на короткий проміжок часу, зосереджуючи увагу на протидії розвитку кризи, тому що не завжди звичайні засоби впливу дають необхідний ефект у передкризовій або кризовій ситуації.

В механізмі антикризового управління пріоритети повинні бути віддані: мотивуванню, орієнтованому на антикризові заходи, економії ресурсів, запобігання помилок, обережності в прийнятті управлінських рішень, глибокому аналізу ситуацій, професіоналізму, установкам на оптимізм і впевненість, соціально-психологічну стабільність діяльності, інтеграції по цінностях професіоналізму і компетентності, ініціативності в рішенні проблем і пошукові найкращих варіантів розвитку, корпоративності, взаємоприйнятності, підтримці інновацій.

В загальному вигляді антикризове управління можна визначити, як процес застосування форм, методів і процедур, спрямованих на ефективну взаємодію структурних підрозділів підприємства між собою та зовнішнім середовищем, з метою створення умов для подолання негативних тенденцій в діяльності господарюючого суб'єкта в короткостроковій перспективі та сприяючих соціально-економічному оздоровленню його фінансово-господарської діяльності.

Тому, можна відзначити, що антикризове управління відрізняється від звичайного, і відрізняють його саме ті принципи, на яких воно і ґрунтується. Аналізуючи сутність антикризового управління можна зробити висновок, що не існує такого спеціального механізму управління господарюючим об'єктом,

відповідно до якого будь-яке підприємство може вивести себе зі стану кризи і відновити платоспроможність. В загальному вигляді для антикризового управління доцільно було б розглянути тільки основні принципи, на яких ґрунтується система такого управління. Так, до основних принципів можна віднести: професіоналізм персоналу, обмеженість в часі (антикризове управління покликане забезпечити такі умови, при яких поточні фінансові показники мають сталу тенденцію до підвищення), однорівневість ієрархічної системи прийняття управлінських рішень, делегування повноважень з метою розпаралелювання процесів управління, децентралізація управління, гнучкість управління на рівні підрозділів та динамічність, інтеграція.

Оскільки і зовнішнє, і внутрішнє середовище підприємства знаходяться під дією значної кількості як позитивних, так і негативних факторів, що впливають на діяльність господарюючого суб'єкта, необхідно їх кількісно оцінювати за місцем впливу та локалізації і тому однією з важливих задач антикризового управління є прогнозування появи і кількісної оцінки кризових факторів.

Найбільш складним у процесі антикризового управління є виявлення ланцюжків економічних наслідків, що виникають після впливу того або іншого негативного фактору, і вироблення відповідних рішень, спрямованих або на посилення позитивних результатів діяльності підприємства, або на ослаблення загроз, обумовлених цими ланцюжками.

При організації процесів антикризового управління є особливості, які визначаються в наступному:

- мобільність і динамічність у використанні ресурсів, проведенні змін, реалізації інноваційних проектів;
- застосування програмно-цільового підходу у технологіях розробки і реалізації управлінських рішень;
- формування альтернатив управлінських рішень та прогнозування результатів дії таких рішень.

Система антикризового управління повинна мати особливі властивості:

- гнучкість і адаптивність;
- схильність до посилення неформального управління, мотивації;
- диверсифікованість управління, пошук найбільш прийнятних способів ефективного управління в складних ситуаціях;

- зниження централізму для забезпечення своєчасного ситуаційного реагування на виникаючі проблеми;
- посилення інтеграційних процесів.

Підвищення ефективності антикризового управління може бути досягнуто за рахунок професіоналізму і мистецтва управління менеджера, які сформувалися завдяки особистим якостям та придбані в процесі спеціальної підготовки. У багатьох кризових ситуаціях індивідуальне мистецтво управління є вирішальним чинником виходу з кризи або пом'якшення його впливу на підприємство. Тому для антикризового управління особливо важливо проводити психологічне тестування менеджерів, відбирати тих менеджерів, які здатні чуйно реагувати на наближення кризи і управляти в екстремальних ситуаціях.

При спеціальній підготовці антикризових менеджерів необхідно приділити ретельну увагу методології розробки ризикованих рішень, науковому аналізу фінансово-господарського стану підприємства, прогнозуванню тенденцій його розвитку, баченню майбутнього і не суб'єктивного, а заснованого на точному, науковому обґрунтованому аналізі, підходу по створенню механізмів оперативного і гнучкого управління, стратегічному плануванню і оцінці якості антикризових програм та організації системи моніторингу кризових ситуацій.

Методологія розробки ризикованих рішень повинна бути створена й освоєна, тому що вона значною мірою визначає такі якості управлінських рішень, як своєчасність, повнота відображення проблеми, конкретність, організаційна значимість. Ці властивості мають особливе значення в антикризовому управлінні.

Бачення майбутнього не суб'єктивно, а заснованого на точному, науковому обґрунтованому аналізі дозволяє постійно тримати в полі зору всі прояви кризи, що наближається або існує на цей час.

Особливу роль в ефективності антикризового управління мають оперативність і гнучкість. Інерційність в таких випадках може негативно впливати на показники діяльності підприємства і тому у кризових ситуаціях, для адаптації до швидкозмінного зовнішнього і внутрішнього середовища, часто виникає потреба у швидких і рішучих діях, оперативних заходах, зміні управління по ситуаціях.

У багатьох ситуаціях можлива потреба в зміні стратегії управління і у розробці спеціальних програм антикризового розвитку. Якість програм і стратегічних установок можуть бути різними. Від цього не може не залежати ефективність антикризового управління.

Значним фактором підвищення ефективності антикризового управління є система моніторингу кризових ситуацій. Вона являє собою спеціально організовані дії по визначенню імовірності і реальності негативних для діяльності підприємства факторів і необхідна для своєчасного виявлення можливої кризи.

Як приведено вище, криза одночасно творить і руйнує, формує передумови і підготовляє умови для подальшого розвитку і звільняє від колишньої стратегії бізнесу господарюючого суб'єкта. Таким чином, при організації управління будь-якого підприємства повинні застосовуватися елементи механізму антикризового управління, сутність якого полягає в наступному:

- передбачати можливі кризи, очікувати і викликати кризи, змінюючи внутрішнє середовище;
- кризи у визначеній мірі можна прискорювати, випереджати, відтерміновувати;
- формувати заходи, що дозволять підприємству адаптуватися до зміни зовнішнього середовища;
- формувати заходи по удосконаленню системи управління підприємством;
- проводити аналіз меж керованості кризових процесів;
- проводити ранню діагностику кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства, терміновість реагування на різні кризові явища, адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовому благополуччю, а також повну реалізацію внутрішнього потенціалу для виходу з кризи;
- підготовка персоналу для реалізації антикризового управління (управління в умовах кризи вимагає особливих підходів, спеціальних знань, досвіду і мистецтва).

В житті підприємства кризи або погроза криз – постійне явище. Першопричиною, тобто можливістю виникнення економічних криз, є розрив

між виробництвом і споживанням товарів. Сутність економічної кризи виявляється в надвиробництві товарів стосовно платоспроможного сукупного попиту, у порушенні умов відтворення суспільного капіталу, у масових банкрутствах фірм, росту безробіття та інших соціально-економічних потрясінь.

Для підприємства розрізняють зовнішні і внутрішні причини кризи. Зовнішніми причинами називаються ті, на які підприємство не може впливати або цей вплив може бути незначним. До зовнішніх причин відносять міжнародні і національні фактори.

Міжнародні фактори складаються під впливом причин загальноекономічного характеру: циклічністю розвитку економіки країн, станом світової фінансової системи, що характеризується політикою міжнародних банків, стабільністю міжнародної торгівлі, що залежить у свою чергу від укладених міжурядових договорів і угод (про створення зон вільного підприємництва, прикордонній торгівлі, митних тарифах і мита), міжнародною конкуренцією (збільшенням частки ринку фірм-конкурентів, що мають більш високі технології виробництва або менші витрати на оплату праці) [1].

До національних факторів можуть бути віднесені причини політичного, економіко-географічного, культурного і науково-технічного характеру. Так політичні фактори можуть означати: спрямованість внутрішньої політики держави на підтримку виробника, реалізовані через право, що виражаються у протекціонізмі до підприємницької діяльності, принципах державного регулювання економіки, до форм власності, заходах по захисту прав споживачів і підприємців. Усе це акумулюється в законодавчих нормах, актах, що і визначають діяльність підприємств.

Економіко-географічні фактори характеризуються розміром і структурою потреб, а при відомих економічних передумовах, що визначаються платоспроможним попитом населення. Фактори культурного характеру виявляються в звичках, нормах споживання і перевагах одних товарів перед іншими, що визначаються споживачами.

Рівень розвитку науки і техніки визначає всі складові процесу виробництва товару і його конкурентноздатність (зміни в технології виробництва, визначені підприємством для забезпечення конкурентних

переваг, вимагають, як правило, значних капітальних вкладень і можуть протягом тривалого часу негативно позначатися на прибутковості підприємства).

Внутрішні причини є результатом діяльності самого підприємства (підприємство попадає в кризовий стан внаслідок сукупності внутрішніх причин конструкторсько-технологічного, економічного, фінансового характеру, а також недоліків економічного управління підприємством) [1].

Для підприємств визначаються види криз, що обумовлюються різними факторами. Конструкторсько-технологічні:

- не конкурентоспроможність продукції;
- завищений рівень ресурсоемкості продукції (енерго-, металоємкості та інше);
- низьке завантаження надлишкових виробничих потужностей, розрахованих на вузьку спеціалізацію і широку кооперацію виробництва.

Економічні:

- висока собівартість продукції через завищену ресурсоемкість і високі ціни на сировину, матеріали, транспорт, енергоресурси;
- низька рентабельність;
- відсутність оборотних коштів внаслідок сповільнення руху оборотного капіталу і затримки його в товарних запасах і дебіторській заборгованості;
- відсутність вільних засобів для відновлення продукції і підвищення її конкурентноздатності.

Фінансові:

- великі відтоки коштів на комунальні витрати і утримання виробничих потужностей;
- збитки від утримання об'єктів соціальної сфери.

Управлінські:

- відсутність економічної мотивації у персоналу по управлінню орієнтованому на зниження витрат, ріст об'ємів реалізації і збільшення завантаження виробничих потужностей;
- наявність тіньових підприємницьких доходів у головних фахівців і керівників підрозділів;

- відсутність фінансової відповідальності підрозділів за результати їхньої роботи на ринках продукції і послуг;
- високий рівень комерційного ризику;
- недостатнє знання кон'юнктури ринку;
- не ефективний фінансовий менеджмент;
- не оптимальне управління витратами виробництва;
- відсутність гнучкості в управлінні;
- недостатньо якісна система бухгалтерського обліку і звітності.

Конструкторсько-технологічні причини обумовлюються технічною відсталістю виробників, що повною мірою проявляється після відкриття ринків для закордонних фірм-конкурентів. Скорочення виробництва, що привело до появи надлишкових не завантажених потужностей, які необхідно утримувати і відволікати на це і без того обмежені ресурси.

До фінансових причин можна також додати великі відтоки коштів на комунальні витрати, витрати по утриманню виробничих потужностей (тепло, вода, газ, електроенергія), відсутність технологій та спеціального обладнання енергозбереження.

Можна виділити наступні найбільш значимі негативні умови, що приводять до кризи підприємств:

- 1) Політична, економічна і фінансова нестабільність.
- 2) Високі темпи інфляції.
- 3) Високий ступінь монополізації економіки, що поряд із сформованими стійкими господарськими зв'язками і регіональним поділом праці утруднює формування дійсно конкурентного середовища.
- 4) Криза платежів, торкається як самого бюджету при оплаті держзамовлення, так і абсолютної більшості підприємств, при якому усе більше число підприємств попадає в зону ознак банкрутства, визначених законом.
- 5) Недостатній рівень підготовки і відсутність досвіду роботи в ринкових умовах у менеджерів підприємства, відсутність ефективної організаційної системи управління, орієнтованої на самостійне функціонування підрозділів підприємства в конкурентних умовах.
- 6) Значна кількість підприємств, у яких основні засоби мають дуже високий ступінь фізичного і морального зносу.

Сучасний стан більшості господарських об'єктів такий, що першочерговими тактичними задачами для них є антикризова форма управління і недопущення банкрутства, вирішення яких направлено на пошук заходів направлених на послаблення впливу негативних факторів на діяльність підприємства.

Формування антикризової програми здійснюється на основі детального аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства, структури його активів і пасивів, дебіторської і кредиторської заборгованості, забезпеченості власними коштами, можливих замовлень, попиту і цін на продукцію та послуги. На його основі проводиться прогнозування показників діяльності на найближчу перспективу, що допомагає визначити наявні резерви діючого підприємства, а також визначити обсяги і джерела ресурсів, необхідних для усунення впливу негативних факторів та збитковості. Закордонна і вітчизняна практика вказує на існування значної кількості підходів до визначення та прогнозування банкрутства підприємств [2, 3, 4]. Для комплексної оцінки стану підприємства використовуються різні моделі та визначається сукупність фінансових показників, що надають можливість спрогнозувати санаційні заходи при антикризовому управлінні. Будь-яке підприємство формує свої грошові фонди за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Їх співвідношення визначає структуру капіталу, що формується у відповідності із стратегічними задачами кожної конкретної корпорації на визначений термін. Рішення по визначенню структури капіталу – це вибір компромісу між ризиком і прибутковістю, оскільки збільшення частки позикового капіталу підвищує ризик, і більш високе значення частки позикового капіталу забезпечує більше значення прибутковості на власний капітал. Створення ефективної структури капіталу забезпечує його максимальну ринкову оцінку дає можливість власникам корпорації отримати максимум прибутку на вкладені грошові кошти. Така структура капіталу визначає співвідношення між власним і позиковим капіталом, при якому забезпечується найбільш ефективний взаємозв'язок між рентабельністю власного капіталу і заборгованістю. Слід зазначити, що однакової для всіх корпорацій ефективної структури капіталу не існує. Виходячи з цього для кожної корпорації встановлюються критерії формування ефективної структури капіталу (прибутковість (фінансова

рентабельність), мінімізація вартості капіталу або мінімізація фінансового ризику), відповідно до яких і формується ефективна структура.

Існує значна кількість методик проведення діагностики банкрутства, що відрізняються об'єктами спостереження, етапами проведення аналізу, масштабами дослідження, а також набором показників, за допомогою яких вона проводиться. Для цього можуть використовуватися дискримінантні багатофакторні моделі (наприклад, Альтмана для США, Тоффлера і Тішоу для Великобританії, Беєрмана для Німеччини, Давидової та Белікова для Росії, Терещенка для України, модель Романа Ліса, двохфакторна модель оцінки імовірності банкрутства У. Бівера, метод рейтингової оцінки фінансового стану (рейтингове число), модель Фулмера, модель Спрингейта тощо. В основу цих моделей покладено значну кількість незалежних змінних факторів, що визначають імовірність банкрутства підприємства. В запропонованих моделях використовуються інтегральні показники роботи підприємства, між якими встановлюються постійні співвідношення. Таким чином, попередньо встановлюється, за рахунок заданих числових коефіцієнтів, ступінь впливу тих чи інших факторів на показники діяльності підприємства. Окрім того, розрахунки показників за допомогою моделей дають інтервальні оцінки. Інтервали визначаються експериментально для груп підприємств окремих галузей. Тому розрахунки ймовірності банкрутства мають при загальному використанні низьку достовірність.

Світова і вітчизняна практика пропонує досить широке коло методик, методів і моделей для оцінки ймовірності банкрутства при цьому використовується значна кількість фінансових показників, що відображають стан підприємства. Використання кожної моделі має свої особливості і визначає коло ситуацій, щодо яких вона ефективна. У роботі запропоновано модель для прогнозування і діагностики банкрутства на основі фінансових показників роботи підприємства, структури його активів та пасивів, а також розраховані показники нормовані, які змінюються в визначеному інтервалі [5]. Змінюючи структуру активів і пасивів можна проводити прогноз показників діяльності підприємства на перспективу і таким чином, оптимізувати санаційні рішення або рішення направлені на досягнення максимального економічного результату для визначених ресурсів підприємства.

Діагностика банкрутства переважно має декілька рівнів і спирається на моніторинг внутрішніх явищ фірми, помітних зсередини. Зазвичай, система діагностики банкрутства складається з двох частин: експрес-діагностика банкрутства та діагностика банкрутства по визначених фінансових показниках.

Основною метою експрес-діагностики банкрутства є раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства та попередня оцінка масштабів його кризового стану і визначення негативних тенденцій у зміні фінансового стану підприємства. Вона повинна дати відповідь на питання відхилення фінансових показників у визначений період, має характер випадковий визначений часовим збігом несприятливих чинників, є закономірним для визначеної структури активів і пасивів підприємства та впливу зовнішніх чинників. Поряд з тим діагностика по визначеній кількості фінансових показників потребує досить значного часу та зусиль з боку працівників-аналітиків, вона коштовна й не зовсім оперативна.

Існуючі моделі для експрес-діагностики дають досить низьку достовірність результатів. Так, модель Альтмана вірно діагностувала банкрутство у 54,1 % при цьому фінансовий стан 11,7 % підприємств взагалі не було ідентифіковано. Модель Давидової – Белікова, розроблена для російських компаній, показала дуже високу точність розпізнавання фінансово стійких підприємств (90,9 %) і водночас абсолютно неприпустимий рівень передбачення банкрутств (21,6 %). Модель Терещенка розроблена для українських компаній, не була здатна ідентифікувати фінансовий стан 51,4 % аналізованих підприємств, хоча всі показники було попередньо опрацьовано згідно з встановленими рекомендаціями.

Вплив зовнішніх факторів кризи, як правило, має стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент помилково або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства чи така система функціонує недосконало. Для підвищення достовірності експрес-діагностики необхідно проводити ретроспективний, поточний і перспективний аналіз показників роботи підприємства, що надасть можливість провести аналіз динаміки показників. При ретроспективному дослідженню порівняти одержані показники з фактичними.

Запропонована модель побудована з використанням показників, що відображають структуру активів, пасивів (V^0 , V_{0e} , V_{0z}), параметр, що характеризує використання ресурсів підприємства та параметр оцінки впливу зовнішніх факторів (γ , η). Для побудови вказаної моделі вводяться параметри $C = f(V^0, V_{0e}, V_{0z}, \gamma, \eta)$ та $A = f(V^0, V_{0e}, V_{0z}, \gamma, \eta)$.

$$\Phi_{взк} = 2\{C - A[1 - (1 + \gamma \times \eta)^n]\} / [A(1 + \gamma \times \eta)^n] - 1 \quad (1)$$

При $\Phi_{взк} = 0$ підприємство має стабільні результати на протязі періоду, що аналізується.

При $\Phi_{взк} > 0$ підприємство успішно працює на ринку, зростає його прибуток, підвищується інвестиційна привабливість.

При $\Phi_{взк} < 0$ підприємство має тенденцію до банкрутства (якщо величина $\Phi_{взк}$ дорівнює мінус одиниці, то підприємство є банкрутом).

Якщо підприємство має тенденцію до зниження показників роботи, що виражається певною сукупністю параметрів V^0 , V_{0e} , V_{0z} , γ , η , то термін за який підприємство стане банкрутом може бути розрахований по формулі:

$$n = [\ln(V^0 - V_{0e}) - \ln V^0] / [\ln(1 + \gamma \times \eta)] \quad (2)$$

При проведенні розрахунків деякі показники можуть бути постійними величинами при ретроспективному, поточному, перспективному дослідженні, а також можливі одночасні зміни всіх параметрів по раніше визначеному закону або зміни як випадкових величин з деякою вірогідністю.

Запропонована модель може бути застосована для діагностики банкрутства, а також для прогнозування діяльності роботи підприємства на перспективу, при здійсненні стратегічного планування, при прогнозуванні надійності позичальника, підприємства споживача продукції, управління збутовою діяльністю, при формуванні стратегії внутрішніх цін на продукцію підприємства. Стан підприємства визначається з досить високою вірогідністю результату, так як модель створюється відповідно до умов конкретного підприємства (в моделі використовуються параметри визначеного підприємства).

Наступним показником для оцінки діяльності підприємства пропонується – коефіцієнт конкурентоспроможності [6]. Конкурентоспроможність є однією з найважливіших інтегральних характеристик, що використовуються для аналізу економічних переваг підприємства на ринку товаровиробників продукції. Методика кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства, що передбачає використання трьох узагальнюючих показників діяльності, які враховують ефективність управління інноваційною, виробничою та маркетинговою діяльністю. Запропонований комплексний показник конкурентоспроможності і три узагальнюючих показника змінюються в інтервалі від нуля до одиниці. Розрахунок конкурентоспроможності проводиться за формулою:

$$K_{\text{конк}} = \frac{K1K2 + K1K3}{2}, \quad (3)$$

де $K1$ - відносний коефіцієнт оцінки ринкової діяльності підприємства;

$K2$ - модифікований коефіцієнт чистої рентабельності підприємства;

$K3$ - відносний показник організаційно-економічної діяльності.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства спричинює наближення розрахункової величини комплексного показника конкурентоспроможності до одиниці. Запропонований показник конкурентоспроможності розраховується виходячи з порівняння сукупності показників, що характеризують інноваційну, виробничу та маркетингову діяльність підприємств – лідерів ринку, або виходячи з середньо галузевих показників.

Запропонована методика може бути використана для проведення дослідження поточних показників конкурентоспроможності, а також для прогнозування зміни показників конкурентоспроможності на протязі визначеного періоду під впливом сукупності визначених факторів. Для цього на основі статистичної інформації визначають сукупність факторів, що найбільш впливають на динаміку узагальнюючих показників роботи підприємства в прогнозному періоді. Такими факторами можуть бути: зміна попиту на товари підприємства на ринку, поведінка конкурентів при формуванні ціни на товари-конкуренти, чи виведення конкурентами інноваційних товарів-аналогів на

ринок, також можуть розглядатися фактори які впливають на процес організації виробництва товарів на самому підприємстві – зміна собівартості виробництва, зміна технології виробництва та інші.

Перетворення науково-технічних розробок в інноваційний продукт, придатний для виробництва і ринку, є найважчим етапом у ланцюгу, що зв'язує науку зі споживачем. Це пов'язано з тим, що розроблювачі розуміють напрямки удосконалення властивостей товарів на ринку і потреби споживача. Використання нових розробок у власному виробництві є найбільш вигідною з точки зору отримання прибутку. Враховуючи те, що будь-який товар має досить обмежений строк використання, підприємствам необхідно формувати таку стратегію інноваційного розвитку, в якій значна увага сконцентрована на дослідженні тривалості його життєвого циклу. Технічний рівень інноваційного об'єкту при зіставленні його показників з показниками відповідної бази порівняння повинен суттєво відрізнятися на протязі значного проміжку часу, завдяки чому тривалий час товари можуть бути конкурентоспроможними на ринку. Таким чином, показник конкурентоспроможності інноваційного товару є одним із критеріїв інноваційних товарів.

Дослідження полягає у створенні методики, за допомогою якої можливо спрогнозувати рівень конкурентоспроможності інноваційного товару [7]. Рівень конкурентоспроможності нового товару пропонується оцінювати на основі комплексного прогностичного показника конкурентоспроможності інноваційного товару K_T :

$$K_T = K_{BT} \times K_C \times K_{BP} \times K_{JC}, \quad (4)$$

де K_{BT} - відносний показник сприйняття споживчих властивостей товару;

K_C - відносний ціновий показник;

K_{BP} - відносний показник оцінки впливу бренду;

K_{JC} - відносний показник періодичності оновлення асортименту.

Для порівняння конкурентоспроможності товарів, показники яких визначені відносно різних базових товарів, наприклад, товарів-замінників доцільно ввести нормовану модель, створену на основі прогностичного комплексного нормованого показника конкурентоспроможності інноваційного товару K_T^H . Така модель може бути представлена у вигляді:

$$K_{\text{т}}^{\text{н}} = K_{\text{вт}}^{\text{н}} \times K_{\text{ц}}^{\text{н}} \times K_{\text{бр}}^{\text{н}} \times K_{\text{жц}}^{\text{н}}, \quad (5)$$

де $K_{\text{вт}}^{\text{н}}$ – відносний нормований показник сприйняття споживчих властивостей товару;

$K_{\text{ц}}^{\text{н}}$ – відносний нормований ціновий показник;

$K_{\text{бр}}^{\text{н}}$ – відносний нормований оцінки впливу бренду;

$K_{\text{жц}}^{\text{н}}$ – відносний нормований періодичності оновлення асортименту.

Прогнозування конкурентоспроможності інноваційного товару, згідно запропонованої моделі, розпочинається з визначення закономірностей розвитку відповідної групи товарів-аналогів. При цьому визначаються тенденції зміни споживчих властивостей продукції та оцінка кількісної зміни їх на перспективу. Визначення кількісних характеристик динаміки розвитку товарів-аналогів може проводитися різними методами, найбільш відомим з яких є обчислення коефіцієнтів динамічності, величина яких характеризує інтенсивність розвитку конкретного напрямку. В ході аналізу необхідно встановити тенденції розвитку окремих напрямків удосконалення товарів та оцінити можливість появи принципово нових, перспективних напрямків. Дослідження тенденцій розвитку техніки, отриманих на основі зібраної інформації, дозволяє оцінити рівень перспективності товару, оцінити зміни потреб ринку в ньому і виявити альтернативні науково-технічні напрямки, визначити якісно нові шляхи створення розробок, що відповідають кращим світовим досягненням.

Підприємство здійснюючи свою діяльність в умовах жорсткої конкуренції на ринку, де багато виробників з аналогічними товарами, цінова політика повинна забезпечити виживання підприємства в ринкових умовах. Вона повинна передбачати вибір методу ціноутворення, вибір цінових ринкових стратегій, спрямована на забезпечення стійкого положення на ринку, що забезпечує максимальний прибуток і створює умови для збільшення частки ринку.

Механізм ціноутворення на продукцію підприємства повинний припускати облік великої кількості внутрішніх і зовнішніх факторів. Складність рішення даної проблеми викликана різним підходом виробників і споживачів до її вирішення, зводить вільне ціноутворення в умовах ринку до визначеної умовності. Весь світовий досвід свідчить про це. Перш ніж почати виробництво

підприємцям варто вивчити ринок, виявити, скільки, який і з якими властивостями товар потрібний споживачам, за якою ціною споживач здобуває товари-аналоги, провести прогнозування ціни на запланований до випуску товар, оцінити перспективи збуту на майбутній період, тобто чи побажає споживач придбати його сьогодні, завтра і післязавтра і чи буде це вигідно підприємству.

Прогноз ціни на передбачуваний до випуску товару заснований на аналізі вихідних даних – цін на товари аналоги на ринку, основні тенденції зміни цін у попередні періоди і прогнози на перспективу, відмінних рис товару від аналогів, ступінь важливості відмінних рис для споживача і у якому ступені ці відмінні риси товару можуть вплинути на його ціну приведено в роботі [8].

При дослідженню товарного ринку важлива роль приділяється обліку вимог окремих груп споживачів, заснованого на порівняльному аналізі параметрів, що визначають успіх товарів на ринку завдяки наявності відповідних характеристик, продуктів, послуг, цін на них, каналів збуту, методів просування товарів на ринку. Для кожного товару на ринку оцінюють його якість, головні технічні параметри, престиж торговельної марки, упакування, рівень сервісного обслуговування, захищеність товару патентами та інше.

Для оцінки каналів збуту використовують дані про пряму доставку споживачам, доставці через посередників, запасах товарів у виробників. При характеристиці методів просування товарів на ринку визначають форми просування товарів по каналах торговельних мереж, ефективність реклами, дані про ціни, терміни постачання, за видом платежу, умови кредиту та інші фінансові умови про купівлю товару. На основі отриманих вихідних даних визначається Q- індекс привабливості товару:

$$Q = \sum \alpha_i W_i, \quad (6)$$

де W_i – властивість товару;

α_i -ваговий коефіцієнт.

Вагові коефіцієнти визначаються по кореляційній матриці складеній на основі аналізу вихідних даних отриманих у базовому періоді, з урахуванням

усієї сукупності вимог споживачів, властивостей товарів аналогів і відмітних властивостей пропонованого товару, характеристик каналів збуту: $\sum \alpha_i = 1$.

Значний обсяг вихідних даних припускає оцінку їх на достовірність і перевірку їхньої достатності для встановленого рівня вірогідності. Вірогідність вихідних даних визначається виходячи з припустимого ризику впровадження даного проекту. На основі проведеного аналізу ступеня взаємозв'язку вихідних параметрів з ринковою ціною розраховуються величини вагових коефіцієнтів.

На наступному етапі проводиться розрахунок комплексного показника Q для всіх товарів аналогів або для сукупностей товарів аналогів, виділених по множині визначених, характерних ознак. Дослідження вихідних даних припускає групування параметрів товару або процесів по ступеню їхнього впливу на зміну ринкової ціни. У випадку незалежності окремих груп параметрів доцільно визначати окремі критерії Q, що дозволяє спростити розрахунки і провести оцінку їх впливу на формування ринкової ціни.

Після перевірки на вірогідність будується тренд, що відображає зміни ціни в залежності від величини критерію Q або сукупність трендів для виділених груп параметрів.

На основі отриманих даних, з урахуванням наявності відмінних рис пропонованого товару, прогнозується ринкова ціна. Ця ціна отримана на основі сукупності параметрів, що визначають процес виробництва і збуту товару. Таким чином, установлена ринкова ціна адекватна ринковій ситуації, дозволить провести детальний аналіз можливості відшкодувати не тільки витрати підприємства з виробництва і реалізації продукції, але й одержати прибуток, достатній для розширеного відтворення на сучасній технічній основі виробництва, провести матеріальне стимулювання працівників і направити кошти на вирішення соціальних програм підприємства.

Сутність антикризових заходів полягає в визначенні джерел надходження в найближчій перспективі коштів і оптимальне маневрування ними для заповнення розриву між їх витратою і надходженням.

В сучасних умовах антикризове управління ґрунтується на реальній оцінці фінансовий стану, як свого підприємства, так і підприємств існуючих потенційних конкурентів. Задовільний фінансовий стан підприємства – це ступінь забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення

грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями. Враховуючи складне економічне становище в країні, спад виробництва, обмеженість кредитних ресурсів, доцільно було б, особливо уважно вивчити динаміку основних показників на підприємстві і на основі такого дослідження визначити мету діяльності та побудувати стратегію управління підприємством. При цьому використання натуральних вимірників при дослідженні обсягів випуску продукції найбільш доречно, оскільки дозволяє запобігти похибок, які спричиняють інфляційні процеси. Якщо ці вимірники не можна використати, то обсяг вимірюють у визначених цінах певний період.

Аналізуючи динаміку обсягів виробництва, виникає потреба обов'язкового групування факторів за станом впливу, за місцем виникнення, за способами локалізації їх впливу та іншим критеріям, які можуть надати досить повну уяву про діяльність підприємства в визначений період. При проведенні такого дослідження розподіляють фактори на зовнішні та внутрішні. При цьому внутрішні фактори заслуговують на не меншу увагу. За рахунок управління внутрішніми факторами можна послабити вплив на підприємство зовнішніх факторів. В обсязі виробництва, наприклад, можна збільшити використання більш коштовних матеріалів і відповідно піднімати ціну виробів, або, навпаки, збільшувати у складі рецептур дешевих компонентів та заощадити дефіцитні складові, що можуть бути спрямовані на додатковий випуск продукції. Всі заходи щодо розвитку спеціалізації та кооперації також помітно впливають на обсяги виробництва, на ступінь використання виробничого обладнання та ліквідацію «вузьких» місць в виробничих циклах. Управління рівнем якості та асортиментом продукції є головними завданнями при організації ефективної діяльності підприємства. У ринкових умовах господарювання всі підприємства мають повну оперативну самостійність – яку і скільки випускати продукції, з ким співробітничати і кому продавати свої вироби, як організовувати і відповідно планувати всі виробничі процеси. Зрозуміло, що ця свобода дій визначається на основі належного врахування кон'юнктури ринку, його потреб і вимог та можливостей підприємства.

Оптимально сформована стратегія виробництва і належним чином визначений обсяг випуску продукції забезпечують бажаний результат діяльності підприємства. Таким чином, виробнича діяльність підприємства, врешті-решт, жорстко обумовлюється загальною економічною ситуацією,

галузевими пропорціями і платоспроможним попитом населення, а також ефективною діяльністю самого підприємства.

В процесі своєї діяльності підприємство перебуває під впливом багатьох зовнішніх факторів. Як показують дослідження зовнішнього середовища, такі фактори постійно змінюються по різних причинах. Зміна факторів зовнішнього середовища є об'єктивною необхідністю, що обумовлює розвиток галузі, держави, світових ринків. Відповідно підприємства, не маючи змоги змінювати такі фактори, повинні оперативно та адекватно реагувати, організовувати свою виробничу діяльність, таким чином, щоб мінімізувати їх вплив на свої економічні показники. При значному відхиленні фактичних економічних показників від планових та порушенні зобов'язань при проведенні платежів на підприємстві, виникає потреба в реалізації антикризового управління і можливо проведення санаційної процедури.

Санація – система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство з метою запобігання визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміну організаційно-правової та виробничої структури боржника.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків та усунення причин їхнього виникнення, поновлення або збереження ліквідності та платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу та формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру. Санаційна процедура ґрунтується на детальному аналізі діяльності підприємства.

В процесі аналізу виробничої діяльності підприємства потрібно розглядати спосіб визначення показників, і яким чином впливають зміни обсягу виробництва і реалізації продукції на ці показники, та в якій функціональній залежності знаходяться вони між собою. Це дає можливість визначення головних факторів впливу на діяльність підприємства та визначення можливих способів компенсації негативних впливів.

Взагалі санація може бути проведена різними способами. Так, наприклад, санація може відбуватися способом об'єднання підприємства, яке перебуває на межі банкрутства з потужнішою компанією, за допомогою випуску нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу, збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій, перетворення короткострокової заборгованості в довгострокову; повної або часткової купівлі державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства.

Основною метою санації є відновлення платоспроможності та визначення шляхів виходу підприємства з кризового стану. Шляхи відновлення платоспроможності показано на рис. 1. На рис. 1 показано перелік заходів, що можуть суттєво вплинути на відновлення платоспроможності підприємства. До таких заходів відносять:

- управління запасами і дебіторсько-кредиторською заборгованістю;
- управління прибутком (максимізація, формування оптимальної норми прибутку);
- управління обсягом реалізації продукції (максимізація);
- управління капітальними вкладеннями (інвестиційним портфелем);
- управління витратами (мінімізація).

Оптимізація управління запасами і дебіторсько-кредиторською заборгованістю забезпечує мінімізацію витрат коштів на закупівлю сировини та матеріалів, сприяє найбільш швидкому поверненню коштів за відвантаженою продукцією, що в свою чергу зменшує потребу в обігових коштах. Таким чином, зменшується залежність діяльності підприємства від фінансових установ.

Управління прибутком (максимізація, формування оптимальної норми прибутку), здійснюється на основі впровадження контролінгу на підприємстві. Контролінг, як один з механізмів та інструментів майстерності економічного управління, що дає змогу прогнозувати господарську і комерційну ситуацію та визначати оптимальне співвідношення витрат і результатів.



Рис. 1. Заходи по відновленню платоспроможності підприємства

Джерело: створено автором

Об'єктивна необхідність впровадження контролінгу визначається:

- посиленням нестабільності зовнішнього середовища, що висуває додаткові вимоги до системи управління підприємством;
- ускладнення систем управління підприємством, що потребує механізму координації всередині системи управління;
- інформаційний бум за нестачі релевантної інформації, що вимагає побудови спеціальної системи інформаційного забезпечення управління;
- прагнення до системності, синтезу, інтеграції різних галузей знання та людської діяльності.

Управління обсягом реалізації продукції (максимізація продажів і мінімізація витрат на організацію збутової діяльності) ґрунтується на виборі оптимальної виробничої програми і формуванні збутової мережі.

В результаті проведених заходів повинна бути сформована приваблива сукупність товарів для виробництва на підприємстві. Як в торгівлі, так і у виробництві виникають альтернативи між ефективністю витрат, з одного боку, і ефективністю продажів – з іншою. Невеликий асортимент вимагає менших витрат, а великий забезпечує більший об'єм продажів. Якщо заміна не конкурентоздатного товару відстає від упровадження нових товарів, то асортимент постійно розширяється, поки, нарешті, збільшення витрат не примусить до перегляду його товаро-виробництва, з метою оптимізації номенклатури і асортименту продукції. Основою для таких змін є аналіз оптимальності виробничої програми. Аналіз повинен здійснюватися в наступних напрямках:

- тривалість виробництва товару, стадія його життєвого циклу;
- структура обороту (які частки товарів в обороті);
- структура покриття (співвідношення об'ємів продажів і їх змінних витрат);
- зв'язок між товарами (зростання попиту на один товар може привести до зменшення попиту на другий чи навпаки).

Вибір каналів розподілу – одне з найскладніших і відповідальних рішень. При виборі каналів збуту враховують, наприклад, такі показники, як об'єми збуту, періодичність продажів, витрати, кількість посередників, рівень обслуговування споживачів, рівень дебіторської заборгованості та інші.

Управління капітальними вкладеннями (інвестиційним портфелем) ґрунтується на визначенні об'єкту і характеру інвестування, форми власності інвестиції, на оцінці можливостей реалізації інвестиційного проекту для підприємства, що знаходиться в кризовому стані, на прогнозній оцінці прибутку, на оцінці ризиків обумовлених впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

Управління витратами (мінімізація) ґрунтується на оптимізації:

- витрат на сировину та матеріали через удосконалення системи норм і нормативів на виготовлення продукції;
- витрат заробітну плату;

➤ накладних витрати.

Розробка антикризової програми здійснюється на основі системності і комплексності, створюється механізм управління складовою якого є розглянуті заходи відновлення платоспроможності направлені на досягнення стійкого зростання економічних показників підприємства і представляє систему дій, спрямованих на підтримку досягнутої фінансової рівноваги підприємства в тривалому періоді. Антикризова програма формується на основі множини альтернатив, які враховують вплив сукупності як внутрішнього, так й зовнішнього середовища. При цьому, вибір оптимального варіанту можна провести з використанням критерія максимальної фінансової стійкості в перспективі. Тому важливим є питання прогнозування фінансових результатів підприємства на основі моделювання розвитку підприємства при умові зміни величини його фінансової стійкості.

Фінансова стійкість підприємства є комплексною, багатофакторною, статично-динамічною економічною категорією, яка відображає досягнення стану фінансової рівноваги і здатність не лише утримувати на відповідному рівні протягом деякого часу основні характеристики діяльності підприємства, але й функціонувати та розвиватися надалі.

Можна виділити такі види фінансової стійкості підприємства: поточна (на момент проведення аналізу) і потенційна (перспектива нарощувати обсяги діяльності протягом певного часу і вихід на новий рівень фінансової рівноваги). Тобто фінансова стійкість підприємства у короткостроковому періоді означає досягнення стану рівноваги, у довгостроковому періоді – трансформування чинників стабілізації у фактори розвитку підприємства. Визначають такі чотири типи ФС підприємства: абсолютна стійкість; нормальна стійкість; нестійкий (передкризовий) фінансовий стан; кризовий фінансовий стан підприємства [9].

На фінансову стійкість підприємства впливають такі фактори: стан підприємства на товарному ринку; конкурентоспроможність продукції (робіт, послуг); ділова репутація підприємства; залежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів; наявність неплатоспроможних дебіторів; ефективність господарських і фінансових операцій.

Суттєво впливають на підприємство взагалі та фінансову стійкість зокрема зовнішні фактори: економічні умови господарювання; політична стабільність; розвиток техніки і технології; платоспроможний попит

споживачів; економічна і фінансово-кредитна законодавча база; соціальна і екологічна ситуація в суспільстві; податкова політика; рівень конкурентної боротьби; розвиток фінансового і страхового ринку [10].

Ступінь впливу приведених факторів на фінансову стійкість підприємства різна і повинна оцінюватися за допомогою показників, що відображають їхню зміну в статичному і динамічному режимах [11]. Динамічні показники повинні відбивати швидкість (час) переходу підприємства в новий статичний стан, статичні показники повинні відбивати рівень фінансової рівноваги підприємства у новому стані. Статичний показник рекомендується розраховувати за формулою:

$$\hat{E}^3 = \frac{\Delta \hat{O}^3}{\Delta \tilde{O}^3}, \quad (7)$$

де X_i - вхідні фактори;

Y_j - вихідний результативний показник;

Δt – часовий лаг зміни вхідного параметру при переході підприємства у новий фінансовий стан;

$\Delta X_i, \Delta Y_j$ - абсолютна зміна фактору параметра за час Δt .

Величина цього показника визначає ступінь зміни вихідного параметру при зміні величини вхідного фактору у статичному стані. Динамічний показник визначає ступінь зміни вихідного показника стосовно зміни величини вхідного фактору протягом певного періоду:

$$\rho^3 = \frac{(\hat{O}^3 - \hat{O}^3_{-1}) \div \hat{O}^3_{-1}}{(\tilde{O}^3 - \tilde{O}^3_{-1}) \div \tilde{O}^3_{-1}}, \quad (8)$$

де Y_{i-1}, X_{i-1} - початкове значення вихідного показника і вхідного фактору;

Y_i, X_i - значення вихідного показника і вхідного фактору через певний період часу Δt_i .

Динамічний показник ρ_i може змінюватися по величині протягом певного періоду часу. Така зміна може бути апроксимована лінійною або нелінійною функцією в залежності від особливостей організації та функціонування

підприємства. Наприклад, лінійною функцією типу \square , або нелінійними функціями $\rho = 1 - \bar{a}^{-\alpha\bar{\omega}}$ та $\rho = (1 - \bar{a}^{-\alpha\bar{\omega}})(1 - \bar{a}^{-\beta\bar{\omega}})$.

На вихідний показник діяльності підприємства впливає сукупність незалежних факторів. Величину зміни вихідного показника ΔY можливо оцінити по величині зміни сукупності цих факторів наступним чином:

$$\Delta \acute{O} = \alpha_1 \Delta \tilde{O}_1 + \alpha_2 \Delta \tilde{O}_2 + \alpha_3 \Delta \tilde{O}_3 + \dots + \alpha_n \Delta \tilde{O}_n \quad (9)$$

де α_i - вагові коефіцієнти для кожного фактору;

$$\text{при цьому } \alpha^3 = \hat{E}^3 / \sum \hat{E}^3$$

Абсолютне стале значення вихідної величини Y_c визначається по формулі:

$$\acute{O}_c = \acute{O}_i + \Delta \acute{O} = \acute{O}_i + \alpha_1 \Delta \tilde{O}_1 + \alpha_2 \Delta \tilde{O}_2 + \alpha_3 \Delta \tilde{O}_3 + \dots + \alpha_n \Delta \tilde{O}_n, \quad (10)$$

де Y_{Π} – початкова стала величина вихідного показника.

Зміна вихідної величини Y_i може бути визначена у наступному вигляді:

$$\acute{O}^3 = \acute{O}_{\tilde{t}} + \Delta \acute{O}^3 = \acute{O}_{\tilde{t}} + \alpha_{1^3} \Delta \tilde{O}_{1^3} + \alpha_{2^3} \Delta \tilde{O}_{2^3} + \alpha_{3^3} \Delta \tilde{O}_{3^3} + \dots + \alpha_{n^3} \Delta \tilde{O}_{n^3}, \quad (11)$$

З урахуванням взаємозв'язку вхідного фактору і вихідної величини формула (5) може бути представлена у вигляді:

$$\begin{aligned} \acute{O}^3 = \acute{O}_{\tilde{t}} + \Delta \acute{O}^3 = \acute{O}_{\tilde{t}} + \alpha_{1^3} (1 - e^{-\gamma^1 \Delta \tilde{O}_1}) + \alpha_{2^3} (1 - e^{-\gamma^2 \Delta \tilde{O}_2}) (1 - e^{-\varphi^2 \Delta \tilde{O}_2}) + \\ + \alpha_{3^3} \hat{E}^3 \Delta \tilde{O}_{3^3} + \dots + \alpha_{n^3} (1 - e^{-\gamma^n \Delta \tilde{O}_n}) \end{aligned} \quad (12)$$

Під впливом різних факторів показники роботи підприємства можуть як погіршуватися, так і поліпшуватися, при цьому складові у формулах (10-12) додаються, або віднімаються від Y_{Π} . Якщо менеджмент підприємства планує комплекс заходів спрямованих на ослаблення впливу дестабілізуючих факторів на показники його роботи, то у формулах з'являється кілька складових які сумуються із Y_{Π} і показники роботи підприємства в цьому випадку можуть

перевищувати початкові. Динаміка вихідного параметра Y_i на досить короткому інтервалі часу може розглядатися як суперпозиція результатів впливу окремих факторів. Таким чином, поліпшення або погіршення показників роботи підприємства може відбивати відповідно підвищення або зниження фінансової стійкості.

У залежності від здатності підприємства адаптуватися до нових умов, при впливі на нього сукупності дестабілізуючих факторів, фінансова стійкість підприємства може змінюватися в такий спосіб:

- у певний період часу спостерігається зниження фінансової стійкості, а у наступному періоді часу, за рахунок перерозподілу ресурсів усередині підприємства, відбувається її відновлення на тому ж рівні, або на рівні нижче чи вище початкового;
- у певний період часу відбувається зниження фінансової стійкості до визначеного рівня i , за час дії дестабілізуючого фактору, вона залишається незмінною;
- протягом певного періоду часу відбувається монотонне зниження фінансової стійкості;
- наявність дестабілізуючого фактору приводить до кризового стану підприємства.

Для інтегральної оцінки фінансової стійкості підприємства пропонується використовувати показник – імовірність збереження або підвищення платоспроможності за певний період. Для розрахунку такого показника пропонується використовувати модель побудовану на основі марковських випадкових процесів. Складання такої моделі засновано на виділенні множини фінансових станів підприємства, що відповідають визначеній платоспроможності. Для кожного фінансового стану визначається інтенсивності переходів у суміжні фінансові стани з більш високою, або більш низькою платоспроможністю. Кількість фінансових станів може дорівнювати кількості дестабілізуючих факторів.

Інтенсивність переходів з одного фінансового стану в інший визначається за наступними формулами:

$$\lambda_i = \frac{\Delta \tilde{\sigma}_i}{\Delta \tilde{\sigma}_i \times \Delta t} \quad \text{та} \quad \mu_j = \frac{\Delta \tilde{\sigma}_j}{\Delta \tilde{\sigma}_j \times \Delta t} \quad (13)$$

де λ_i , μ_j – інтенсивність зниження або підвищення платоспроможності;

Δx_i , Δx_j - зміна фактору, що знижує або підвищує платоспроможність за період часу $-\Delta t$;

ΔX_i , ΔX_j - діапазон зміни величини фактору. Модель для визначення показника інтегральної фінансової стійкості приведена на рис.2.

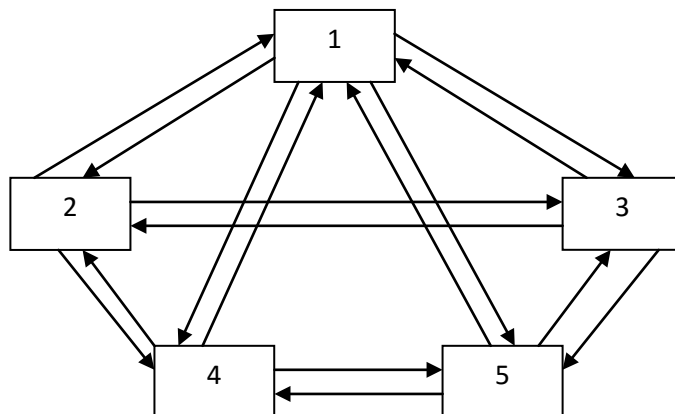


Рис.2. Модель для визначення інтегрального показника фінансової стійкості підприємства

Джерело: створено автором

Для підприємства визначено, наприклад, п'ять рівнів платоспроможності, для яких здійснюється оцінка типу фінансової стійкості підприємства. Головним інструментом оцінки фінансової стійкості підприємства є фінансові показники (коефіцієнти), які мають причинно-наслідковий зв'язок з узагальнюючим показником. На підставі аналізу частоти використання того або іншого конкретного показника для оцінки фінансової стійкості підприємства, з врахуванням «Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства», а також з метою комплексного дослідження виділено 32 показники фінансової стійкості підприємства [9].

Обрана сукупність фінансових показників відбиває поточний фінансовий стан підприємства, але не дає можливості визначити перспективи його

збереження, або зміни у майбутньому, що можливо зробити за допомогою запропонованої моделі.

Відповідно до моделі, припустимо, що найвища платоспроможність відповідає рівневі 1 і вона зменшується в міру збільшення номера рівня. Переходи між рівнями показані стрілками, наприклад, підприємство знаходиться на рівні платоспроможності 2, у результаті впливу визначених факторів воно може перейти на рівень 1 - підвищення платоспроможності (інтенсивність переходу $\mu_{2,1}$), або на більш низькі рівні платоспроможності 3 і 4 (інтенсивності переходу $\lambda_{2,3}$ і $\lambda_{2,4}$).

На підставі інтенсивності переходів розраховується показник імовірності перебування в одному зі станів 1 – 5, який характеризує фінансову стійкість підприємства. Зв'язок між імовірностями перебування підприємства в одному з можливих станів, виражається системою із п'яти диференціальних рівнянь. Система диференціальних рівнянь побудована по наступному принципу:

- у правій частині записується перша похідна від вірогідності перебування підприємства на одному з заданих рівнів платоспроможності;
- у лівій частині рівняння приведено стільки складових, скільки зв'язків має даний рівень з іншими рівнями, при цьому кожна складова являє собою добуток інтенсивності переходу між даними рівнями й імовірністю перебування підприємства на суміжному рівні.

Рішенням системи диференціальних рівнянь будуть імовірності перебування підприємства на одному з рівнів платоспроможності, при якому підприємство матиме визначений фінансовий результат. Наприклад, визначення фінансової стійкості підприємства, що знаходиться на рівні платоспроможності 2, буде дорівнювати сумі імовірностей перебування підприємства на рівнях платоспроможності 1 і 2, тобто це збереження, або підвищення рівня платоспроможності.

Приведена модель для оцінки і прогнозування фінансової стійкості підприємства, яка дозволяє фінансовим менеджерам оцінити фінансові результати діяльності підприємства для кожного рівня платоспроможності у майбутньому. Прогнозні значення показника фінансової стійкості підприємства доцільно аналізувати на підставі моделювання трендів певних факторів. Оцінювання, аналіз тенденції змін і прогнозування інтегрального показника

фінансової стійкості підприємства дозволяють вдосконалити процес антикризового планування та управління на підприємстві.

Список літератури:

1. Балдин К. В., Быстров О. Ф., Рукоусев А. В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: Учебное пособие. – М. : Издательство торговая корпорация , Дашков и К^о”, 2005. – 316 с.

2. Методичні рекомендації з виявлення ознак неплатоспроможності підприємства й ознак дій по прихованню банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства, затверджені наказом Мінекономіки від 19.01.2006 р. № 14.

3. Діагностика банкрутства інноваційного підприємства / Борзенко В. І., П’ятак Т. В Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми соціально-економічного розвитку підприємств» 29 – 30 жовтня 2008р. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2008. – с.70-71.

4. Методика аналізу фінансового стану інноваційного підприємства / Борзенко В. І., П’ятак Т. В Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2008. – № 50. – с.49-52

5. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства / Борзенко В. І., П’ятак Т. В Вісник НТУ «ХПІ». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2010. – № 50. – с.25-29

6. Управління конкурентоспроможністю підприємства/ Борзенко В. І., П’ятак Т. В, Міщенко В. В. Вісник НТУ «ХПІ». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємств. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2014. – № 45(1088). – с.103-106.

7. Прогнозування конкурентоспроможності інноваційного товару / Борзенко В. І., П’ятак Т. В, Тимченко І. Є. Наукові записки. Збірник наукових праць: Право. Економіка. Гуманітарні науки. – Харків : ХЕПУ.– 2013. – № 2(15). – с. 41-46.

8. Прогнозування конкурентної ціни інноваційного товару / Борзенко В. І., П’ятак Т. В Матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми соціально-економічного розвитку підприємств» 30 – 31 жовтня 2013 р. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2013. – с.217-218.

9. Тищенко О. М., Норік Л. О. Моделювання оцінки та прогнозування фінансової стійкості підприємства [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://vlp.com.ua/node/3193>

10. Слободян Н. Г. Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства в сучасних умовах: методологія і практика [Текст] // Економічний аналіз : зб. наук. праць . – Тернопіль : Економічна думка, 2014. – Том 18. – № 2. – С. 239-245.

11. Прогнозування фінансових результатів підприємства на основі моделювання його фінансової стійкості / Борзенко В. І. Власова Н. О. Актуальные научные исследования в современном мире: материалы УІІІ Междунар.научн.-практ. инт.-конф., 22-23 декабря 2015 г., Переяслав-Хмельницкий // Сб.науч.тр. – Переяслав-Хмельницкий, 2015. – Вып. 8. – Ч.3. – С.43-48.

д.т.н., проф. Яковенко О. Г.
*доктор технічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної кібернетики,
Дніпропетровський національний університет
ім. О. Гончара,
м. Дніпро, Україна*

Парокінний О. А.
*аспірант кафедри економічної кібернетики,
Дніпропетровський національний університет
ім. О. Гончара,
м. Дніпро, Україна*

3.3 ПЛАНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В наш час для вітчизняних підприємств величезного значення набуло питання розширення та модернізації виробництва. Така ситуація стала наслідком зупинки розвитку вітчизняної промисловості та швидкого сплеску інновацій техніки в інших кутках світу. Основними факторами, що спричинили такий стан вітчизняної економіки стали:

➤ відсутність фундаментальних модернізацій виробництв, починаючи з 70-х років ХХ ст., або навіть з кінця позаминулого століття;

- майже повна відсутність виробництва високотехнологічних товарів на вітчизняних підприємствах;
- надто швидкий розвиток світової науки і техніки, на фоні відсутності впровадження інновацій в у вітчизняну промисловість;
- посилення конкуренції у промислових галузях з боку азійських країн, що розвиваються, та країн СНГ;
- втрата вагомих ринків збуту продукції серед країн найближчих сусідів та інше.

Отже, виходячи з умов, що склалися, актуальності та необхідні набуває диверсифікація виробництва, впровадження альтернативних новітніх технологій чи виробництва високотехнологічних наукоємних товарів.

Однак, рішення про виробничу диверсифікацію має бути прийнято досить зважено, так як воно пов'язано з цілою низкою аспектів діяльності підприємства. Більшість з них пов'язані з стратегічними планами підприємства. Диверсифікація діяльності підприємства може бути здійснена двома шляхами: розширенням асортименту продукції чи виходом у сферу, яка відмінна від діяльності даного підприємства. До основних характеристик, що визначають можливість диверсифікації діяльності підприємства є: тип, масштаб, фінансові ресурси, сценарії та плани її проведення, їх аналіз та оцінка [1].

Аналіз проведення диверсифікації виробництва промислового підприємства може бути виконаний із застосуванням портфельних теорій, що застосовують на фінансових ринках для оцінки ризиків, які являють собою узагальнені показники ризиків. Ризики пов'язані з початком диверсифікації виробництва можуть виникнути з технологічних, екологічних причин, у зв'язку зі зміною законодавства, відсутністю стабільної ринкової частки та інші комерційних і зовнішніх причин.

Моделювання процесів введення диверсифікації виробництва, з математичної точки зору, представляє собою задачу оцінки розподілу ресурсів, яка заснована на багатокритеріальних показниках ефективності напрямків диверсифікації діяльності підприємства, що пропонується реалізувати.

Проблемам введення диверсифікації виробництва на підприємствах приділялась увага у роботі Н. І. Черняка [7], в якій запропоновані шляхи оптимізації діяльності підприємства, за допомогою диверсифікації виробництва та управління запасами.

Дане дослідження в ідейному плані частково спирається на власну роботу з формування матеріально-технічних ресурсів промислового підприємства [8], особливістю якої є врахування стохастичного характеру попиту на продукцію підприємства та оцінка втраченої вигоди підприємства від неефективного зберігання запасів.

Розглянемо деяке підприємство, яке здійснює планування інвестиційних вкладень на фіксований плановий період T , з метою його стратегічного розвитку, разом із вказаними фінансовими ресурсами K . Інвестиційні можливості підприємства в кожному періоді складають K_t .

Промислове підприємство складається з m виробничих одиниць $j = \overline{1, m}$, , що виготовляють n найменувань продукції $i = \overline{1, n}$. Кожний виробничий підрозділ підприємства характеризується виробничою потужністю - r_j^a та обумовленим технологічними умовами мінімальним обсягом випуску - r_j^m .

Відомо планові вартості основної сировини, яку використовує підприємство у своїй діяльності, - b_t^s (t - порядковий номер періоду), та технологічні норми витрат на виготовлення готової продукції - a_{ij} . У виробничому процесі підприємство несе витрати, що пов'язані з переробкою сировини у готову продукцію - c_{ii} .

Підприємство має власний склад, який може бути використаний для зберігання сировини та готової продукції, місткість складу - w . Витрати на зберігання одиниці запасів на складі - g . Таким чином, сировина, що зберігається на складі може бути використана у виробництві в наступних періодах, а готова продукція відповідно - реалізована в наступних періодах. Витрати на зберігання обумовлені лише тим обсягом запасів, який є наявним на кінець t -го відрізка часу. І ще однією категорією витрат підприємства є витрати пов'язані з укладанням договорів на постачання сировини - c^s та супроводженням замовлень готової продукції - c^p .

Ціни на продукцію підприємства становлять - p_i . Відомою також є інформація щодо реалізації продукції підприємством в попередньому до планового періоді, яка береться за основу при формуванні бази замовлень на плановий період T , $t = \overline{1, T}$.

На початок планового періоду на складі підприємства наявна сировини обсягом - B_0 та готова продукція - V_{i0} . Умови поставки сировини на підприємство, характеризуються обсягом партії - L та періодом між поставками - t' .

Задача інвестора в цьому випадку, спланувати диверсифікацію інвестиційних вкладень так, щоб вони сприяли стабільному розвитку підприємства, як цілісної системи, відповідно до його планів виробництва, обсягів запасів сировини та можливостей диверсифікації виробництва.

Модель даної задачі умовно можна розділити на три етапи:

- побудова бази замовлень, для кожного l -го варіанту диверсифікації;
- розрахунок та оптимізація діяльності підприємства, для кожного l -го варіанту диверсифікації;
- оцінка варіантів диверсифікації та прийняття з цього питання управлінського рішення.

Визначимо базовими функціональними співвідношеннями цих моделей, відповідно до постановки задачі.

На першому етапі розглянемо побудову замовлень. Для визначення загального обсягу замовлень продукції підприємства необхідно визначити кількість замовлень продукції i -го виду та обсяги цих замовлень для кожного періоду часу t .

Для цього, скориставшись формулою Бокса-Мюллера, за фактичною базою реалізації попереднього періоду генеруємо кількість замовлень, модель отримання кількості замовлень має вигляд [5]:

$$N_{it} = a(N_{it-T}) + \sigma(N_{it-T})\sqrt{2\ln(r_1)} \cos(2\pi r_2) \quad (1)$$

де N_{it} – кількість замовлень i -го виду продукції підприємства у t -му періоді;

$a(N_{it-T})$ – середнє значення кількості замовлень i -го виду продукції за попередній період;

$\sigma(N_{it-T})$ – середнє квадратичне відхилення кількості замовлень i -го виду продукції за попередній період;

r_1, r_2 – випадкові компоненти, отримані за рівномірним розподілом.

Наступною є модель визначення обсягів замовлень [5]:

$$D_{ikt} = a(D_{it}) + \sigma(D_{it})\sqrt{2\ln(r_1)}\cos(2\pi r_2) \quad (2)$$

де D_{ikt} – обсяг k -го замовлення i -го виду продукції підприємства у t -му періоді;

$a(D_{it})$ – середнє значення обсягів замовлень i -го виду продукції за попередній період;

$\sigma(D_{it})$ – середнє квадратичне відхилення обсягів замовлень i -го виду продукції за попередній період;

Зауважимо, що моделі (1) та (2) застосовуються окремо для кожного виду продукції i та періоду t .

Побудуємо ряд функціональних рівнянь для другого етапу моделі. Одним з основним параметрів, що впливає на пряму як на виручку підприємства, так і на витрати є обсяг випуску, отже спершу необхідно визначити саме його. Для визначення обсягу випуску необхідно встановити відповідність між видами продукції та цехами підприємства, кожній виробничій одиниці підприємства $j = \overline{1, m}$ поставимо у відповідність множину \overline{J} , якій належать всі види продукції i , які виготовляється в j -му цеху, отже $i \in \overline{J}_{i \leftrightarrow j}$. Обсяг випуску для кожного періоду t лежить в діапазоні між попитом на продукцію підприємства та виробничою потужністю, у випадку якщо обсяг попиту менше виробничої потужності, в іншому випадку обсяг виробництва дорівнює виробничій потужності [5]:

$$\left\{ \begin{array}{l} Q_{ijt} \in \left[\sum_{i=1, \dots, n}^n \sum_{k=1}^{N_{it}} D_{ikt}; r_j^a \right], r_j^m \leq \sum_{i=1, \dots, n}^n \sum_{k=1}^{N_{it}} D_{ikt} < r_j^a \\ Q_{ijt} = r_j^a, \sum_{i=1, \dots, n}^n \sum_{k=1}^{N_{it}} D_{ikt} \geq r_j^a \\ Q_{ijt} = 0, \sum_{i=1, \dots, n}^n \sum_{k=1}^{N_{it}} D_{ikt} \geq r_j^m \end{array} \right. \quad (3)$$

де Q_{ijt} - обсяг випуску i -ї продукції цехом протягом t -го періоду;

r_j^a - виробнича потужність j -ї виробничої одиниці підприємства.

Обов'язковою умовою, яка доповнює (3) є те, що обсяг продукції виробленої j -м цехом має не перевищувати його виробничу потужність, тоді виникає умова:

$$0 \leq \sum_{\substack{i=1, \\ i \in J}}^n Q_{ijt} \leq r_j^a \quad (4)$$

Далі визначимо обсяг сировини, який використано у виробництві протягом періоду t :

$$M_t = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m a_{ij} * Q_{ijt} \quad (5)$$

де M_t - потреба підприємства у сировині у t -му періоді;

a_{ij} - норми витрат основної сировини на одиницю готової продукції i -го виду в j -й виробничій одиниці;

Наступною величиною, яку можна розрахувати є собівартість, для цього необхідно визначити вартість спожитої сировини та виробничі витрати підприємства на виготовлення продукції в період t :

$$M_t^c = M_t * b_t^s \quad (6)$$

де M_t^c - вартість сировини, що використана підприємством в t -му періоді;

b_t^s - вартість основної сировини в t -му періоді.

$$C_t^q = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m C_{it} * Q_{ijt} \quad (7)$$

де C_t^q - виробничі витрати підприємства на виготовлення продукції;

C_{it} - виробничі витрати на виготовлення готової продукції i -го виду в t -му періоді;

Тепер визначимо загальну собівартість продукції підприємства:

$$C_t^c = M_t^c + C_t^q \quad (8)$$

де C_t^c - собівартість продукції в періоді t ;

Величину, якій буде дорівнювати обсяг попиту, позначимо як D_{it}' , яка в свою чергу дорівнює:

$$D'_{it} = \sum_{k=1}^{N_{it}} D_{ikt} \quad (9)$$

де D'_{it} - попит на i -ту продукцію підприємства в t -му періоді.

Підприємство може реалізовувати продукцію не тільки в певному періоді t , а й в наступних. Воно може забезпечувати попит на свою продукцію запасами з попередніх періодів, отже обсяг виробництва та реалізації продукції підприємством в періоді t різняться. Виходячи з вище вказаного, далі необхідно визначити різницю готової продукції:

$$d_{it}^Q = \sum_{j=1}^m Q_{ijt} - D'_{it} \quad (10)$$

де d_{it}^Q - різниця складу готової продукції i -го виду в t -му періоді.

Обсяг запасів на складі може бути визначений з:

$$S_t = S_{t-1} + \sum_{i=1}^n d_{it}^Q - M_t + L \quad (11)$$

де S_t - зайнятість складу підприємства;

L - обсяг партії поставки сировини.

Так як склад підприємства має обмежену площу для обсягу запасів, що зберігаються на складі має виконуватись умова для $t = \overline{1, T}$:

$$S_t \leq W \quad (12)$$

де W - обсяг складу підприємства.

За аналогічним принципом можуть бути побудовані математичні залежності для визначення обсягів сировини та готової продукції на складі за формулами та відповідно:

$$B_t = B_{t-1} - M_t + L \quad (13)$$

де B_t - запас сировини на складі на кінець періоду t .

$$V_{it} = V_{it-1} + d_{it}^Q \quad (14)$$

де V_{it} - запас готової продукції i -го виду на складі на кінець періоду t .

Витрати підприємства на зберігання запасів на складі становлять:

$$C_t^z = g * S_t \quad (15)$$

де C_t^z - витрати підприємства на зберігання продукції;

g - витрати на зберігання одиниці сировини чи готової продукції.

Наступним розрахунковим співвідношенням серед рівнянь функціонування моделі може бути розрахунок сумарних витрат підприємства:

$$TC_t = C_t^c + C_t^z \quad (16)$$

де TC_t - сумарні витрати підприємства у t -му періоді.

Для визначення обсягу виручки підприємства помножимо ціну продукції на обсяг реалізації певного виду продукції та просумуємо по видам продукції:

$$TR_t = \sum_{i=1}^n p_i * D_{it}' \quad (17)$$

де TR_t - прибуток підприємства у t -му періоді;

p_i - ціна i -го виду продукції підприємства.

Відповідно маючи обсяг виручку та сумарні витрати визначимо прибуток підприємства:

$$PR_t = TR_t - TC_t \quad (18)$$

де PR_t - прибуток підприємства у t -му періоді [5].

Заключним функціональним співвідношенням моделі є розрахунок чистої приведеної вартості сумарного прибутку підприємства за період t :

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{PR_t}{(1+r)^t} \quad (19)$$

де NPV - чиста приведена вартість сумарного прибутку підприємства за період часу T .

Відповідно до співвідношень (1-19) побудуємо двоетапну економіко-математичну модель оптимізації діяльності промислового підприємства. Перший етап задачі полягає в моделюванні вибірок кількості та обсягів замовлень продукції підприємства, другий в розрахунку обсягів випуску, запасів сировини та готової продукції, що забезпечують підприємству максимальну чисту приведену вартість прибутку протягом періоду планування T . Таким чином, математична модель першого етапу має вигляд (1), (2).

В скорочено-узагальненому вигляді модель другого етапу цієї задачі має наступний вигляд:

$$\begin{aligned} NPV &= \sum_{t=1}^T \frac{PR_t}{(1+r)^t} \rightarrow \max \\ S_{t-1} &= S_{t-2} + \sum_{i=1}^n d_{it-1}^Q - M_{t-1} + L \\ 0 &\leq \sum_{i \in j}^n Q_{ijt} \leq r_j^a \\ S_t &\leq W \\ Q_{ijt} &\geq 0, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}, t = \overline{1, T} \\ Q_{ijt} &\in Z, i = \overline{1, n}, j = \overline{1, m}, t = \overline{1, T} \end{aligned} \quad (20)$$

Відзначимо, що інвестиційні проекти включають в себе пропозиції операційного та адміністративного характеру, які приносять вигоду підприємству та сприяють його розвитку.

Вирішення задачі диверсифікації виробництва на промисловому підприємстві вимагає від його керівництва детального аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища, як комплексної системи. Відповідно до затвердженої мети, керівництво підприємства може визначити бажаний стан його підсистем, і порівнювати бажаний та початковий стан підприємства [8]. Результат порівняння може бути представлений у вигляді вектору оцінок $E = \{e_1, e_2, \dots, e_L\}$

необхідності змін підсистем підприємства, де L - кількість підсистем підприємства.

Таблиця 1

Ранжирування інвестиційних пропозицій

Операційні пропозиції		Адміністративні пропозиції	
Підсистема	Рейтинг	Підсистема	Рейтинг
1. Підсистема постачання	S_1	1. Підсистема управління	S_4
2. Виробнича підсистема	S_2	2. Соціальна підсистема	S_5
3. Підсистема збуту	S_3	3. Фінансова підсистема	S_6
		4. Підсистема збуту	S_7

Джерело: розроблено авторами

Множина всіх інвестиційних проектів розглядається з точки зору їх одночасної реалізації, результатом вказаного аналізу є матриця узгодженості проектів $A = \{a_{ij}\}$, де $a_{ij} = 1$, якщо реалізація проекту P_i вимагає реалізації проекту P_j ; $a_{ij} = 0$, якщо реалізація проектів не є сумісною.

Всі проекти розподіляються за двома показниками: прибутковістю проекту - PI_k та сприянням розвитку підприємства - PO_k .

В такій ситуації, перед керівництвом підприємства постає задача пошуку оптимального бюджету інвестиційних проектів, з огляду на прибутковість проекту - PI_k та сприянням розвитку підприємства - PO_k .

Моделювання переважань керівництва щодо розподілу коштів в інвестиційному бюджеті між проектами здійснюється за допомогою функції корисності, змінними якої є величина ефекту розвитку підприємства IO та прибуток від інвестиційних проектів IP у періоді T_0 .

$$U(IO, IP_{T_0}) = A \times IO^\alpha \times IP_{T_0}^{1-\alpha} \quad (21)$$

Для визначення прибутковості інвестиційних проектів, яка стосується лише прибуткових інвестиційних проектів, скористаємось чистою приведеною вартістю інвестиційного прибуткового портфеля.

Кожен з проектів P_j , що розглядаються керівництвом, має свій життєвий цикл, і відповідно термін реалізації T_j , і критичну дату початку, пізніше якої він не може початися \bar{t}_j . Необхідно дисконтувати оцінені норми за кожним проектом r_j . У якості характеристики ефективності проекту P_j обирається очікувана приведена вартість його впливу на діяльність підприємства, тобто величина NPV_j , що розрахована з урахуванням потоків витрат і доходів від проекту j .

В цьому випадку для розв'язання даної задачі постає проблема врахування не визначеності в оцінках грошових потоків і пов'язаних з нею ризиків. Для вирішення даної проблеми застосуємо апарат нечіткої математики, а саме нечіткі трикутні числа. Майже всі параметри, що є аргументами моделі (20), характеризуються нечіткістю, тобто лежать у певному діапазоні.

$Q_{ijt} = (Q_{ijt \min}; \overline{Q_{ijt}}; Q_{ijt \max})$ на початок проекту не можна чітко оцінити обсяги випуску продукції підрозділами, так як вони залежать від попиту, цін та обсягів ресурсів, а також пов'язані з реалізацією тих же інвестиційних проектів.

Аналогічна ситуація виникає з виробничими (змінними) витратами підприємства $C_t^q = (C_{t \min}^q; \overline{C_t^q}; C_{t \max}^q)$, на них також впливають ціни та обсяги ресурсів, реалізація інвестиційних проектів, такий характер відповідає більшості планових показників моделі (20).

Вплив нечітких вхідних даних інвестиційного проекту призводить до того, що вихідний параметр, який використано у даній задачі, також є нечіткою величиною $NPV = (NPV_{\min}; \overline{NPV}; NPV_{\max})$. Для оцінки ризиків інвестиційних проектів за критерієм NPV застосуємо показник ризику $V \& M_j$ Недосекіна-Воронова [2, 3]. Для цього введемо величину G , яка є нормативом ефективності проекту, проект вважається ефективним, якщо NPV більше заданого значення G . Так як, інвестор не чітко уявляє собі критерій оцінки ефективності проектів, або якщо він не повністю усвідомлює, що можна розуміти під ефективністю проекту на момент завершення його реалізації, норматив ефективності проектів G , також може бути нечітко визначеним - $G = (G_{\min}; \overline{G}; G_{\max})$.

На рис. 1 зображено функції належності $\mu_{NPV}(x)$ і $\mu_G(x)$ нечітких показників NPV . На ньому можна побачити, що певний рівень належності α задає для величин NPV та G відповідні інтервали: $[NPV_1^\alpha; NPV_2^\alpha]$ та $[G_1^\alpha; G_2^\alpha]$, які у

теорії нечітких чисел називають інтервалами достовірності. Таким чином, якщо $\alpha > \alpha_1$, то реалізація проекту буде доцільною, так як виконується нерівність $NPV_1^\alpha > G_1^\alpha$. Звідси, можна зробити висновок, що α_1 представляє верхню межу зони ризику. Необхідно дослідити випадок, коли рівень належності α знаходиться у інтервалі $0 \leq \alpha \leq \alpha_1$, там відповідні інтервали достовірності для NPV і G перетинаються у двох точках з ординатами α_0, α_1 ($\alpha_0 < \alpha_1$). Метод Недосекіна-Воронова використовує ці значення для аналізу ризику.

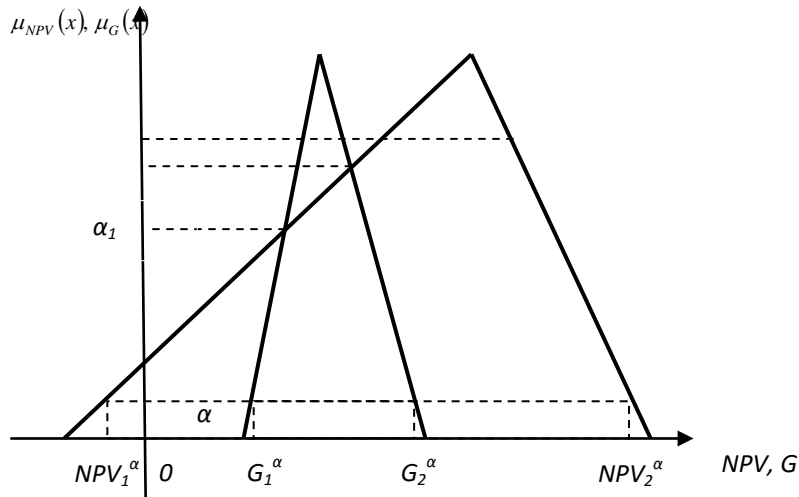


Рис. 1. Функції належності нечітких показників ефективності інвестиційного проекту NPV і G

Джерело: розроблено авторами

Зона ризику, де $NPV < G$ для вказаного рівня належності α , $0 \leq \alpha \leq \alpha_1$, заштрихована область на рис. 2.

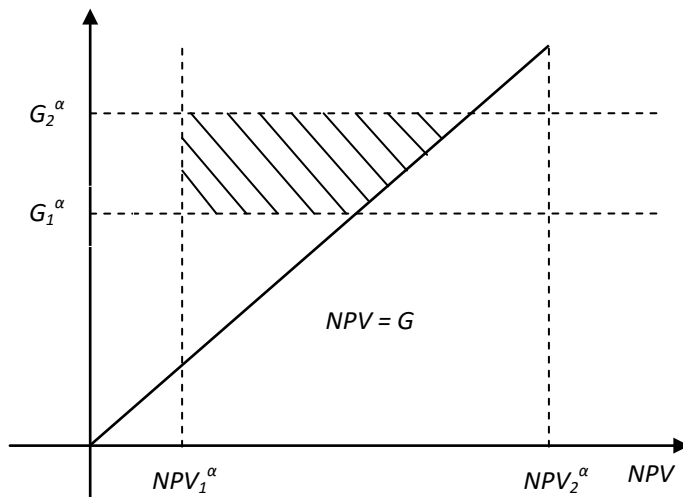


Рис. 2. Фазовий простір $(NPV; G)$ за заданого рівня належності α

Джерело: [8]

Показник ризику $\varphi(\alpha)$ може бути визначений, як відношення відповідних площ зони ризику і зони всіх припустимих результатів:

$$\varphi(\alpha) = \frac{S_\alpha}{(NPV_2^\alpha - NPV_1^\alpha)(G_2^\alpha - G_1^\alpha)} \quad (22)$$

де S_α - площа зони ризику для заданого рівня належності α .

Звідси загальний ступіть ризику недоцільності проекту $V \& M$, який змінюється від 0 до 1, можна розрахувати за формулою:

$$V \& M = \int_0^{\alpha_1} \varphi(\alpha) d\alpha \quad (23)$$

Відповідно до методу Недосекіна-Воронова ризик недоцільності проекту можна виразити наступним чином:

$$V \& M = \begin{cases} 0, G < NPV_{\min} \\ R \times \left(1 + \frac{1 - \alpha_1}{\alpha_1} \times \ln(1 - \alpha_1) \right), NPV_{\min} < G < \overline{NPV} \\ 1 - (1 - R) \times \left(1 + \frac{1 - \alpha_1}{\alpha_1} \times \ln(1 - \alpha_1) \right), \overline{NPV} < G < NPV_{\max} \end{cases} \quad (24)$$

Верхню межу зони ризику можна обчислити за формулою:

$$\alpha_1 = \begin{cases} 0, G < NPV_{\min} \\ \frac{G - NPV_{\min}}{\overline{NPV} - NPV_{\min}}, NPV_{\min} \leq G \leq \overline{NPV} \\ 1, G = \overline{NPV} \\ \frac{NPV_{\max} - G}{NPV_{\max} - \overline{NPV}}, \overline{NPV} < G < NPV_{\max} \\ 0, G \geq NPV_{\max} \end{cases} \quad (25)$$

$$R = \begin{cases} \frac{G - NPV_{\min}}{NPV_{\max} - NPV_{\min}}, G < NPV_{\max} \\ 1, G \geq NPV_{\max} \end{cases} \quad (26)$$

Визначимо загальну адаптивну характеристику ефективності проекту Q_j з урахуванням ризику $V \& M_j$, що прогнозований потік потрапить до зони неефективних інвестицій. Відповідно до апарату нечіткої математики вона має вигляд:

$$Q_j = V \& M_j \times NPV_j \quad (27)$$

З урахуванням рейтингу необхідності змін, загальна ефективність портфелю прибуткових проектів має вигляд [4]:

$$ID_{T_0} = \sum_{j=1}^N s_j Q_j \quad (28)$$

Загальна ефективність портфелю інвестиційних проектів можна визначити за формулою $KO_0 = \sum_{j=1}^N s_j$, де N - кількість інвестиційних проектів, які включені до портфелю.

Нехай $I_{P_j}(t)$ - очікуване значення потреби інвестиційного проекту P_j в фінансових ресурсах у період часу t .

Задача оптимізації планування інвестиційних проектів на підприємстві полягає в тому, що серед існуючих проектів інвестору необхідно обрати таку їх послідовність, яка є найбільш прибутковою, у межах допустимого ризику та відповідає стратегічним цілям підприємства.

Таким чином маємо наступну модель:

$$U(IO; IP_{T_0}) = A \times IO^\alpha \times IP_{T_0}^{1-\alpha} \rightarrow \max \quad (29)$$

$$KO_0 = \sum_{j=1}^N s_j \rightarrow \max \quad (30)$$

За обмежень інвестиційних ресурсів в конкретний період часу t :

$$\sum_{j=1}^N I_{P_j}(t) \leq K_t \quad (31)$$

Задача планування інвестиційних проектів диверсифікації виробництва на промисловому підприємстві складається з задачі динамічного програмування, задачі нелінійної оптимізації та двох задач цілочисленного програмування.

Розв'язання такого роду задач дає широкий спектр для аналізу можливостей диверсифікації діяльності, а відповідно і підвищення ефективності підприємства. Вище викладений підхід дозволяє охарактеризувати стан підприємства в майбутньому, виходячи з того, що деякі характеристики його діяльності представлені у вигляді інтервальних оцінок.

Список літератури:

1. Крушвиц Л. Финансирование и инвестиции. Неоклассические основы теории финансов: пер. с немск. – СПб: Питер, 2000.
2. Недосекин А. О., Воронов К. И. Новый показатель оценки риска инвестиций - [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.vmgrousp.ru>.
3. Недосекин А. О. Применение нечетких множеств к задачам управления финансов – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.cfin.ru>.
4. Недосекин А. О. Применение нечетких множеств к финансовому анализу предприятий / Недосекин А. О. // Вопросы анализа риска. – 1999. – №2-3. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.aup.ru/articles>.
5. Парокінний О. А. Моделювання управління запасами в бюджетному процесі промислового підприємства / Парокінний О. А., Яковенко О. Г. // Бизнес Інформ. – 2015. – №11. – С. 144-150.
6. Яковенко О. Г. Формування запасу матеріально-технічних ресурсів промислового підприємства / Яковенко О. Г., Парокінний О. А. // Вісник Дніпропетровського національного університету. – 2014. – № 8 (1). – С. 140-144.
7. Черняк Н. І. Модель формування запасів матеріально-технічних ресурсів / Н. І. Черняк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – С. 34–38.
8. Яковенко О. Г., Романюха О. А. Прийняття інвестиційних рішень та їх розподіл у часі // Економічна кібернетика. – 2005. – №5-6. – с. 41-46.

к.е.н., доц. Віхляєва С.І.,
кандидат економічних наук, професор кафедри
організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університету «ХПІ»,
м. Харків, Україна

Лі Чао
викладач, Інститут сходознавства та міжнародних відносин
«Харківський колегіум», м. Харків, Україна

Віхляєва Н.В.
асистент кафедри менеджменту та оподаткування,
Національний технічний університету «ХПІ»,
м. Харків, Україна

КОРПОРАТИВНА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ (КСВ) ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сучасне розуміння стабільного, збалансованого і цілісного розвитку передбачає взаємну обумовленість його економічних, соціальних та екологічних параметрів. Це знайшло відображення у концепції корпоративної соціальної відповідальності [1].

Питання корпоративної соціальної відповідальності і сталого розвитку привертають останнім часом значну увагу українських і зарубіжних учених, серед яких слід відзначити А. І. Амошу, В. М. Гейця, М. С. Дороніну, І. М. Посохова, Девіда Вогела, Девіда Краутера, Філіпа Котлера, Ненсі Лі, Яна Йонкера, Марко де Вітте та інших.

Конкурентоспроможність корпорації в сучасних дослідженнях науковців розглядається як економічний ефект, отриманий за рахунок синергії виробничих, організаційно-кадрових, інноваційних, ресурсозберігаючих екологічних, фінансово-економічних, брендowych та інших можливостей підприємства, що характеризуються рівнем прояву та розвитку відповідних потенціалів у рамках його стратегії сталого розвитку.

Мета даного розділу – представити концепцію корпоративної соціальної відповідальності як систему науково обґрунтованих понять, принципів і положень, обґрунтувати її роль у реалізації концепції сталого розвитку на

прикладі провідних корпорацій в електроенергетичній галузі та висвітлити роль державної підтримки сталого розвитку електроенергетики для вирішення соціальних, економічних та екологічних завдань.

Сталий соціально-економічний розвиток, згідно з концепцією корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), розуміється як знаходження балансу між задоволенням потреб нинішнього покоління в економічному добробуті, сприятливому довкіллі та соціальному благополуччі без збитку для майбутніх поколінь.

Соціальна складова сталого розвитку орієнтована на затвердження суспільної злагоди, розвиток людського та соціального капіталу шляхом впровадження соціальної відповідальності держави, бізнесу і громадянського суспільства, розвитку політичної та економічної демократії, соціального партнерства.

Економічна складова сталого розвитку передбачає, що економічний розвиток, здобуття прибутку здійснюється не за будь-яку ціну, а шляхом задоволення розумних матеріальних і духовних потреб споживачів, працівників і суспільства у цілому. Це означає скорочення марнотратного надспоживання і оптимальне використання обмежених ресурсів шляхом застосування природо-, енерго- і матеріалозберігаючих технологій.

Екологічна складова сталого розвитку передбачає охорону природи і ресурсозбереження шляхом економного використання природних ресурсів, запобігання забрудненню навколишнього середовища, організації екологічно безпечного виробництва.

Аналізуючи діяльність багатьох корпорацій, дослідники дійшли висновку, що соціальна відповідальність сприяє розвитку компаній, і навпаки, уникнення соціальної відповідальності зводить до мінімуму можливості успіху організацій.

Глобальний договір (ГД) ООН про корпоративну соціальну відповідальність відображає діяльність організації у чотирьох напрямках: права людини, трудові відносини, екологія, протидія корупції з використанням, наскільки це можливо, системи показників GRI. Передбачено можливість поступового приєднання до ГД і звітування спочатку не за усіма напрямками визначеної структури звіту не має, він повинен містити опис практичних дій і намірів – «зобов'язань, політики, заходів і проектів для реалізації принципів ГД та досягнення цілей ООН» [2].

Керівництво зі звітності з корпоративної соціальної відповідальності ЮНКТАД містить набір із 16 показників, які розподілені по шести групах, що відображають такі напрями реалізації КСВ: торгівля, інвестиції та зв'язки; сприяння зайнятості та трудові практики; технології та розвиток людських ресурсів; охорона здоров'я; державні та приватні витрати на соціальну сферу; корупція посиляється на систему соціальної звітності GRI, не передбачає розрахунки інтегральних індексів, які б дозволили відстежувати динаміку і проводити порівняння.

Корпоративна соціальна відповідальність – на сталий розвиток активна соціальна позиція суб'єкту підприємництва по сумлінному виконанню нормативно – правових актів, стандартів і угод у рамках соціального партнерства, а також добровільно прийнятих додаткових зобов'язань із задоволення економічних і соціальних потреб внутрішніх і зовнішніх зацікавлених осіб і суспільства у цілому.

Цілями реалізації концепції корпоративної соціальної відповідальності є:

- суспільна злагода;
- стале соціально-економічне зростання;
- розвиток соціальних чинників виробництва – людського і соціального капіталу – і посилення їх дії на економічну діяльність.

Формами прояву соціальної відповідальності у зовнішньої сфері є корпоративне громадянство, у внутрішньої – соціальна політика підприємства.

Визначення соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) з Зеленої книги Європейського союзу передбачає “інтеграцію соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі” [3].

Всесвітня ділова рада за сталий розвиток визначає соціальну відповідальність бізнесу як “зобов'язання бізнесу сприяти усталеному економічному розвитку, працюючи з робітниками, їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їхнього життя” [3].

Трактування соціальної відповідальності бізнесу як відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, до споживачів, працівників, партнерів; активна соціальна позиція компанії, що полягає в гармонійному існуванні та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем відповідає підходу Р. Краплич [4].

Відповідно, базовими принципами соціальної відповідальності корпорацій можна визначити наступні [5]:

- узгодженість із законодавством та регулюванням;
- добровільність зобов'язань;
- включення та залучення зацікавлених сторін та тих, які перебувають під впливом;
- відповідальність;
- прозорість;
- етична поведінка;
- прозорість;
- гнучкість до відображення різноманітності та потреб;
- сталість розвитку;
- соціальна спрямованість.

Виходячи з описаних вище параметрів, є доцільним розглядати соціальну відповідальність корпорацій режимом сталого управління, що інтегрує три виміри: бізнесовий, суспільний та політичний (в значенні публічної політики). (див. рис. 1).



1. Відносини Держава-Бізнес

2. Відносини Бізнес-Суспільство

3. Відносини Держава-Суспільство

4. Відносини Соціальної Відповідальності Корпорацій

**Рис. 1. Реляційна модель відносин в Соціальній Відповідальності
Корпорацій [6]**

Соціальна відповідальність має розглядатись як важливий соціальний ресурс підприємства, здатний формувати його конкурентні переваги, забезпечувати стійкість розвитку, адекватно реагувати на внутрішні, так і зовнішні соціальні виклики, перетворюючи їх з обмежень на переваги.

Застосування зарубіжного підходу до корпоративного управління в Україні ускладнилося тим, що передумови його запровадження вітчизняними підприємствами суттєво відрізнялися від світових. Підходи значно відрізняються та намагаються висвітлити якнайбільше аспектів корпоративного управління.

Розглянемо підходи до визначення сутності корпоративного управління міжнародними організаціями. За трактовкою Організації економічного співробітництва та розвитку (Organization for Economic Cooperation and Development, OECD) корпоративне управління – це внутрішні засоби, які використовуються для управління та контролю за діяльністю товариств. Держава відіграє центральну роль у формуванні правового, інституціонального та регулятивного клімату, в якому створюються окремі системи корпоративного управління, основна відповідальність залишається за приватним сектором.

Міжнародна мережа з Корпоративного управління (International Corporate Governance Network, ICGN) вважає, що практика корпоративного управління має зосереджувати головну увагу спостережної ради на оптимізації доходів акціонерів, аби перевершити показники конкурентів у відповідному секторі. Для досягнення цієї мети Спостережна Рада повинна успішно будувати свої відносини з іншими зацікавленими сторонами (тобто сторонами, що мають легітимний інтерес у діяльності компанії) – такими як працівники, постачальники, споживачі, кредитори, громадськість регіону, в якому провадить свою діяльність компанія.

Європейська група акціонерів (European Shareholders Group) підтримує думку, що основоположним принципом у будь-якій системі корпоративного управління є відкритість і прозорість між різними корпоративними органами управління. Розкриття інформації відіграє ключову роль. Компанії повинні розкривати акціонерам усю релевантну і важливу інформацію.

Українські науковці Д.О. Баюра, О.С.Поважний, І.М. Посохов, П.Ю.Буряк, Л.Є. Довгань [7, 8, 9, 10, 11, 12] розглядають корпоративне

управління більш системно: як складну систему пов'язаних між собою підсистем різної природи, кожна із яких має притаманні тільки їй набір важелів, заходів, форм впливу на діяльність корпорації, що роблять її своєрідним економічним явищем. Це економічна, організаційно-правова, соціально-психологічна та мотиваційна підсистеми.

Згідно концепції розвитку корпоративного управління в Україні [1] – Корпоративне управління – це система відносин між акціонерами, органами управління акціонерного товариства, його менеджерами, іншими зацікавленими особами (працівниками, постачальниками, споживачами, кредиторами, державними та місцевими органами влади, громадськістю) задля забезпечення ефективної діяльності товариства, інтересів власників, інших зацікавлених осіб.

Переважна більшість українських підприємств не має менеджменту СВБ, не налагоджена функція контролю впровадження соціальних програм. СВБ-діяльність ще не є обов'язковим елементом стратегії розвитку компанії: менше третини підприємств мають бюджет соціального призначення. Темпи зростання витрат на соціальні заходи свідчать про повільний ріст їх соціальної активності за останні роки. Хоча збільшення бюджетів соціальних програм спостерігалось на підприємствах усіх розмірів, що особливо характерно для великого бізнесу.

С.І. Сухотеріна [13, 14] виділяє наступні основні напрямки, за якими необхідно удосконалювати взаємозв'язки соціальної відповідальності та стратегічного управління

1. Визначення пріоритетів КСВ.
2. Подолання соціального нігілізму (Перехід від адміністрування соціальними програмами до розвитку економічно ефективних зв'язків між бізнесом державою і місцевими громадами).
3. Вибудовування відносин між бізнесом і суспільством.
4. Розробка внутрішніх документів щодо стратегічного розвитку підприємства.
5. Розроблення КСВ-програм.
6. Розроблення КСВ-заходів.

Як потужна в Україні галузь, енергетика забезпечує ринок праці великим числом робочих місць із стабільним заробітком та гарантованими соціальними виплатами. Стала енергетика необхідна для зміцнення економіки, захисту екосистем та досягнення справедливості.

Сценарії сталого розвитку формуються на основі методології, що враховує енергетичні, технологічні, економічні, екологічні, політичні, соціальні чинники розвитку. Можна стверджувати, що електроенергетика в 2016-2050 рр. буде центральною ланкою світової енергетики.

У світовій практиці енергетичного бізнесу існують приклади формування стратегії сталого розвитку компанії на основі балансу стратегічних і тактичних інтересів, коли інвестиційні проекти охоплюють як традиційні і конвергентні, так і перспективні технології, що не приносять доки істотного прибутку компанії, але що допомагають їй заповнити пропуски у своїх компетенціях. Проведемо аналіз досвіду соціально-корпоративної відповідальності та інноваційної діяльності енергетичного концерну, який є кластероутворюючим підприємством, наслідує принципи стійкого соціального розвитку і є учасником Глобального договору ООН, а так само розглянемо методи інвестування в перспективні технології з ціллю одержання і розвитку своєї стратегічної конкурентоспроможності.

Донецька паливно-енергетична компанія, тут і далі – ДТЕК – стратегічний холдинг, що здійснює управління трьома операційними компаніями з активами у вуглевидобуванні, тепловій енергетиці і дистрибуції, а також в альтернативній енергетиці і видобутку газу.

ДТЕК робить значний вклад в досягнення незалежності і енергоефективності економіки України – 118 тис. осіб працюють на підприємствах Групи ДТЕК в 10 регіонах України. ДТЕК – один з кращих працедавців в Україні по рейтингах ділових видань і міжнародної аудиторської компанії EY [15].

Люди – основа розвитку компанії і джерело конкурентної переваги. ДТЕК продовжуватиме активно інвестувати в розвиток персоналу і заохочуватиме розвиток інноваційної культури. Люди – інтелектуальний капітал компанії, у зв'язку з цим в корпорації планується проводити навчання керівників усіх рівнів процесам управління персоналом, створити систему безперервного персонального розвитку співробітників. Окрему увагу планується приділити формуванню корпоративної культури, що забезпечує ефективне досягнення цілей бізнесу, рівня залученості персоналу, формування лояльності до компанії і наслідування цінностей компанії.

Цілі стійкого розвитку – усі зусилля завжди повинні відповідати інтересам суспільства і мають бути інтегровані в бізнес-стратегію компанії. ДТЕК прагне удосконалювати технології, виробничі і управлінські процеси, інвестувати в розвиток співробітників і охорону праці, просувати кращі стандарти в промисловій і екологічній безпеці з метою зменшення дії на довкілля, збереження здоров'я персоналу, підвищення промислової безпеки. Компанія відповідально підходить до поваги прав людини, до виконання зобов'язань перед співробітниками і суспільством, до дотримання корпоративних норм етики і до раціонального використання ресурсів. Інформує усі зацікавлені сторони про важливі питання розвитку.

Компанія впроваджує кращі світові стандарти управління і ефективності, працюючи прозоро і відкрито. ДТЕК бере активну участь в діяльності європейських бізнес-асоціацій, включаючи EURELECTRIC і EURACOAL.

Компанія – член Європейської бізнес-асоціації і Американської торговельної палати, Асоціації "Європейсько-українське енергетичне агентство" і Бізнес-ради США-Україна. ДТЕК наслідує принципи стійкого соціального розвитку і є учасником Глобального договору ООН [15].

Побудова довірчих стосунків з суспільством – необхідна умова діяльності компанії, яке вишиковується через системне соціальне партнерство з органами місцевого самоврядування і жителями. Соціальні інвестиції компанія здійснює по п'яти ключових напрямках: енергоефективність в комунальному секторі, охорона здоров'я, підтримка соціально значущої інфраструктури, розвиток бізнес-середовища, а також підвищення активності громад. ДТЕК входить до складу фінансово-промислової групи СКМ.

Ключові завдання стратегічного холдингу :

- довгострокове планування;
- розвиток нових бізнесів;
- управління портфелем інвестицій і залучення довгострокового фінансування;
- розвиток управлінських талантів;
- управління репутацією;
- взаємодія з центральними органами влади.

Ключові завдання операційних компаній:

- підвищення операційної ефективності;

- формування галузевої експертизи;
- реалізація інвестиційних проектів;
- професійне зростання співробітників;
- самостійність у виробничих і управлінських питаннях.

Стратегічний холдинг є 100-відсотковим власником трьох галузевих компаній. Така структура дозволяє стратегічному холдингу в повному об'ємі здійснювати управління усім бізнесом і вести довгострокове планування, при цьому кожна з трьох компаній стає центром галузевої експертизи і фокусується на операційній діяльності.

Розвиваючи підприємства, ДТЕК інвестує в українську економіку, в українську енергетику, в міста діяльності наших підприємств. Це створює потенціал, який буде затребуваний упродовж великого періоду часу.

Розглянемо етапи і пріоритети корпоративної стратегії розвитку ДТЕК до 2030 року. У 2013 році ДТЕК почав реалізацію довгострокової корпоративної стратегії, яка визначає основні напрями розвитку бізнесу, управлінські проекти і технології. Стратегія передбачає виконання трьох етапів по шести напрямках: енергетика, суспільство, клієнти, люди, ефективність і Україна "плюс".

Визначимо саме заходи з соціально-корпоративної відповідальності в межах виконання стратегії.

Енергетика:

- підвищення ефективності використання генеруючих потужностей, завершення проектів реконструкції шахт, перехід дистрибуційних підприємств на стимулююче тарифоутворення;
- органічний розвиток базового активу у видобутку газу, розвиток наявних і майбутніх пріоритетних ділянок нерозподіленого фонду;
- розробка і реалізація проектів у вітроенергетиці в Україні і країнах ближнього зарубіжжя.
- зниження виробничого травматизму;
- реалізація стратегій розвитку територій діяльності підприємств компанії;
- побудова ефективної системи управління екологічними ризиками;
- участь в просуванні кращих європейських практик, спрямованих на реформування енергетичної галузі і створення ефективного конкурентного середовища.

Люди:

- створення центру обслуговування персоналу на єдиній ІТ-платформі;
- створення системи безперервного персонального розвитку від рядового співробітника до топ-менеджера компанії;
- більшість співробітників знають і розділяють корпоративні цінності компанії;
- на цьому етапі компанія завершила впровадження нової моделі корпоративного управління, що дозволило розділити функції стратегічного планування і операційної діяльності.

Також на підвищення ефективності роботи компанії спрямована побудова системи безперервного вдосконалення і бережливого виробництва "Новатор". Мета "Новатора" – підвищити ефективність роботи компанії за рахунок розвитку потенціалу співробітників, постійного поліпшення процесів, зниження втрат і підвищення якості продукції.

У області охорони праці ДТЕК в 2013-2015 роках сконцентрувався на побудові культури безпеки праці, щоб безпечна поведінка на виробництві міцно увійшла до звички кожного. За цей період коефіцієнт частоти виробничого травматизму скоротився на 35%, до 0,44. На сьогодні умови роботи практично на усіх виробничих підприємствах Групи ДТЕК відповідають вимогам міжнародного стандарту OHSAS :18001. ДТЕК завершив реалізацію трирічних стратегій соціального партнерства, розроблених спільно з громадами територій діяльності в 2012 році для комплексного вирішення найбільш гострих проблем. У цих стратегіях було визначено п'ять ключових напрямів діяльності, які не лише довели свою ефективність, але і стали актуальнішими в умовах кризи. У 2015 році компанія виступила ініціатором і профінансувала розробку стратегій розвитку територій бізнесу на наступні 3-5 років. У стратегіях визначені ключові точки зростання, які дадуть максимальний ефект для економіки і соціальної сфери міст, щоб надалі вони були стійкішими і благополучнішими.

Стратегія розвитку ДТЕК базується на співзвучних Україні цілях і сприяє рішення ключових завдань країни: незалежність, енергоефективність, енергобаланс. Компанія бере активну участь у просуванні кращих європейських практик, щоб підтримати реформування енергетичної галузі і створення ефективного конкурентного середовища [15].

До кінця 2016 року одним з ключових завдань є зниження виробничого травматизму в два рази за рахунок створення сучасного виробництва, де складні ділянки праці будуть автоматизовані і буде впроваджений контроль параметрів безпеки ведення робіт.

Побудувати культуру уважного відношення до власного життя найголовніше завдання компанії. ДТЕК сприятиме комплексному розвитку України і передусім регіонів, де працюють підприємства компанії. Одна з важливих цілей – партнерські взаємини з суспільством, готовність громадськості до спільних дій для розвитку міст і розуміння проблем бізнесу.

Компанія утілює соціальні програми по підвищенню якості життя в містах діяльності своїх підприємств, включаючи захист довкілля. З цією метою ДТЕК планує розробити і впровадити ефективну систему управління екологічними ризиками. Компанія визначила п'ять основних напрямів співпраці з регіонами діяльності підприємств: енергоефективність в комунальному секторі, охорона здоров'я, підтримка соціально значущої інфраструктури, розвиток бізнес-середовища, підвищення активності місцевих громад. Зараз в Україні активно проводяться реформи в енергетичному секторі, результатом яких буде лібералізація і відкриття ринку, встановлення ринкових механізмів формування цін на вугільну продукцію, тарифів у генерації і дистрибуції електроенергії. ДТЕК бере активну участь в підтримці реформ за допомогою участі в робочих групах по розробці законодавчих актів. Окрема увага буде приділена збереженню і підвищенню рівня репутації компанії. ДТЕК демонстрував і демонструватиме прозорість ведення бізнесу

Етичне ведення бізнесу – одна з найважливіших умов для недопущення корупції і відповідності регуляторним вимогам. ДТЕК відкрито заявляє про свої внутрішні антикорупційні стандарти. У 2013 році в компанії був прийнятий новий Кодекс етики і ділової поведінки. Кодекс містить положення по боротьбі з корупцією, взаєминам з органами державної влади і недопущенню ситуацій конфлікту інтересів. Реалізацією вимог Кодексу і комплаєнс-політики займається Департамент по комплаєнс-менеджменту. У компанії реалізовані наступні підходи в комплаєнс-політиці: затверджена Антикорупційна програма і призначені уповноважені по протидії корупції на підприємствах компанії з метою дотримання антикорупційних вимог; розроблена прозора і доступна автоматизована система обліку і узгодження ділових подарунків і ділової

гостинності. Такий підхід – один з ключових елементів кращих антикорупційних практик; проводиться оцінка благонадійності контрагентів на предмет корупційних ризиків і відповідності міжнародному режиму санкцій; проводяться регулярні тренінги для керівників і співробітників з метою ознайомлення з етичними і антикорупційними стандартами компанії.

Заходи державної підтримки, спрямовані на сприяння сталому економічному розвитку (програми регіонального розвитку, заходи із захисту довкілля, створення робочих місць, професійне навчання, НДДКР тощо), належать до категорії «горизонтальної» підтримки. Державна підтримка, спрямована на сприяння розвитку окремих пріоритетних галузей або окремих видів господарської діяльності, наприклад – електроенергетики, визначається як «галузева» підтримка. Водночас заходи горизонтальної і галузевої підтримки не завжди застосовуються диференційовано, вони можуть бути взаємопов'язані. Наприклад, в контексті забезпечення сталого розвитку електроенергетики заходи з охорони довкілля можуть розглядатися як горизонтальні, однак в межах конкретної цільової програми сталого розвитку водночас Уряд може стимулювати таку діяльність в електроенергетиці або навіть в межах окремих підприємств.

Станом на 1 жовтня 2015 року в Україні нараховувалось 38 підприємств електроенергетичної галузі, 5 господарських товариств, щодо яких Міненерговугілля України здійснює повноваження з управління корпоративними правами держави, 2 господарських товариства, стосовно яких повноваження з управління корпоративними правами передані Міненерговугілля України. У 2014 році державні підприємства та компанії, які перебувають в управлінні Міненерговугілля, інвестували понад 13,5 млрд. грн. у свої виробничі потужності, що на 16% менше, ніж інвестиції у 2013 році.

Розглянемо заходи державної підтримки електроенергетичної галузі для вирішення завдань КСВ як складової сталого розвитку корпорацій в електроенергетиці. Будучи складною міжгалузевою системою виробництва електроенергії, її транспортування, розподілу і використання, електроенергетика України сьогодні потребує сталого розвитку, послідовної модернізації, активного застосування інноваційних, енергоефективних і «зелених» технологій, впровадження інновацій на всіх етапах: від отримання

електроенергії – до її транспортування і використання, а також в сфері управління.

Під сталим розвитком електроенергетики України слід розуміти процес її переходу від поточного стану до найбільш досконалого стану, що досягається за допомогою взаємодії соціальної та екологічної політики, науки і виробництва, які формують і забезпечують дію різних поєднань факторів в ході перетворень в системі. Водночас, проблема сталого розвитку електроенергетики є надзвичайно складною і багатогранною. Сталий розвиток – не лише програма дій, спрямована на досягнення збалансованого з можливостями довкілля економічного і соціального розвитку, який враховує інтереси нинішніх і майбутніх поколінь, він є способом управління та організації діяльності на всіх рівнях – макроекономічному, мезо- та мікроекономічному. Набір інструментів державної підтримки сталого розвитку електроенергетики має бути взаємопов'язаним, щоб ці інструменти доповнювали, а не взаємовиключали один одного. Заходи повинні розроблятися і реалізовуватися системно, програмно, отже – бути об'єднані єдиною метою, в даному випадку – метою забезпечення сталого розвитку електроенергетики. Одержувачем найбільших обсягів прямої бюджетної підтримки у 2011-2013 рр. (субсидій та компенсацій) в Україні був паливно-енергетичний комплекс (в 2011 - 0,68% ВВП, в 2012 - 1,2% ВВП, в 2013 - 1,09% ВВП, на другому місці – транспорт, відповідно 0,27; 0,01 та 0,02% ВВП) [16] . На рис. 2. показано динаміку фактичних показників субсидій в ПЕК України в 2011-2013.

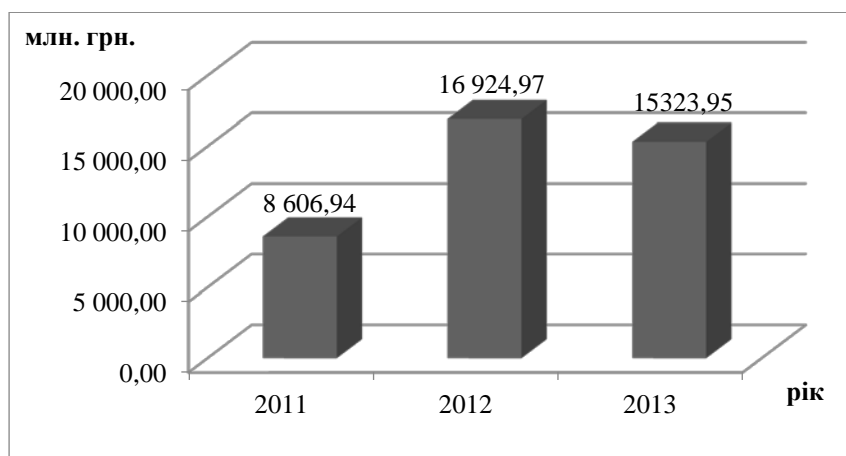


Рис. 2. Державні субсидії у 2011-2013 рр. для паливно-енергетичного комплексу

Джерело: складено на основі [16]

Дані щодо доходів бюджету, недоотриманих внаслідок зниження ставок податку на прибуток підприємств у 2011-2013 рр. демонструють, що відповідні втрати бюджету у всіх галузях економіки щорічно становили в середньому 12 млн. грн., що дорівнювало приблизно 1% ВВП України. На рис. 3, показано зміну сум недоотриманих доходів бюджету в 2011-2013 рр. в результаті надання пільг по податку на прибуток підприємств електроенергетики.

У 2011 році схеми реструктуризації боргу застосовувались відносно підприємств паливно-енергетичного комплексу згідно із Законом України «Про заходи, спрямовані на забезпечення сталого функціонування підприємств паливно-енергетичного комплексу щодо порядку погашення заборгованості» від 13 січня 2011 року № 2940-VI.

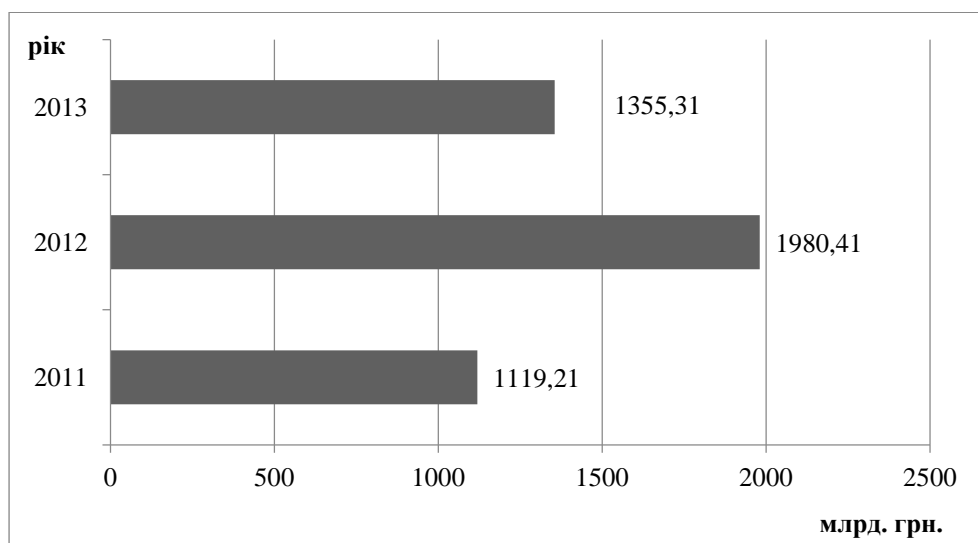


Рис. 3. Недоотримані доходи бюджету в 2011-2013 рр. в результаті надання пільг по податку на прибуток підприємств електроенергетики

Джерело: складено на основі [16]

Аналізуючи структуру та динаміку консолідованих бюджетних витрат на підтримку економічної діяльності за галузями, та в розрізі паливно-енергетичного комплексу (табл. 1 та рис. 4 та 5) слід відзначити, що на електроенергетику припадало в 2007-2013 році лише 1,57-7,66% обсягів державної підтримки ПЕК.

Таблиця 1

Консолідовані бюджетні витрати на підтримку економічної діяльності в паливно-енергетичному комплексі, млн. грн.

Відновні витрати	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Паливно-енергетичний комплекс, у тому числі	7 350,4	15 484	11965,3	12 055	10995,9	17448,5	15421,5
% від загальної суми	18,14%	30,17%	30,10%	27,5%	19,25%	27,97%	30,38%
вугільна галузь	5541,40	7227,80	6265,7	7433,90	10161,2	12835,7	15020,2
% від суми витрат на ПЕК	75,39%	46,68%	52,37%	61,67%	92,41%	73,56%	97,40%
нафтогазовий сектор	1 416,1	7 480,9	4 162,9	3 454,2	80,7	4 078,4	32,3
% від суми витрат на ПЕК	19,27%	48,31%	34,79%	28,65 %	0,73%	23,37%	0,21%
електроенергетика	130,2	413,5	916,7	746,2	568,7	305,9	242,6
% від суми витрат на ПЕК	1,77%	2,67%	7,66%	6,19%	5,17%	1,75%	1,57%
інші галузі ПЕК	262,6	361,9	620,1	420,7	185,3	228,4	126,4
% від суми витрат на ПЕК	3,57%	2,34%	5,18%	3,49%	1,69%	1,31%	0,82%
Всього бюджетні витрати на підтримку економічної діяльності	40 523	51 322	39 753	43 832	57 124	62 377	50 758

Джерело: складено на основі [17]

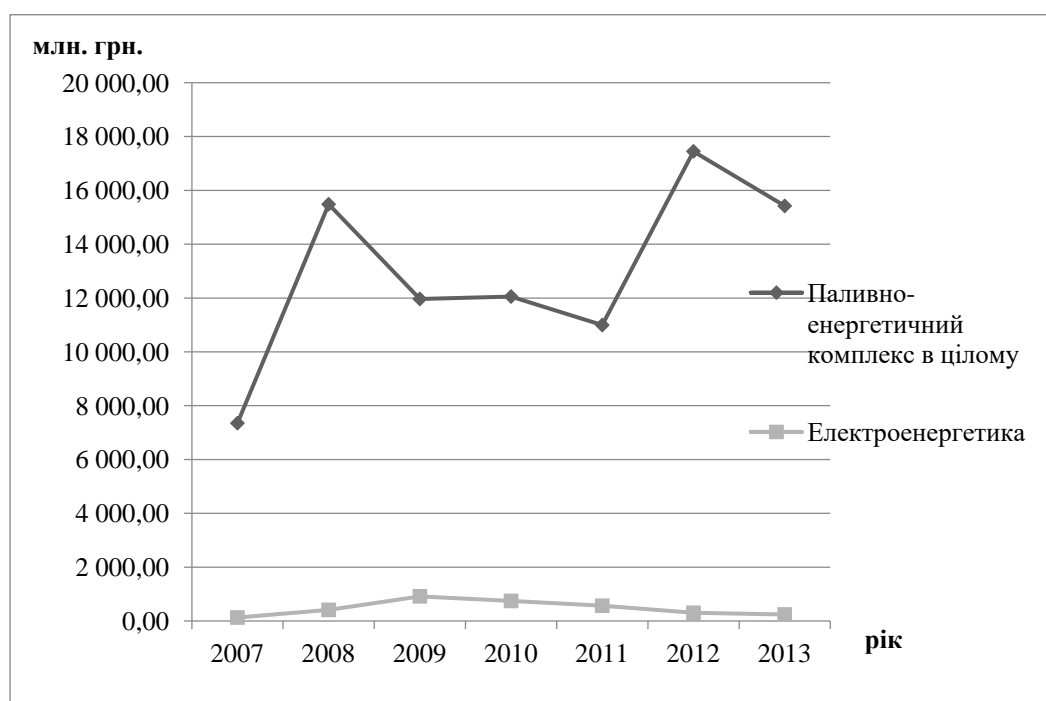


Рис. 4. Порівняння динаміки бюджетних витрат на підтримку електроенергетики та ПЕК в цілому

Джерело: складено на основі [17]

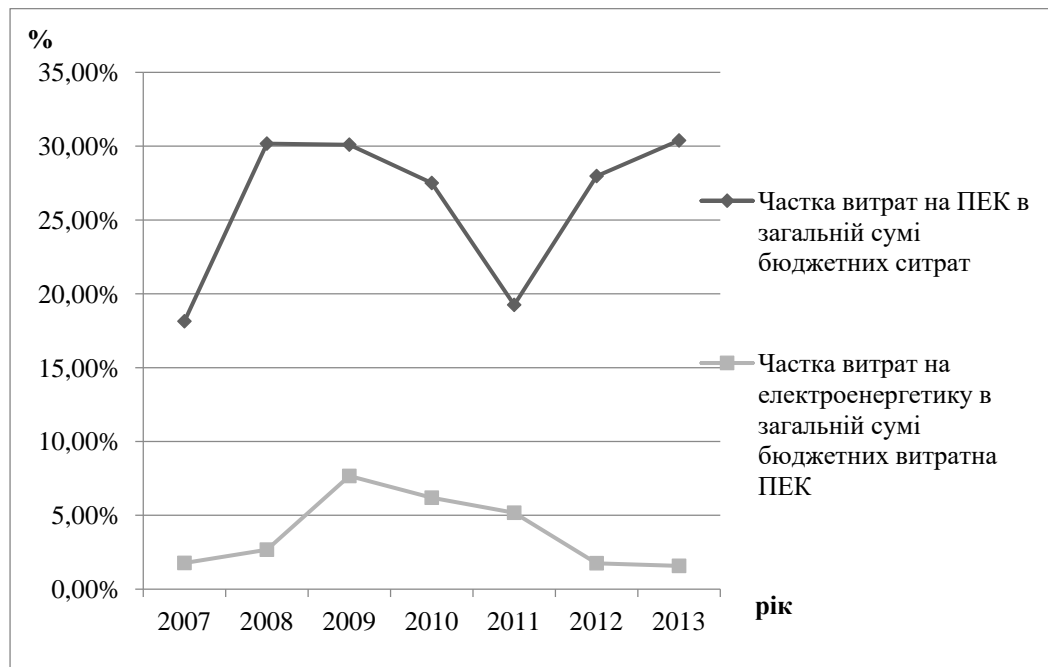


Рис. 5. Зміни частки витрат на підтримку електроенергетики у витратах на ПЕК в контексті динаміки зростання видатків на ПЕК в загальній сумі бюджетних витрат

Джерело: складено на основі [17]

Дані рисунків свідчать про те, що, попри зростання протягом 2011-2013 рр. частки витрат на ПЕК в загальній сумі витрат бюджету (з 19 до 30%), відповідна частка електроенергетики не лише не зросла, але – зменшилась з 5,17 до 1,57% (зменшення частки розпочалось з 2009 року, коли вона складала 7,66%), отже, увага з боку держави до вирішення проблем та перспектив розвитку електроенергетики за рахунок держбюджету суттєво зменшилась за останні п'ять років.

Аналогічно зменшились і абсолютні показники бюджетної підтримки електроенергетики (з 917 млн. грн. в 2009 році до 242 млн. грн. в 2013 р.).

Енергоємність ВВП України майже удвічі перевищує аналогічний показник в середньому у світі (рис. 6), що пояснюється високим рівнем енергоспоживання та низьким рівнем впровадження енергоефективних технологій в країні, що в цілому негативно позначається на стані навколишнього природного середовища на місцевому та глобальному рівнях.

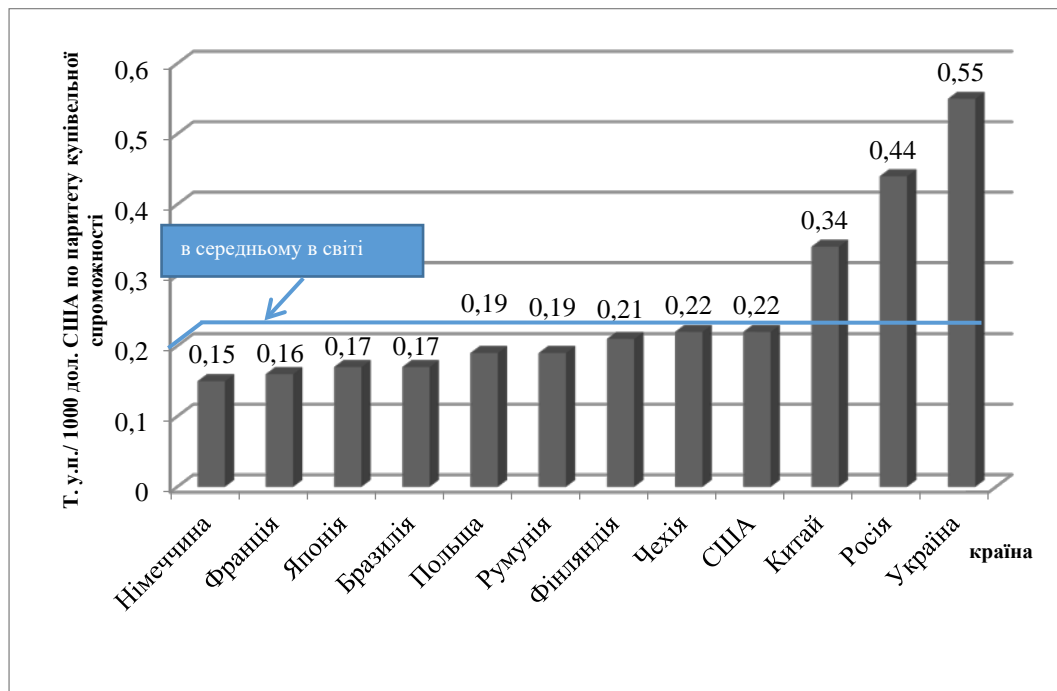


Рис. 6. Енергоємність ВВП деяких країн (дані 2013 року)

Джерело: складено на основі [18]

Забезпечити необхідний темп розвитку більшість українських підприємств неспроможна значною мірою і через те, що на даному етапі ще не в повній мірі визначено роль держави у забезпеченні сталого розвитку електроенергетики, існує потреба формування чіткої стратегії ліквідації відставання електроенергетики від рівня розвинутих країн в інноваційній сфері, зменшенні негативного впливу на екологію, енергоефективності.

За напрямком державної підтримки, що передбачає освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії, затверджено ряд пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня (табл. 2), фінансування яких здійснювалось через Міністерство освіти та науки (МОН).

Отже, найбільші інвестиції було здійснено в освоєння нових технологій отримання та накопичення енергії з відновлюваних джерел. та освоєння нових технологій будівництва енергоефективних житлових та комунально- побутових будівель і приміщень, що свідчить про увагу з боку держави до проблем енергоефективності, екологічної безпеки та ресурсозбереження, проте більшу

частину коштів (5141,40 або 65,0% в 2014 році) виділено на "Інше", тобто на напрями, не включені до затвердженого переліку середньострокових пріоритетів.

Таблиця 2

Фінансування через МОН за стратегічним напрямом "Освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії" у 2012-2014 рр.

Напрямки фінансування	2012	2013	2014
1.1. Освоєння нових технологій удосконалення енергетичних мереж та обладнання з урахуванням намірів їх гармонізації з енергетичною системою країн ЄС.	1016,00		308,53
1.2. Освоєння нових технологій створення енергогенеруючих потужностей на основі когенераційних установок.			269,85
1.3. Освоєння нових технологій отримання альтернативних видів палива.	45,00		220,00
1.4. Освоєння нових технологій будівництва енергоефективних житлових та комунально- побутових будівель і приміщень.	2877,50	1037,00	473,10
1.5. Освоєння нових технологій отримання та накопичення енергії з відновлюваних джерел.	2222,80	2135,00	1415,00
1.6. Освоєння нових технологій енергоефективного спалювання різних видів палива.	432,00	12,00	81,00
1.7. Інше	534,80	3824,90	5141,40
ВСЬОГО	7128,10	7008,90	7908,88

Джерело: складно за [19]

Інструменти державної підтримки сталого розвитку електроенергетики повинні враховувати значущість галузі для економіки країни, яка характеризується її роллю для стабільного існування суспільства, часткою у ВВП, в структурі експорту/імпорту і обсягах бюджетних надходжень, а також диференційовані залежно від фази життєвого циклу галузі.

Серед найбільш важливих ризиків і невирішених проблем української електроенергетики можна виділити наступні (рис. 7).



Рис. 7. Проблеми, що стримують розвиток електроенергетики України

Джерело: розроблено авторами

Як показали дослідження, здійснені в попередньому параграфі роботи, в розвинених країнах світу роль державного сектору полягає у використанні всього наявного переліку засобів стимулювання саме інноваційних проектів в електроенергетиці.

Поточна ситуація, водночас, суттєво обмежує можливості сталого розвитку української електроенергетики і визначає необхідність створення механізму державної підтримки сталого розвитку даної галузі, який би враховував потребу мінімізацію проблем:

- неузгодженості аспектів економічного, екологічного та соціального характеру при формуванні цілей розвитку електроенергетики;
- неузгодженості діяльності органів виконавчої влади в Україні в сфері підтримки сталого розвитку електроенергетики, організації та методичного забезпечення їх діяльності;
- недостатньої розробленості та деталізації механізмів формування і впровадження державних цільових програм розвитку;
- нормативно-правового, інформаційного та інституційного забезпечення підтримки сталого розвитку електроенергетики;
- урахування економічної і політичної ситуації в державі в динаміці її зміни;
- стабільності системи державного стимулювання інноваційної діяльності, що не може бути порушеною постійними позаплановими змінами та поправками до Держбюджету та інших законів.

Зазначені моменти свідчать про необхідність змін у системі державного регулювання та підтримки сталого розвитку електроенергетики України.

Слід також відзначити ще один пріоритет державної підтримки сталого розвитку електроенергетики КНР – скорочення питомої енергоємності ВВП, так в даній країні в 2013 р цей показник знизився на 3,7%, в 2014 р – на 4,8%, а в 2015 р – на 5,6%. Скорочення енергоємності пов'язане, в першу чергу, зі зниженням споживання вугілля: у 2013 р в КНР використано 4,24 млрд. т цього палива, в 2014 р – 4,12 млрд. т, а в 2015 р – 3,96 млрд. т. Тим часом, споживання нафти в 2014 році зросла в порівнянні з рівнем 2012 року на 15,1% – до 550 млн. т. За підсумками 2014 року, загальний обсяг енерговиробництва в КНР склав 3,62 млрд. т у вугільному еквіваленті. При виробництві первинної енергії в Китаї частка вугілля знизилася зі 76,2% в 2012 р до 72,1% в 2015 р, а при енергоспоживанні – з 68,5% до 64% [20].

Раніше повідомлялося, що китайська влада планує виділяти по 100 млрд. юанів (\$ 15,25 млрд.) щорічно протягом п'яти років на скорочення надлишкових потужностей у вугільній і сталеливарній промисловості. Кошти планується витратити головним чином на працевлаштування звільнених робітників.

З урахуванням фінансування з регіональних бюджетів на скорочення надлишкових потужностей в зазначених сферах буде виділятися підтримка в розмірі 200 млрд. юанів на рік: вугільна промисловість отримає приблизно 140

млрд. юанів, на інші підприємства буде спрямовано 1,8 млн. зайнятих в цій галузі. Всього планується скоротити виробничі потужності із загальним обсягом випуску продукції 360 млн. т.

З метою зменшення навантаження на підприємства і в цілях структурної оптимізації китайська влада вирішила знизити тарифи на електроенергію, вироблену вугільними електростанціями. З 1 січня 2016 р тарифи на електроенергію, вироблену вугільними електростанціями всередині єдиної енергосистеми, в середньому по країні знизились на 0,03 юаня за 1 кВт-год. Для енергоємних галузей як і раніше діє система диференційованих, штрафних і східчастих цін.

В контексті сказаного відзначимо, що сучасний етап розвитку електроенергетики України характеризується рядом особливостей, що визначають необхідність стимулювання його інноваційного розвитку. Це пов'язано з необхідністю подолання довготривалих негативних тенденцій в галузі, зниження зайвих витрат за рахунок використання не завжди очевидних переваг певних видів енергетики (передусім, відновлювальної), розвитку і впровадження інноваційних технологій в електроенергетиці, модернізації і зростання наукоємності, що дозволить електроенергетиці залишатися важливою галуззю економіки країни.

Інновації в електроенергетиці можуть бути і технологічними (процесними, що дозволяють отримати додаткову продукцію в умовах постійного погіршення мінерально-сировинної бази; продуктовими, спрямованими на створення продукції світового рівня якості і ін.), організаційними (спрямованими, наприклад, на стимулювання пошукових досліджень), інституційними (пов'язаними з розробкою норм і правил розподілу відповідальності між власником надр і надрокористувачами, підтримання високої конкуренції на сировинних ринках, особливо в видобувних районах, що стимулюють комплексне використання альтернативних джерел енергії та видів палива, а також стимулюють енергозбереження та ін.).

Стратегічні завдання економічної політики держави на рівні галузі електроенергетики мають вирішуватись структурами і органами державного управління і контролю за допомогою інституціональної і соціально-економічної підтримки, протекціонізму і системного моніторингу. Основним

регулятором функціонування підприємств в процесі адаптації до умов ринкового господарювання є попит на електроенергію, її пропозиція і конкурентоспроможність.

В опублікованій у 2013 році доповіді World energy council «World Energy Trilemma: Time to Get Real – The Case for Sustainable Energy Investment» зроблено висновок про те, що для розвитку енергетики на сучасному етапі необхідно, щоб уряд країни знаходив в енергетичній політиці баланс за трьома основними напрямками [21]:

- енергетична безпека (забезпечення ефективності та стійкості енергопостачання країни в даний момент і на перспективу);
- екологічна спроможність (розвиток відновлюваної енергетики та енергозбереження);
- енергетичне рівність (забезпечення рівних прав доступу до енергопостачання всіх громадян країни).

Водночас, до зазначеного переліку критеріїв пропонується додати:

- критерій економічної ефективності, що показує вираженість впливу конкретних дій (здійснених чи запланованих) об'єкта надання державної підтримки на посилення економічної складової сталого розвитку;
- критерій інноваційності, що, зокрема на думку CT Su, YH Chen, DY Sha [22], згідно позиції інших вчених, та на переконання автора даної дисертаційної роботи є основою створення передумов для вирішення як економічних, так і соціальних та екологічних проблем розвитку електроенергетики.

Авторами даної роботи сформовано схему критеріїв надання державної підтримки електроенергетики, яка включає як критерії, що відповідають напрямкам державної енергетичної політики World Energy Trilemma, так і додаткові критерії, запропоновані авторами даної роботи, які доповнюють перелік даних критеріїв (рис. 8).

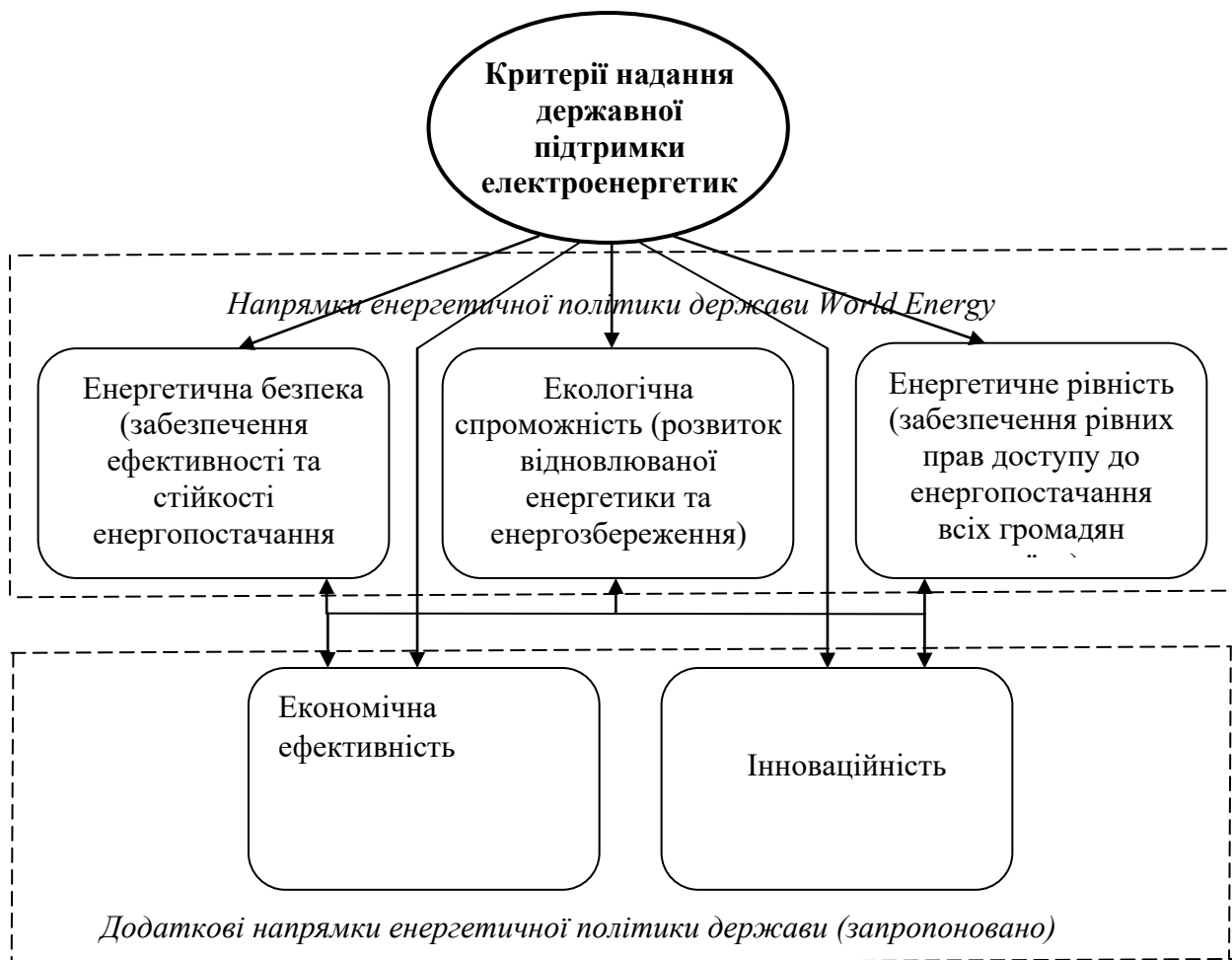


Рис. 8. Критерії надання державної підтримки електроенергетики (на базі World Energy Trilemma)

Джерело: складено з використанням [21]

У підсумку роботи вважаємо за доцільне визначити дані напрямки в якості критеріїв для виявлення:

- потенціалу сталого розвитку конкретного об'єкта електроенергетики;
- його здатності сприяти вирішенню цілей сталого розвитку електроенергетики в процесі реалізації власних планів розвитку;
- доцільності здійснення державної підтримки даного об'єкта при дотриманні ним певних меж, встановлених відносно даних критеріїв.

Визначальним елементом можливості забезпечення сталого розвитку як електроенергетики України в цілому, так і СКВ конкретного підприємства електроенергетики є потенціал сталого розвитку, який розглядається як

сукупність елементів, необхідних для вирішення конкретних виробничих завдань, цілей розвитку і відображають готовність до їх вирішення. Саме в процесі реалізації КСВ в контексті потенціалу сталого розвитку відбувається вирішення екологічних, соціальних та екологічних проблем розвитку як конкретного мікроекономічного об'єкту, так і електроенергетики країни в цілому. Саме на розвиток і використання соціального потенціалу сталого розвитку мають бути спрямовані стратегії розвитку взагалі, а також інноваційні стратегії, зокрема.

В процесі реалізації державної підтримки сталого розвитку електроенергетики необхідно враховувати той факт, що різні об'єкти потенційної державної підтримки мають різні умови свого розвитку і функціонування. Для врахування особливостей цих об'єктів потрібна комплексна діагностика їх розвитку, проводити яку необхідно так, щоб виявляти проблемні зони, потенційні можливості стимулювання сталого соціо-еколого-економічного розвитку і створювати реальну основу для ефективної діяльності. За цим аспектом доцільно виділити окремі напрями оцінки, які в сукупності нададуть уявлення про стан об'єкта в цілому. Форма для визначення узагальнюючого критерію надання державної підтримки за результатами оцінки окремих критеріїв представлена в таблиці 3.

Таблиця 3

Форма для визначення узагальнюючого критерію надання державної підтримки за результатами оцінки окремих критеріїв

Критерій	Підсумкова оцінка окремих експертів за критерієм (Φ_{in})						Експертна оцінка вагового коефіцієнту за критерієм (C_{in})						$C_i * \Phi_i$
	E_1	E_2	E_3	...	E_n	Середнє значення	E_1	E_2	E_3	...	E_n	Середнє значення	
1. Енергетична безпека													
2. Екологічна спроможність													
3. Енергетична рівність													
4. Економічна ефективність													
5. Інновацій-ність													
Узагальнюючий критерій $K_{ндп}$ ($\sum_{i=1}^5 C_i * \Phi_i$)													

Джерело: розроблено авторами

- задовільна відповідність критеріям надання державної підтримки;
- відносна відповідність критеріям надання державної підтримки;
- стабільна відповідність критеріям надання державної підтримки;
- абсолютна відповідність критеріям надання державної підтримки;
- наближення можливостей та планів об'єкта дослідження до відповідності абсолютно нестійкому стану забезпечення потреб сталого розвитку електроенергетики країни:

- незадовільна відповідність критеріям надання державної підтримки;
- нестійка відповідність критеріям надання державної підтримки;
- стабільна невідповідність критеріям надання державної підтримки;
- абсолютна невідповідність критеріям надання державної підтримки.

Ефективне управління КСВ підприємств електроенергетики в контексті сталого розвитку електроенергетики, що передбачає формування цілей сталого розвитку, орієнтування на досягнення майбутніх результатів за допомогою організації інноваційного процесу, зачіпає як концептуально-підприємницькі, так і організаційно-процедурні аспекти стратегічного розвитку.

Встановлення, обґрунтування та введення в дію критеріїв надання державної підтримки сталого розвитку (енергетична безпека, екологічна спроможність, енергетична рівність, економічна ефективність та інноваційність), а також визначення на основі даних критеріїв узагальнюючого критерію, має чітке методологічне та практичне значення: по-перше, дані для оцінки діяльності об'єкта дослідження за цими критеріями доступні серед показників розвитку; по-друге, в цілому ці показники досить широко характеризують зміни, які відбуваються на рівні об'єкта дослідження; по-третє, вони відображають реальну картину залежності прийняття конкретних управлінських рішень з огляду на інтервал граничних значень.

Використання запропонованого узагальнюючого критерію дозволить:

- визначати межі інструментів, форм, обсягів та режимів підтримки сталого збалансованого розвитку економічної системи електроенергетичної галузі;
- оцінювати ефективність економічних механізмів взаємодії підприємств, об'єднань, галузі в цілому в рамках КСВ;
- складати прогнози реалізації стратегічних цілей сталого розвитку корпорацій електроенергетики;

➤ розробляти найбільш ефективні стратегії та державні цільові програми сталого розвитку з урахуванням конкретних, таких, які є в даний період часу та прогнозованих на майбутнє показників.

Підводячи підсумок, відзначимо, що запропонована система критеріїв надання державної підтримки сталого розвитку електроенергетики, що базується на ключових факторах сталого функціонування та розвитку будь-якого сучасного виробництва (економіка, екологія, соціальне середовище), дозволяє охарактеризувати активність конкретних суб'єктів електроенергетичного ринку у напрямку досягнення ними цілей сталого розвитку, відповідність їх програми розвитку КСВ, запитам споживачів і вимогам ринку, потребам суспільства та пріоритетам захисту навколишнього середовища, потребам інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності

Дана система дозволяє порівнювати рівень СКВ різних суб'єктів електроенергетики, їх можливості та потенціал сталого розвитку, виявляти пріоритетні об'єкти та напрямки державного впливу на забезпечення сталого розвитку через механізм підтримки сталого розвитку, використовуючи для цього певний інструментарій.

Список літератури:

1. Концепції розвитку корпоративного управління в Україні [Електронний ресурс] // Інтернет-ресурс «Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу». Режим доступу: https://www.uaib.com.ua/files/articles/169/85_4.doc
2. Глобальний договір ООН (UN Global Compact, 2000) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.globalcompact.org.ua>
3. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua/ua/>
4. Краплич, Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фондації Острозьких : Посібник для бізнесу та неприбуткових організацій [Текст] / Р. Краплич; Фондація ім. князів-благодійників Острозьких. – Рівне, 2005. – 74 с.
5. Corporate Social Responsibility and Corporate Values: [Електрон. ресурс]. - Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/>. Принципы корпоративной социальной

ответственности. URL: <http://www.csrjournal.com/lib/networkoverview/1446-principy-korporativnojj-socialnoj-otvetstvennosti.html>

6. П.І. Шилепницький, Основні характеристики соціальної відповідальності корпорацій на сучасному етапі // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2010. № 4.

7. Баюра Д.О. Корпоративна соціальна відповідальність як складова підвищення ефективності системи корпоративного управління / Д.О. Баюра // Вісник Київського національного університету Т.К. Шевченка. Економіка. – 2009. – № 16. – С. 60-63.

8. Поважний О.С. Корпоративне управління :[підруч.]/ О.С. Поважний, Н.С. Орлова, А.О. Харламова. – К.: Кондор, 2013. – 244 с.

9. Міжнародні та національні стандарти Корпоративного управління (Збірник кодексів та принципів). Проект «Корпоративний розвиток в Україні» // Міжнародна фінансова корпорація член груп Світового банку. – 2002. – 245 с.

10. Посохов І.М. Модель корпоративного управління України: становлення, особливості, основні напрямки подальшого розвитку / І.М. Посохов // Вісник НТУ "ХПИ": Технічний прогрес та ефективність виробництва: 36. наук. праць. – 2012. – № 25. – С. 175-182.

11. Буряк П.Ю. Корпоративне управління: особливості розвитку в Україні / П.Ю. Буряк, Н.Б. Татарин // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 114-120.

12. Довгань Л.Є. Корпоративне управління : [Навч. посіб.] / Л.Є. Довгань, В.В. Пастухов, Л.М. Савчук. – К.: Кондор, 2007. – 174 с.

13. Сухотеріна М.І. Механізм реалізації корпоративної соціальної відповідальності машинобудівних підприємств / М.І. Сухотеріна // Економічний форум. – 2014. – № 2. – С. 163-167.

14. Сухотеріна М.І. Порівняльна характеристика методик оцінки ефективності внутрішньої корпоративної соціальної відповідальності машинобудівного підприємства / С.В. Філіппова, М.І. Сухотеріна // Бізнес Інформ. – 2015. – № 3. – С. 284-287.

15. Інтегрований звіт 2015. Фінансові і не фінансові результати Електронний ресурс Режим доступу: <http://www.dtek.com/library/file/dtek-web-ru-08-07.pdf>

16. Звіт про результати дослідження державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні. – Crown Agents Ltd. – К., 2015. – 211 с.

17. Звіти про видатки зведеного бюджету за функціональною класифікацією // Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

18. International Energy Agency. World Energy Outlook 2013. [Електронний ресурс] // International Energy Agency, 2013. — Режим доступу: <http://www.iea.org>

19. Аналітична довідка Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.mon.gov.ua/img/zstored/files/Стан%20розвитку%20науки%20i%20техніки%20та%20результативність.pdf>

20. 中国能源发展报告。能源蓝皮书2009。社会科学文献出版社。北京 2009 , 第131页 (Энергетическое развитие Китая. Синяя книга энергии 2009. Пекин : Изд. дом общественных наук, 2009. С. 131).

21. World Energy Council. World Energy Trilemma: Time to Get Real — The Case for Sustainable Energy Investment. L., 2013: <http://www.worldenergy.org/publications/2013/world-energy-trilemma-time-to-get-real-the-agenda-forchange>

22. Su C. T., Chen Y. H., Sha D. Y. Linking innovative product development with customer knowledge: a data-mining approach // Technovation: an international journal of technical innovation and entrepreneurship. – 2006. – №7. – P. 784-795.

4 РОЗДІЛ

**СВІТОВІ ФІНАНСОВІ, ВАЛЮТНІ,
КРЕДИТНІ ТА ТОВАРНІ РИНКИ:
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ,
ПЛАНУВАННЯ, ЦІНОУТВОРЕННЯ,
ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ**

д.е.н., проф. Перерва П. Г.
*доктор економічних наук, професор кафедри
організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

к.е.н., доц. Кобелєва Т. О.
*кандидат економічних наук, доцент кафедри
організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

4.1 КОН'ЮНКТУРА МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Дослідження кон'юнктури міжнародного товарного ринку представляє собою одну з найбільш важливих та актуальних проблем сучасної економіки. Причому, як нам здається, важливість цього питання не змінюється при його розгляді на макро-, мезо- чи макрорівні, так як інформаційні потоки про поточний стан справ на певному ринку завжди є найбільш важливим аргументом для прийняття та обґрунтування управлінських рішень в галузі виробничо-підприємницької діяльності. Крім того, ця інформація є тією базою, фундаментом на якому будуються відповідні оцінки та прогнози про подальший розвиток міжнародного ринку, які складають індикативну базу для управління економікою як країни в цілому, її галузями та регіонами, а також окремими підприємствами. Остання ланка, на наш погляд, є найбільш важливою, так як якраз на рівні окремого підприємства формується товарна політика, закладаються підвалини розвитку міжнародного ринку в цілому і його кон'юнктурних співвідношень. Виходячи з надзвичайної важливості терміну, що розглядається, представляється необхідним звернутися до історії його виникнення, становлення та розвитку на протязі довгого періоду часу. Певні напрацювання в цій царині зроблено відомими вченими-економістами, такими як А. Сміт [33], Д. Рікардо [32], В. Петті [27], В. Репке [31], Ф. Лассаль [17], В. Зомбарт [8], А. Шеффле [39], Т. Мальтус [20], Дж. Ст. Мілль [22], М. І. Туган-Барановський [36], Й. Шумпетер [40], М. Д. Кондратьєв [12] та ін. в

фундаментальних наукових працях яких дається визначення терміну «кон'юнктура», розглядаються її різновиди, обґрунтовуються питання пов'язані з методами та технологіями проведення кон'юнктурних досліджень. Разом з тим, вивчення наукових положень вказаних праць дозволяє зробити висновок про те, що в них є достатня кількість протиріч та неточностей, відсутнє чітке та логічне визначення терміну, що досліджується, відсутнє тлумачення цієї економічної категорії в сучасному розумінні, реалії якого досить сильно, обсяги продаж, ринкову активність продавців і покупців. На наш погляд, відрізняються від стану товарно-грошових відносин, які були більше років тому назад.

Проведене авторами дослідження показало, що термін «кон'юнктура» виник від латинського слова «conjunctio» (пов'язую, з'єдную) що в перекладі на українську мову в ринковому розумінні означає «збіг обставин, які створили певний стан, положення речей, що здатні впливати на хід та результат якої-небудь справи» [19, с. 145].

Перші згадки про поняття «кон'юнктура» виникли ще в Древньому Римі і означали «описувати ситуацію, поєднувати різноманітні речі». Згодом проблема формування ринкової ситуації розглядалась багатьма представниками різних шкіл. Найважливішими дослідженнями в області теорії споживчого попиту були проведені представниками школи маржиналізму: К. Менгером, Ф. Фон Візером і Е.Бем-Бавеком. В роботах даних вчених обґрунтовується взаємозв'язок аналізу конкуренції і необхідності вивчення потреб людей, так як «без розуміння мотивів економічної поведінки різних спеціальних груп є неможливим відпрацювання будь-якої результативної економіки» [1, с.51; 30, с.5]. Таке визначення, що приводиться в ряді енциклопедичних словників, відтворює вислови про кон'юнктуру цілої низки вчених. Наприклад, А. Маршалл характеризував її як «обстановку, що склалася» [21], Ф. Г. Піскопель як «ситуацію, збіг обставин» [28]. Ці визначення свідчать про те, що термін «кон'юнктура» сам по собі не має прямого відношення до характеристики економічної діяльності. Початково, практично до кінця ХУІІ сторіччя, він використовувався як астрологічне поняття, що визначало взаємне розташування небесних світил. В подальшому, коли виникли економічні кризи, поняття кон'юнктури отримало розповсюдження в лексиконі ділових людей, в бізнес середовищі. Спочатку в Німеччині, потім і в інших європейських країнах термін «кон'юнктура» почав використовуватися для характеристики різних

ринкових категорій: попиту, пропозиції, ціни, а також для опису результатів їх взаємодії, тобто почав формуватися праобраз сучасного визначення ринкової кон'юнктури.

Дослідження походження терміну «кон'юнктура» приводить нас до висновку, що цей термін походить від поняття економічної динаміки. Детальне вивчення наукових праць класиків економічної науки дозволяє виділити два основних підходи до визначення стану економічної ситуації (в контексті цього дослідження – ситуації на міжнародному ринку відповідного товару).

Представники першого – *статичного* – підходу розглядають кон'юнктуру певної економічної (ринкової) ситуації як щось незмінне, назавжди встановлене. На думку В. Петті – це означає зменшення (збільшення) значення показників, які статично (поза часовими рамками) характеризують економічну ситуацію, що розглядається [27, с.110]. При створенні теорії розподілу багатств, законів земельної ренти, прибутку, заробітної плати Д. Рікардо використовував статичний підхід, практично ігноруючи багатоаспектність динаміки економічних процесів, але разом з тим його теорія була розроблена в умовах кон'юнктури, що змінюється [32, с. 448]. Автор методології динамічного програмування Т. Мальтус, з одного боку, розглядав економічну ситуацію в динаміці (показники, які він вивчав, в часі), а з іншого боку – ситуація розглядалася статично – закони зміни змінюються показників були незмінними на протязі всього часу їх використання і не підлягали зміні внаслідок дії певних чинників, тобто вони розглядалися статично, не підлягаючи кількісним або якісним змінам [20, с.12].

Представники другого – *динамічного* – підходу надають кон'юктурі непостійний характер, вважають, що вона підлягає постійним динамічним перетворенням. Так, А. Сміт вказує на складний характер причинно-наслідкових зв'язків, які мають місце в ринкових відносинах, на суттєвий вплив на характер кон'юнктури випадкових та невизначених чинників [33, с.177-183]. Ідеї А. Сміта знайшли своє продовження в працях Ж. Б. Сея, хоча динамічний підхід, на його думку, не є домінуючим, частина положень – динамічна, інша – статична [34, с.46-50]. Дж. Ст. Мілль першим ввів поняття про статичний і динамічний підхід до вивчення явищ економічного життя, признаючи необхідність розгляду в економічних дослідженнях категорії часу. В подальшому ціла низка вчених (В. Рошер, Б. Гильденбранд, К. Кніс,

Г. Шмоллер) розглядали історію становлення та розвитку економіки, використовуючи динамічний підхід. В працях цих вчених вперше почав широко використовуватися термін «тенденція» [34].

Слід зазначити, що в теперішньому вигляді в працях класиків економічної теорії термін «кон'юнктура» не зустрічається, але вони показали складність економічного механізму в його взаємозв'язках, статиці та динаміці. Кон'юнктуру, як економічний термін, широко використовували К. Маркс та Ф. Енгельс при дослідженні основних закономірностей капіталістичного способу виробництва. В їх працях поняття кон'юнктури використовується для характеристики коротко часових, часто випадкових, позитивних або негативних умов, що виникають на міжнародному ринку в момент з'єднання попиту і пропозиції, тобто в критичний для процесу відтворення капіталу момент – при збуті (реалізації) продукції. Як наслідок, ринкові ціни відхиляються вниз або вгору від вартості товару, яка знаходиться в центрі цих коливань. Розвиток і впровадження в практику господарської діяльності поняття кон'юнктура отримало в 20-30 рр. ХХ сторіччя, коли його тісно пов'язали з вченням про економічні кризи та цикли. В Європі цей напрямок отримав назву «теорія кон'юнктури», а в США – «теорія господарських (кон'юнктурних) циклів». Відповідно до цих теорій господарська (ринкова) кон'юнктура отримала нове визначення, яке було досить розповсюджене в економічних публікаціях того часу. Під терміном «ринкова (господарська) кон'юнктура стали розуміти коливання господарського (кон'юнктурного) циклу в окремих капіталістичних країнах, тобто відхилення від стану ринкової рівноваги, при якій існує стійкий баланс між попитом і пропозицією, а також стабільний рівень ринкових цін.

Представники кон'юнктурного напрямку, виходячи з відповідного розуміння господарчої (ринкової) кон'юнктури вважали, що економічні кризи в капіталістичних країнах є результатом зниження ділової активності, яке зумовлено коливанням кон'юнктури, під якою розуміли коливання обсягів виробництва і вивозу капіталу, розміру облікових ставок, зміну ринкових цін і т. п. В рамках різних напрямів економічної думки вчені обґрунтовували твердження про те, що існують закономірні і незакономірні, циклічні і нерегулярні, короткострокові і довгострокові тенденції, які в цілому і визначають і пояснюють кон'юнктурні зміни.

Проведений нами теоретичний аналіз, а також узагальнення основних підходів, які розкривають сутність та природу поняття кон'юнктури, показали, що з початку 20-го століття у фаховій літературі переважає визначення кон'юнктури як відношення попиту до пропозиції на міжнародному ринку, яке схильне до постійних змін і важко піддається обліку. Але очевидно, що зведення кон'юнктури до співвідношення попиту/пропозиція є не виправдано звуженим. Наприклад, В. Зомбарт наголошував, що поняття кон'юнктури є більш широким ніж економічні кризи, і саме такий підхід був розвинутий М. І. Туган-Барановським, Й. Шумпетером і, найбільш послідовно, М. Д. Кондратьєвим у теорії циклів або хвиль економічного розвитку.

Вважається, що вперше в сьогодиншньому тлумаченні термін «кон'юнктура» був введений на початку ХХ-го століття Ф. Лассалем, який визначав його як „...зв'язок взаємовідносин, цей ланцюг, який пов'язує воєдино всі існуючі невідомі обставини, називається в нашому меркантильному світі кон'юнктура” [с.33]. Слід зауважити, що дане визначення повністю вільне від будь-якої конкретики, не містить в собі визначальних елементів і грішить загальнописовим змістом. Відомий дослідник кон'юнктурних тенденцій російський економіст М. Кондратьєв відзначив, що визначення Ф. Лассалю є досить широким і не досить придатним для наукового застосування [17, с.27], з чим, безумовно, ми погоджуємося. Разом з тим, в наведеному визначенні є і позитивні елементи, до яких поза всяким сумнівом слід віднести акцент Ф. Лассалю на зв'язки обставин, які при дослідженнях кон'юнктури формуються певною сукупністю чинників. Даний акцент в визначенні кон'юнктури, що аналізується, є одним з найбільш важливих, в зв'язки з тим, що якраз він відрізняє динамічний підхід, запропонований Ф. Лассалем, від статичного. Принциповим в визначенні Ф. Лассалю є наявність певного песимізму, який, на наш погляд, пов'язаний з неможливістю об'єктивно впливати на кон'юнктурні коливання, так як, по визначенню авторів, кон'юнктура формується під впливом «...невдомих обставин...». На наш погляд, сьогодиншні напрацювання вчених в галузі формування кон'юнктури міжнародного ринку дозволяють в цілому не погоджуватися з таким твердженням.

На певну протипагу визначенню терміну Ф. Лассалю, з дещо іншої позиції розглядає поняття кон'юнктури А. Шеффле, який розуміє під цим терміном «...сукупність непередбачених і незалежних зовнішніх впливів, які діють на

суб'єкта господарювання в кожний даний момент» [39]. Дане визначення, яке піддав глибокому розгляду М. Кондратьєв [12, с.29], має певну наукову цінність для розуміння сутності кон'юнктури завдяки введенню поняття «зовнішній вплив». Незважаючи на в цілому позитивний крок в формуванні визначення терміну, що досліджується, слід звернути увагу на наявність в визначенні А. Шеффле певних дискусійних елементів та неточностей, які, на наш погляд, можна звести до наступного:

➤ на думку А.Шеффле, в поняття «кон'юнктура» включаються тільки ті впливи і фактори, які є незалежними від суб'єкта господарювання. На наш погляд, таке твердження є не зовсім вірним. З точки зору макроекономіки така ситуація може мати місце, але ж на кон'юнктуру впливають не тільки і часом не стільки макроекономічні фактори, а і мікроекономічні, які багато в чому залежать якраз від суб'єкта господарювання. Більш того, на макрофактори кон'юнктури практично не мають змоги впливати тільки невеликі підприємства, а якщо мова йде про крупні корпорації, під прямим впливом яких формуються програми розвитку не тільки місцевих, а і регіональних, і навіть світових ринків. Виходячи з цього, на наш погляд, є доцільним вести мову не про прямий вплив зовнішніх в певній мірі незалежних факторів на стан кон'юнктури, а про їх взаємодію з низкою інших в певній мірі залежних від суб'єкта господарювання чинників;

➤ стан та зміну кон'юнктури А. Шеффле ставить в залежність від фізичної присутності на міжнародному ринку суб'єкта господарювання, що, на наш погляд, є вірним, але не повним. Дійсно, фізична присутність компанії на зовнішньому ринку потребує від нього певних дій по формуванню чинників впливу на кон'юнктурні зрушення. Разом з тим, сьогодні є сталою практикою в діяльності багатьох підприємств перед виходом на зовнішній ринок провести його підготовку для свого проникнення. Виходячи з цих положень, на нашу думку, точніше було б пов'язувати стан та перспективи розвитку ринкової кон'юнктури не тільки з реальними учасниками міжнародного ринку, але і з потенційними, з боку яких можуть бути проведені певні дії;

➤ в визначенні А. Шеффле відсутня часова складова, так як конкретне значення економічної кон'юнктури, не зважаючи на її динамічний характер, завжди пов'язане з конкретним (статичним) часовим відрізком, для якого вона і є певною характеристикою. Без статичного визначення, на наш погляд,

неможливо проводити порівняльні дії, визначати стадії в розвитку кон'юнктури (сприятлива чи несприятлива), визначати відповідну циклічність в розвитку кон'юнктури.

В своїх наукових працях М. Кондратьєв критично розглядає і визначення кон'юнктури, яке приводить А. Вагнер. Цей вчений розуміє під кон'юктурою «...всю сукупність технічних, економічних, соціальних і правових умов, які наявні в народному господарстві, що базується на розподілі праці і приватної власності у відношенні засобів виробництва, і визначають собою виробництво благ для обміну, їх попит і пропозицію, в результаті цього і визначається їх цінність, особливо мінова цінність і ціна, і при цьому, це відбувається, як правило, абсолютно незалежно від волі і зусиль суб'єкта господарювання» [12, с.27]. Тут, як і у визначенні А. Шаффле, присутня певна фатальність підприємства, його нездатність впливати на кон'юнктуру, покращувати свою ринкову долю. Домінанта незалежності кон'юктуроутворюючих факторів була характерною для вчених початку ХХ сторіччя, які сприймали її як щось незламне, надане кимось зверху.

На наш погляд, найбільш конструктивне визначення кон'юнктури для свого часу надав М. Д. Кондратьєв, який трактував термін «економічна кон'юнктура» наступним чином: „Під економічною кон'юктурою кожного даного моменту ми розуміємо напрям і ступінь зміни сукупності елементів народногосподарського життя в порівнянні з попередніми моментами”. Аналізуючи це визначення, Прохницька Г. Л. [29] звертає увагу на три важливих аспекти сутності кон'юнктури, які необхідно враховувати при її розрахунку, а саме: ступінь і напрям зміни елементів народногосподарського життя та моменти часу, у порівнянні з якими розраховується кон'юнктура. При дослідженні даних аспектів було доведено доцільність визначення ступеня зміни показників не просто відносно попереднього моменту, а відносно моменту часу, який є нескінченно близьким до того моменту, для якого власне і визначається кон'юнктура.

У економічному розумінні кон'юнктура характеризується тією сукупністю обставин, яка виявляється завдяки зовнішньому ринку, від якої залежить і в якій виражається підйом або занепад напруги економічного розвитку. В працях М. Кондратьєва [12], В. Зомбарта [8], Г. Касселя [9], В. Рєпке [31], У. Мітчелла [23] та інших досить детально обґрунтовується

взаємовплив та взаємозв'язок між кризами та кон'юктурою, описуються великі цикли кон'юктури, деталізується їх особливості на окремих стадіях кон'юктурних циклів. «Думка про те, - відзначає в своїй праці Н. Кондратьєв, - що динаміка економічного життя суспільства має не простий і лінійний, а складний і циклічний характер, тепер можна вважати за загальноприйняту. Проте питання про природу і навіть про вид хвилеподібних циклічних коливань цієї динаміки все ще не цілком з'ясований і вимагає подальшої розробки» [12, с.43]. Цьому наростаючому переконанню, мабуть, вперше дав певне вираження В. Зомбарт, який ввів економічну теорію в 1901 році поняття кон'юктури як «загального положення ринкових відносин в кожний даний момент, так як ці відносини певним чином впливають на долю окремого господарства, яка складається в результаті взаємодії внутрішніх і зовнішніх причин». Вчення про коливання кон'юктури В. Зомбарт протиставив висновкам К. Маркса і Ф. Енгельса про загибель капіталізму в результаті криз надвиробництва, підкресливши, що «теорія криз повинна бути розширена до теорії кон'юктури» [8, с.121]. На початку дев'ятисотих років В. Зомбарт писав: «Найчастіше про кон'юктуру говорять у зв'язку з вченням про так звані кризи, тоді як, на мій погляд, слід було розвернути перш за все вчення про кон'юктуру, усередині якого слід було б трактувати проблему криз, як частку спільної проблеми» [8; 15, с.43]. Позицію В. Зомбарта підтримали і інші провідні економісти того часу. «Вивченню підлягають не кризи, – заявляє шведський економіст Г. Кассель, – як особливі явища, а зміни кон'юктури, як щось ціле, як зв'язане, завжди безперервний рух народного господарства». Вивченню підлягає причинний «зв'язок між різними чинниками, які обумовлюють хвилеподібний рух національного господарства і які одночасно самі зумовлюються цим рухом» [9; 15, с.43]. «Процес, що здійснюється в розвиненому ринковому господарстві, можна правильно зрозуміти у всій його своєрідності, лише уловивши в нім ритмічний рух, що виражається в підйомі і падінні, в битті серця кон'юктурної експансії» [9; 15, с.43].

Проводячи детальний аналіз зв'язку між теорією криз і кон'юктурою, швейцарський економіст В. Репке писав: «Жоден автор останнім часом не береться більш пояснювати серйозно явища криз не з феномену кон'юктури і тим самим теорія криз поза теорією кон'юктури втрачає землю під ногами» [31; 15, с.43]. Для американського економіста У. Мітчелла «...слово «криза» є

лише невдалим терміном для позначення однієї з чотирьох фаз економічного циклу. Якщо все ж продовжувати ним користуватися, то при визначенні йому слід подібно А. Афталмйону надати абсолютно безбарвному змісту і розглядувати його тільки як точку перелому від розквіту до депресії» [23; 15, с.43]. «Перехід від розквіту до депресії – підкреслює У. Мітчелл, – є однією з фаз, що регулярно повторюються... Але якщо не існує сумнівів щодо реальності цього переходу, то у такому разі під великим сумнівом стоїть питання, чи слід для його позначення зберегти термін «криза». Оскільки з цим словом в суспільній свідомості «...асоціюється ідея фінансової напруги, то в тих випадках, коли ця напруга помітна, позначення такого переходу словом «криза» представляє неточність. Уважне вивчення історії показує, що переходи без напруги спостерігаються часто, навіть частіше, ніж різкі переходи. Також існують сприятливі ознаки того, що такі поступові переходи починають переважати все більше і більше, у міру подальшого розвитку процесів суспільного виробництва» [23; 15, с. 43].

На думку багатьох вчених (А. Афталмйона, Ф. Піськоппеля, С. Первушина і ін.) перш за все необхідно розрізняти кон'юнктуру в широкому і у вузькому сенсі. Перша збігається, на їх думку з динамікою народного господарства, друга охоплює лише деякі види динамічних процесів. На думку інших вчених (М. Кондратьєв, Л. Ліпич, Т. Мальтус) не завжди є доцільним погоджуватися з такою позицією, бо, таким чином, їх відповідь на питання про те, чи всі динамічні процеси складають зміст поняття кон'юнктури – одночасно свідчить: і так, і ні. «З'ясування поняття кон'юнктури, – зауважує М. Кондратьєв, – слід почати зі встановлення одночасно двох понять про неї, це означає відмовитися від поставленого завдання. Ототожнити кон'юнктуру в широкому сенсі з динамікою народного господарства в цілому – це означає просто підмінити одне поняття іншим і визнати, що одне з них лишнє. Ми вважаємо за зайве поняття кон'юнктури в широкому сенсі». Під поняттям кон'юнктури у вузькому сенсі Первушин розуміє «властиві товарно-міновому господарському устрою, особливо капіталізму, стихійні, більш менш періодичні коливальні рухи народногосподарського організму в цілому, що супроводяться, як кількісними, так і якісними його змінами і найяскравіше виявляються у сфері міжнародного ринку, цін і доходів, тобто в коливаннях цін і ціннісних зрушеннях» [26; 15, с.44]. Очевидно, що під це визначення, як

вказує М. Д. Кондратьєв, підійдуть динамічні процеси, що розгортаються у вигляді торговельно-промислових циклів, а також у вигляді дрібніших поквартальних і двох-трьох річних коливань. Але А. Шпітгоф і В. Зомбарт заперечують, що під надане визначення підходять сезонні коливання, які виникають на основі змін сільського господарства, а також великі економічні цикли (тривалістю близько 50 років) [8; 15, с.44]. Їх заперечення будується на тій підставі, що вказані коливання або викликаються причинами (наприклад, в разі змін сільського господарства), або не відбиваються на народному господарстві в цілому (сезонні коливання). Але оскільки приведені вище визначення поняття кон'юнктури нічого не говорить ні про причини коливань в народному господарстві, ні про їх будову, оскільки далі вони не довели, що сезонні хвилі не відбиваються на всьому народному господарстві, то їх аргументи на користь обмеження поняття кон'юнктури не мають сенсу. З цього виходить, що приведені визначення кон'юнктури в певній мірі правильне, на що звертають увагу сучасні дослідники кон'юнктури [15, с.44].

Таким чином кон'юнктура на поєднання обставин, від яких залежить і в якій виявляється успіх господарської діяльності. Питання полягає в тому, щоб як можна точніше вказати, про які обставини йде мова, і як визначити сприятливість або не сприятливість їх збігу. Спільні коливальні зміни в економіці складаються з окремих коливальних рухів елементів системи. При цьому між коливальними змінами окремих елементів існує тісний прямий або зворотній зв'язок. Наприклад, зростання виробництва призводить до зниження зайнятості і навпаки. Коли спостерігається підвищувальна тенденція одних елементів, то обов'язково виявляється понижуюча тенденція інших, оскільки в системі існує правило рівноваги, якщо процеси мають оборотний характер [15, с.44].

Таким чином, можемо підсумувати, що, з нашої точки зору, в загальному сенсі з якісної точки зору *кон'юнктура – це комплексне та швидкозмінне явище, яке відображає в ринковому вимірі динамічність та стихійність, складну передбачуваність розвитку суспільства*. Пропоноване визначення кон'юнктури пов'язано з тим, що вона формується під впливом безлічі елементів та дій *ринкового виміру*, які в свою чергу підпорядковуються імовірнісним законам. З наведеного визначення випливає висновок про те, що цій економічній категорії притаманні свої, досить специфічні, характерні риси

та особливості, суть яких відтворює певні суб'єктивні та об'єктивні закономірності її формування.

На нашу думку, для кон'юнктури характерна закономірність сполучених посудин, яку можна назвати єдністю суперечностей. Пропозиції авторів по складу основних рис та характерних особливостей кон'юнктури, як економічної категорії, та їх характеристика представлені на рис. 1.

Результати наших досліджень свідчать про те, що в переважній більшості випадків економісти оперують поняттям кон'юнктури в вузькому сенсі, маючи на увазі не глобальні зрушення міжнародного чи національного масштабу, а більш приземлену ринкову динаміку, яка стосується окремих регіональних, галузевих чи товарних ринків.

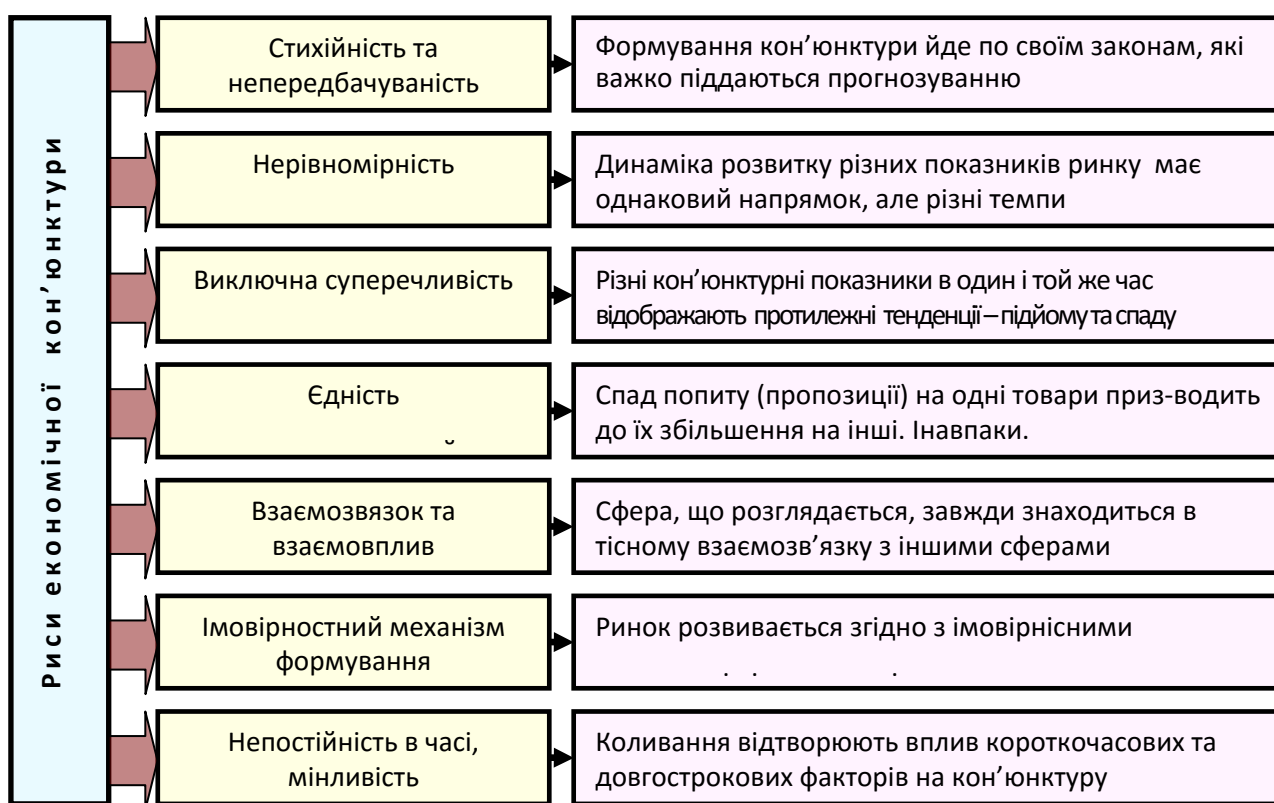


Рис. 1. Основні риси економічної кон'юнктури та їх характеристика
Джерело: створено авторами

В економічному контексті цього поняття на сьогодні ще немає спільної позиції вчених стосовно цього поняття та його змістовного наповнення. Різні автори, які внесли певний вклад в теорію дослідження кон'юнктури, надають своє розуміння цієї категорії в залежності від цілої низки умов, які і

сформували їх власний понятійний апарат. Разом з тим, слід відзначити, що більшість думок не мають між собою кардинальних відмінностей, які в більшій мірі проявляються в окремих напрямках, рівнях чи товарних особливостях проведених досліджень. Все це дає підстави для проведення більш детальних наукових досліджень для напрацювання методичного і методологічного матеріалу для уточнення існуючих визначень цього терміну. Виходячи якраз з цих міркувань зробимо певну спробу аналізу та узагальнення існуючих визначень терміну «кон'юнктура» в наукових працях сучасних економістів та зробимо певні напрацювання для його уточнення.

Слід зазначити, що незважаючи на відсутність принципових розходжень, існуючі визначення мають надто широку палітру думок і тверджень, визначаючи термін «кон'юнктура» в сучасному розумінні з самих різних точок зору. Наприклад, значна кількість авторів дотримується точки зору про те, що кон'юнктура – це ситуація, яка складається на відповідному міжнародному ринку в певний проміжок часу і характеризується в першу чергу співвідношенням попиту і пропозиції. Такої позиції дотримуються економісти Зав'ялов П.С. [6], Закутіна Г. П. [7], Кратт О. А. [14], Ліпін Л. Г. [1], Кошій О. В. [13], Рябова Т. Ф. [3], Азриелян А. Н. [4] та ін. Разом з тим, їх позиції не співпадають відносно умов, що визначають співвідношення попиту та пропозиції. Так, Г. П. Закутіна пов'язує кон'юнктуру міжнародного ринку з динамікою цін і умовами конкуренції [7, с.45-47]; Зав'ялов П. С. – до вказаних параметрів додають також товарні запаси, портфель замовлень по галузі [6]; автори «Великого комерційного словника» під керівництвом Т. Ф. Рябової доповнює вже названі характеристики «комерційними умовами реалізації продукції» [3, с.129-131]. На нашу думку, досить виважене визначення терміну, що аналізується, надає Нікітін С.П., який визначає його як «...нетривіальне поєднання конкретних економічних, соціальних, природних чинників, які впливають на формування і взаємодію попиту та пропозиції» [24, с.34-36]. Приблизно ж такої позиції дотримується відомий український дослідник кон'юнктури Кратт О. А., який характеризує її як сукупність економічних, політичних, організаційних та інших умов [14].

Інша група вчених дотримується виробничої концепції в визначенні кон'юнктури і вважає, що її формування, поточний стан та перспективи зміни в основному залежать від характеристик і стану діючого виробництва:

Янсон Д. Е. [35], Флейс Дж. [37], Лавров С. Н. [16] та ін. Наприклад, Янсон Д. Е. и Нетужилова П. В., вважають, що кон'юнктура представляє собою «...процес відтворення всієї сукупності та ринковому прояві» [35, с.12]. Наведене визначення представляється не зовсім точним, так як не враховує вплив внутрішнього середовища на формування ринкової кон'юнктури.

З макроекономічних позицій цю категорію обмежує Артамонов Б. В., який вважає, що кон'юнктура – це ситуація, що складається в кожний окремий момент часу з тією чи іншою тривалістю [1, с.55-57], тобто в визначення вже в якості основного параметра вводяться часові рамки. Такий підхід, не дивлячись на його логічність з точки зору часових обмежень, не може презентувати на прогресивність, так як в дослідженнях кон'юнктури крім часу, є ще не менш важливі і не менш значущі характеристики.

В деяких визначеннях терміну «кон'юнктура» на перше місце поставлені умови і системи збуту продукції. Наприклад, авторський колектив під керівництвом Федіна В.М. вважає, що кон'юнктура «...формується наявними в певний проміжок часу соціально-економічними, торговельно-організаційними і іншими умовами збуту товарів» [41, с.41-43], тобто обмежуючи поняття кон'юнктури тільки стадією обміну товарів та послуг.

Аналіз думок вчених-економістів по сутності категорії, яка розглядається, дозволили здійснити відбір критеріїв (факторів), які комплексно характеризують категорію «кон'юнктура» з кількісної точки зору і тим самим сформулювати авторське бачення цього поняття. На наш погляд, кон'юнктура міжнародного ринку хоча і представляє собою кількісну і якісну характеристику відповідного ринку та ситуацій на ньому, які складаються в певний час, але для потреб практичного використання є конче доцільним визначати цю ринкову характеристику з кількісних позицій інтегральним показником, який в певній мірі і відтворював певні порівняльні характеристики міжнародного ринку, які мають місце на ньому в той чи інший проміжок часу. В авторському баченні з точки зору кількісної оцінки *кон'юнктура міжнародного ринку – це інтегральний показник, який відтворює динамічну оцінку стану економічної ситуації на зовнішньому ринку для певної країни.* Ринкові характеристики, які будуть формувати цей показник, залежать від конкретної ситуації та конкретної задачі, які ставить перед собою дослідник міжнародного ринку. До них можуть бути віднесені попит, пропозиція, ціна,

якість, виробництво, збут, фаза відтворювального циклу, територія, час і т. п. Кожна з цих характеристик є важливою і, можливо, надзвичайно важливою для певного зовнішнього ринку, але, на наш погляд, головною, домінуючою характеристикою міжнародного ринку є все ж таки кон'юнктура, яка *інтегрально* об'єднує в собі всі інші. Якраз з цих позицій і виходив автор, формуючи своє бачення цього терміну. Розгляд економічної сутності кон'юнктури вже наводив нас до певних суперечностей між класиками кон'юнктурної теорії, зокрема, з питання існування цього поняття в широкому і вузькому сенсі. Слід відмітити, що на сьогодні, на думку авторів, це питання вже не актуальне, таке розділення вже є загальноприйнятним. Але слід зазначити, що різновиди значення терміну «кон'юнктура» не обмежуються тільки широтою його використання, а й іншими напрямками і критеріями його вживання. Виходячи з цього вважаємо важливим і необхідним розглянути та вдосконалити критеріальну базу класифікаційних ознак кон'юнктури як економічної категорії.

Питання класифікації кон'юнктури розглядається практично всіма дослідниками ринкових характеристик. В найбільшій мірі воно деталізовано в наукових працях Беляєвського І. К. [2], Кучеренко В. Р. [15], Чалої Т. О. [38], Оболенцевої Л. Г. [25], Нікітіна С. П. [24] та ін. Проведені дослідження свідчать про те, що найбільш широко вживаний розподіл кон'юнктури на загальногосподарську та товарну не є загальноприйнятним. Так, низка дослідників виділяють в якості предмета дослідження умови продажу товарів на світових ринках. При цьому особливу увагу вони приділяють поточному стану світової торгівлі і визначають таку різновидність кон'юнктури як «кон'юнктура світового ринку» [10, 11, 15]. Особливої уваги, на наш погляд, заслуговує класифікація, яка запропонована Кондратьєвим М. Д. [12], який в залежності від вибору бази для порівняння поточної кон'юнктури виділив два її різновиди: просту та диференційовану. Просту кон'юнктуру Кондратьєв М. Д. розглядав як напрямок і ступінь зміни сукупних конструктивних елементів конкретної галузі в даний момент часу в порівнянні з передуючими часовими періодами. А під диференційованою кон'юнктурою він розумів просту кон'юнктуру галузі, взятую в порівнянні з кон'юнктурою інших галузей, з якими таке порівняння можливе і доцільне.

Досить розповсюдженою є думка про те, що основою вивчення кон'юнктури міжнародного товарного ринку є теорія циклічного розвитку економіки, яка побудована на фазах відтворювального циклу: криза, депресія, поживлення, підйом [12]. А так як кожна фаза характеризується своїми особливостями і певним станом, то це є основою для виникнення різних станів кон'юнктури міжнародного ринку, які групуються по чотирьом признакам: понижуюча, низька, підвищуючи і висока. Найбільш повно циклічний підхід для класифікації кон'юнктури використовують Желтякова І., Маховикова Г. і Пузиня Н. [5, с.101]. При цьому опис кожної фази і відповідно кожного виду кон'юнктури, наданий цими економістами, на наш погляд, є найбільш повним і відповідає сучасним умовам. Наприклад, економічний підйом, що відповідає підвищувальній кон'юктурі, вони визначають ростом зайнятості, доходів і попиту, а також поетапною загрузкою виробничих потужностей. Високу кон'юнктуру автори характеризують перевищенням попиту над пропозицією і при цьому підкреслюють, що виробничі потужності повністю завантажені і навіть частково перевантажені. При спаді має місце поетапне зменшення попиту, зменшується прибуток, заробітна плата, сповільняється ріст цін, збільшується частка безробітних. Все це характерно для понижувальної кон'юнктури. Низьку кон'юнктуру, яка виникає в період депресії, вчені характеризують низькою інвестиційною активністю підприємств і низьким споживчим попитом при високому рівні безробіття. При цьому виробничі потужності мають недостатнє завантаження або зовсім ненавантажені.

Класифікацію видів кон'юнктури в залежності від позитивності розвитку міжнародного ринку (співвідношення основних його елементів) пропонує авторська група вчених під керівництвом проф. Азриліяна А. Н., яка виділили чотири різновиди кон'юнктури: сприятлива кон'юнктура; невизначена (очікувана) кон'юнктура; стійка та несприятлива (в'яла) кон'юнктура [4, с.198]. В розумінні цих авторів сприятлива кон'юнктура складається в умовах перевищення попиту над пропозицією при цінах, що збільшуються. Остання теза, на нашу думку, є дискусійною, так як ріст цін, як нам здається, не відтворює позитивну тенденцію. Очікувана кон'юнктура має місце при відсутності або попиту, або пропозиції в зв'язку з очікуваним зломом ринкових цін. Стійка кон'юнктура авторами визначається ринковою ситуацією, при якій має місце рівність попиту та пропозиції при відносно стабільних цінах. І,

нарешті, в'яла кон'юнктура характеризується малою кількістю ділових угод або повною відсутністю угод в зв'язку з падінням цін. На наш погляд, в класифікації, що аналізуються, очікуюча та в'яла кон'юнктури певним чином дублюють одна одну (мають практично однакові характеристики), тому їх виділення в дві самостійні групи не представляються доцільним.

Вивчення та аналіз існуючих підходів до класифікації видів кон'юнктури дозволило виділити з загальної сукупності 9 критеріальних признаков, по яким найбільш доцільно вести розділення всіх видів кон'юнктури на окремі класифікаційні групи (табл.1).

Таблиця 1

Класифікація видів кон'юнктури за різними ознаками

Ознака класифікації	Види кон'юнктури
По масштабу дослідження	<ul style="list-style-type: none"> ❖ кон'юнктура в широкому сенсі; ❖ кон'юнктура в вузькому сенсі.
По територіальному критерію	<ul style="list-style-type: none"> ❖ кон'юнктура світового ринку; ❖ кон'юнктура національного ринку (загальногосподарська кон'юнктура); ❖ кон'юнктура галузевого ринку; ❖ кон'юнктура регіонального ринку; ❖ кон'юнктура товарного ринку
По базі для порівняння	<ul style="list-style-type: none"> ❖ проста кон'юнктура; ❖ диференційована кон'юнктура.
По фазі виробничого циклу	<ul style="list-style-type: none"> ❖ знижувальна кон'юнктура; ❖ низька (в'яла) кон'юнктура; ❖ підвищувальна кон'юнктура; ❖ висока (стабільна) кон'юнктура.
По співвідношенню елементів ринку	<ul style="list-style-type: none"> ❖ висока кон'юнктура; ❖ рівноважна кон'юнктура; ❖ низька кон'юнктура.
По позитивності розвитку ринку	<ul style="list-style-type: none"> ❖ сприятлива кон'юнктура; ❖ невизначена (очікувана) кон'юнктура; ❖ стійка кон'юнктура; ❖ несприятлива (в'яла) кон'юнктура.
По критерію економічної динаміки	<ul style="list-style-type: none"> ❖ короткострокова кон'юнктура; ❖ середньострокова кон'юнктура; ❖ довгострокова кон'юнктура.
В залежності від минулих сучасних та майбутніх тенденцій	<ul style="list-style-type: none"> ❖ кон'юнктура, що характеризує ситуацію в минулому; ❖ поточна кон'юнктура (в даний час); ❖ кон'юнктура, що характеризує ситуацію в майбутньому (прогнозна кон'юнктура).
По межі об'єкта кон'юнктурних досліджень у часовій площині	<ul style="list-style-type: none"> ❖ кон'юнктура на визначену дату; ❖ кон'юнктура за короткостроковий період; ❖ кон'юнктура за середньостроковий період; ❖ кон'юнктура за довгостроковий період.

Джерело: створено авторами

Різноманітність факторів, що впливають на економіку, створюють великі складнощі щодо визначення перспектив її розвитку, однак названа в результаті дослідження система показників з достатньою точністю дозволить визначити сучасний стан і перспективи розвитку кон'юнктури відповідного міжнародного товарного ринку в короткостроковій, а при необхідності – і в довгостроковій перспективі.

В ході досліджень сформульовано основні методичні вимоги, що висуваються до кон'юнктурних досліджень міжнародного товарного ринку.

По-перше, усі явища, що обумовлюють розвиток кон'юнктури існують в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності. Визначення цих зв'язків і залежностей – надзвичайно важливий етап у дослідженні економічної кон'юнктури, тобто вивчення кон'юнктури відповідного товарного ринку без врахування зв'язків з іншими ринками й без аналізу загальногосподарської кон'юнктури теоретично невірно, а на практиці може призвести до крупних прорахунків з відповідними наслідками.

По-друге, розвиток кон'юнктури різних товарних ринків характеризується виключною нерівномірністю, а інколи і суперечливістю руху кон'юнктурних показників, тобто автоматичне перенесення тенденцій або темпів розвитку загальногосподарської кон'юнктури (або кон'юнктури суміжних ринків) та кон'юнктури конкретного товарного ринку без врахування цих особливостей може призвести до грубих, а інколи і фатальних помилок при оцінці стану ринку.

По-третє, стан на більшості товарних ринків характеризується відсутністю стабільності та різкими кон'юнктурними коливаннями. Кон'юнктура не існує поза рухом і змінами. Може існувати ситуація, коли загальногосподарська кон'юнктура у відносно малі проміжки часу майже не змінюється, а попит та пропозиція, ціни та інші кон'юнктурні показники окремих товарних ринків перебувають у стані досить сильних коливань, тобто часті й інколи досить різкі зміни ринкової ситуації вимагають постійного вивчення кон'юнктури. Тільки при неперервності кон'юнктурного спостереження є можливість забезпечити своєчасне корегування прогнозів у відповідності із змінами на міжнародному товарному ринку.

Процес дослідження кон'юнктури складається з двох важливих послідовних етапів:

- перший – аналіз стану економіки чи товарного ринку;
- другий – розробка науково-обґрунтованого прогнозу розвитку даної економіки чи товарного ринку, що досліджується.

Необхідно звернути увагу на те, що з практичної точки зору прогноз є кінцевою метою кон'юнктурного дослідження і його зміст полягає у визначенні найближчої перспективи розвитку економіки чи товарного ринку.

Для виходу з економічної кризи, стабілізації економічної ситуації необхідно вжити комплекс заходів, що змінив би кон'юнктурні коливання, а саме забезпечив би стримування інфляції, заохочення інвестицій та прискорив би розвиток НТП. Але відсутність комплексного підходу, на нашу думку, не дозволяє нашій країні відрегулювати ситуацію на довгострокову перспективу. Скорочення інфляції у реальному секторі економіки, корегування попиту споживачів, забезпечення стимулювання інноваційних процесів, урівноваження попиту на капітал відбулося за рахунок збільшення кількості грошей в обігу за рахунок емісії грошової маси, яка була спрямована на стимулювання споживчого попиту. Отже, для упередження кризових явищ в економіці, розробки ефективної фінансової стратегії розвитку міжнародного ринку машинобудівної продукції, його регулювання необхідно досліджувати кон'юнктуру товарного ринку та його сегментів, зокрема розглядати в комплексі кон'юнктурні коливання основних показників ринку, які забезпечать вирівнювання попиту і пропозиції на грошово-кредитному ринку та ринку капіталів при врахуванні економічної кон'юнктури міжнародного ринку машинобудівної продукції.

Список літератури:

1. Артамонов Б. В. Методы анализа и прогнозирования конъюнктуры рынка международных авиаперевозок. – М. : МИИГА, 1984. – 104 с.
2. Беляевский И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: Учеб. пособие. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 320 с.
3. Большой коммерческий словарь / Под ред. Т. Ф. Рябовой. – М. : «Война и мир», 1996. – 400 с.
4. Большой экономический словарь / Под ред. Азрилияна А. Н. – 4 изд. доп. и перераб. – М. : Институт новой экономики; 1999. – 1248 с.

5. Желтякова И. А. Цены и ценообразование / И. А. Желтякова, Г. А. Маховикова, Н.Ю.Пузыня. – СПб. : Изд-во «Питер», 1999. – 112 с.
6. Завьялов П. Российский рынок глазами маркетолога. // Российский экономический журнал. – 1995. – N7. – с. 44-52.
7. Закутина Г. П. Информационное обеспечение конкурентоспособности продукции и услуг / Г. П. Закутина. – М. : ИПКИР, 1991. – 98 с.
8. Зомбарт В. Современный капитализм: [В 2 т.] / В. Зомбарт; Пер. с нем. под ред. В. Базарова; предисл. С. И. Степанова. – М. : Изд. С. Скимунта, Б.г. Т.1: Генезис капитализма. – XL, 584 с.
9. Кассель Г. Теория конъюнктур / Г. Кассель / Пер. с нем. – М.: Центральное управление печати ВСНХ СССР, 1925. – 146 с.
10. Кобелева Т. О. Визначення ризику оцінки стану кон'юнктури вітчизняного ринку асинхронних двигунів / Т. О. Кобелева, П. Г. Перерва // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – №1.
11. Кобелева Т. О. Показники і критерії оцінки кон'юнктури товарного ринку / Т. О. Кобелева, П. Г. Перерва // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: матеріали ІУ Міжнар. наук.-практ. конф., 29.09 -01.10.2011р. – Суми: ТОВ «Папіріус», 2011. – С.161-163.
12. Кондратьев Н. Д. Вопросы конъюнктуры. – М., 1925. – 724с.
13. Кощій О. В. Теоретико-методологічні основи оцінювання впливу циклічності розвитку світової економіки на кон'юнктуру ринку / О. В. Кощій // Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент”: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 6 (22). – Луцьк, 2009.
14. Кратт О. А. Типізація об'єктів кон'юнктурних досліджень // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vesna.org.ua/txt/sxid/econ2003/52.html>.
15. Кучеренко В. Р., Карпов В. А., Соломенцев И. Проблемы конъюнктурных исследований на рынках товаров и услуг. /Научное издание – Одесса : ОГЭУ, 2006. – 205 с.
16. Лавров С. Н., Злобин С. Ю. Основы маркетинга промышленных объектов. – М. : Внешторгиздат, 1989.
17. Лассаль Ф. Капитал и труд: Г. Бастиа-Шульце Делич. Экон. Юлиан / Ф. Лассаль. – СПб. : Изд. В. Врублевского, 1906. – VI, 222 с.

18. Ліпич Л. Г. Система показників оцінки кон'юнктури ринку / Л. Г. Ліпич, О. В. Коцій // Науковий вісник Волинського державного університету імені Лесі Українки. – 2007. – №12. – С.23-28.
19. Локшина С. М. Краткий словарь иностранных слов. – М. : Русский язык, 1978. – 352 с.
20. Мальтус Т. Опыт о законе народонаселения. / Антология экономической классики. – т. 1. – М., 1993. – 180 с.
21. Маршалл А. Принципы экономической науки. – в 3-х тт. – М., 1993.
22. Милль Д. С. Основания политической экономии / Д. С. Милль; Пер. Н. Г. Чернышевского. – СПб. : Тип. М. М. Стасюлевича, 1909. – [8], 664 с.
23. Митчелл У. К. Экономические циклы. Проблема и ее постановка / У. К. Митчелл – М. : – Л. 1930. – 391с.
24. Никитин С. П. Конъюнктура мировых товарных рынков: преемственность и специфика. – М. : Международные отношения, 1982. – 215 с.
25. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник / Л. В. Оболенцева. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 249 с.
26. Первушин С. А. Хозяйственная конъюнктура. Введение в изучение динамики русского народного хозяйства за полвека. – М., 1925. – 324с.
27. Петти В. Трактат о налогах и сборах. / Антология экономической классики. – Т.1. – М, 1993.
28. Пископпель Ф. Г. Основы изучения конъюнктуры капиталистического хозяйства. – М. : Международные отношения, 1960. – 292 с.
29. Прохницька Г. Л. Кон'юнктура глобального ринку легкових автомобілів: дис... канд. екон. наук: 08.00.02 / Г. Л. Прохницька; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2009. – 194 с.
30. Радіщук Т. П. Сутність поняття кон'юнктури товарного ринку / Т. П. Радіщук // Економічні науки. Серія “Економіка та менеджмент”: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 7 (26). Частина 3. – Луцьк, 2010. – С. 3-14.
31. Репке В. Конъюнктура. – М. : Финансовое изд-во НКФ СССР, 1927. – 176 с.
32. Риккардо Д. Начала политэкономии и налогового обложения. / Антология экономической классики. – т. 1. – М, 1993. – 304 с.

33. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. / Антология экономической классики. – т.1. – М., 1993. – 496 с.
34. Сэй Ж. Б. Трактат политической экономии. Кобден и Лига. Экономические Софизмы и Гармонии. Что видно и чего не видать / Ж. Б. Сэ, Ф. Бастиа; Пер. Е. Н. Каменецкой, З. С. Яновской. – М. : Изд. К. Т. Солдатенкова, 1896. – X, 112, XVI, 240 с. – (Б-ка экономистов; Вып.7).
35. Толковый словарь для работы в рыночной экономике / Под ред. Янсона Д. Е. и Нетужиловой П. В. – М. : Надежда, 1992. – 46с.
36. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов. – СПб., 1914.
37. Флейс Дж. Статистические методы для изучения таблиц, долей и пропорций / Дж.Флейс. – М. : Финансы и статистика, 1989. – 46 с.
38. Чала Т. Г. Дослідження процесу становлення поняття „кон’юнктура” / Т. Г. Чала, Л. В. Щербина // Коммунальное хозяйство городов Научно-технический сборник. – 2004. – № 59. – С. 192-200.
39. Шеффле А. Капитализм и социализм, ч. 1, СПб, 1871. – 543 с.
40. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / предисл. В. С. Автономова. – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.
41. Язык рынка / Под ред. В. М. Федина. – М. : Концерн «Росс», 1992. – 80 с.

д.е.н., проф. Посохов І.М.
доктор економічних наук, професор кафедри
організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна

4.2 ЦІНОУТВОРЕННЯ НА СВІТОВИХ ТОВАРНИХ РИНКАХ

Сучасний розвиток економіки України, що ґрунтується на експортно-орієнтованих галузях економіки та на продукції великих вітчизняних корпорацій, вимагає пошуку нових форм інтеграції у світове господарство та виходу на нові перспективні ринки з метою забезпечення конкурентоспроможності економіки України на світових ринках. Конкурентоспроможні ціни є одним з важливих факторів конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку, тому

питання ціноутворення потребує особливої уваги як з боку науковців, так і з боку економістів практиків. Питання ціноутворення та трансфертного ціноутворення, глобалізації розглянуто в публікаціях таких науковців, як: П. В. Дзюба [1], А. О. Задоя [2], Т. В. Кальченко [3], М. В. Корж [4], І. М. Посохов [8-10]. Проте у вітчизняній науковій літературі проблема ціноутворення на світових товарних ринках висвітлена ще недостатньо, тому потребує подальшого наукового дослідження.

Вважається, що ціноутворення – процес досить універсальний, і тому навряд чи має сенс говорити про його специфіку в умовах міжнародного бізнесу. Проте, слід зазначити ряд рис, які принципово відрізняють цю сферу від національної економіки, що знаходить своє відображення в характері ціноутворення і ціни, що формуються в цьому середовищі. Ці риси впливають із специфіки світової економіки і чинного в ній міжнародного бізнесу. З позицій ціноутворення автором виокремлено особливості міжнародної сфери ціноутворення (рис. 1).

В інших же випадках визначення світових цін – ціни зазвичай не задовольняють названим вимогам. Тому в практиці міжнародного бізнесу в якості світових цін зазвичай приймаються ціни найважливіших експортерів і імпортерів або основних центрів міжнародної торгівлі, які встановлюються в ході здійснення великих і регулярних угод з товаром.

У формуванні цін в міжнародному середовищі чітко виділяються дві великі товарні групи з кількома умовними позначеннями: сировинні товари (primary commodities) і готові вироби (manufactured goods).

До першої групи належать енергоносії, мінеральна і сільськогосподарська сировина, а також деякі види продовольчих товарів, деревообробна продукція і сільськогосподарські добрива.

До другої групи входять практично всі інші товари, де переважають вироби обробної промисловості, зокрема, продукція машинобудування. Дещо особливе положення займає група металів.

Ця продукція поєднує в собі риси, як сировинних товарів, так і промислової продукції. в міжнародній статистиці вона враховується окремо, але, як правило, розглядається в якості сировини для виробництва товарів більш високого ступеня обробки.

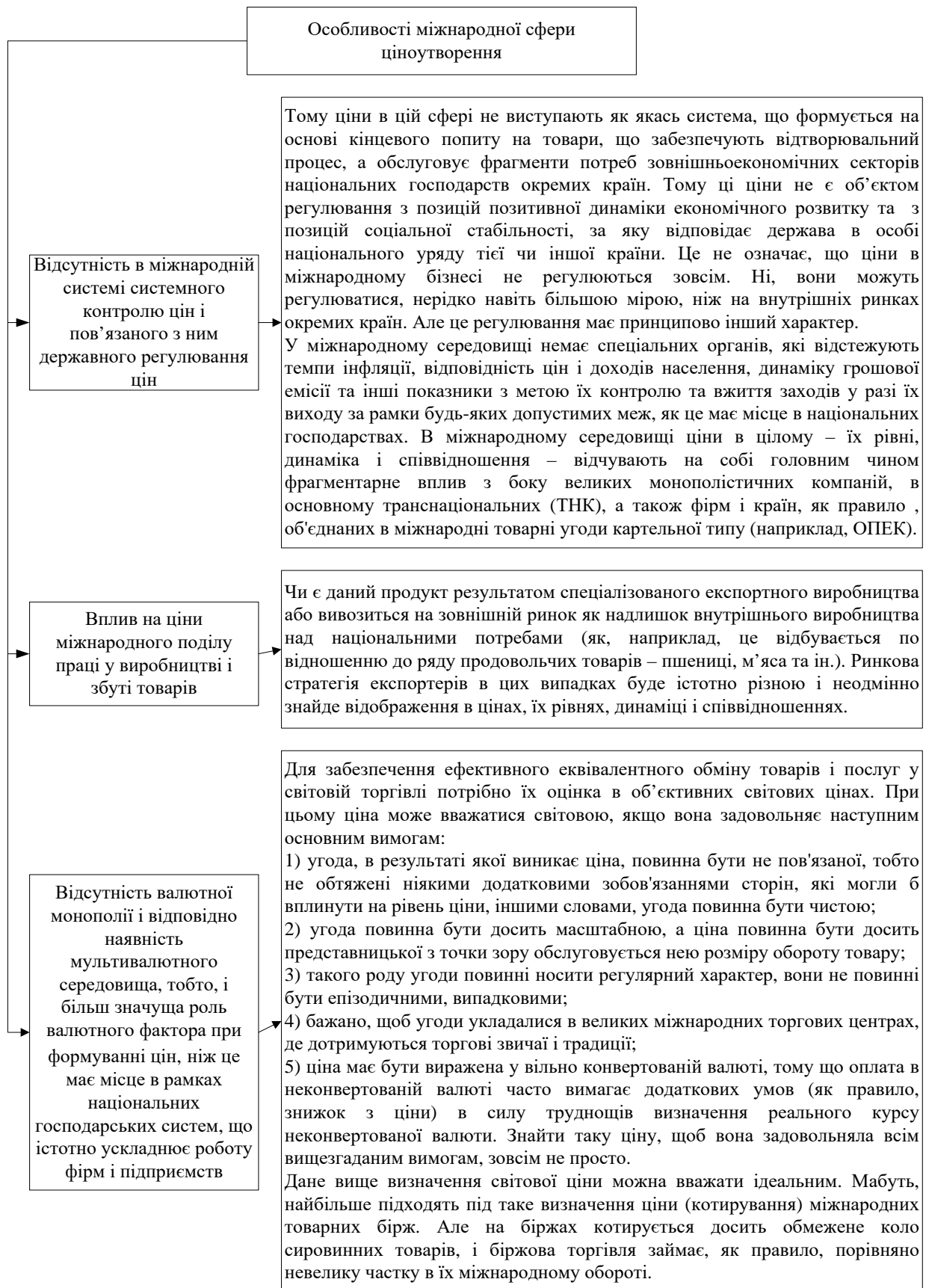


Рис. 1. Особливості міжнародної сфери ціноутворення

Джерело: розроблено автором

Ціни на первинну сировину мають власну специфіку, яка полягає в такому:

- сировинні товари мають більш інформаційну відкритість ніж готові вироби, це пов'язано з тим, що їх якісні характеристики і відповідні їм цінові співвідношення більш прозорі для порівнянь;

- для нецінового маневрування у виробників можливостей менше, ніж у торгівлі готовими виробами, внаслідок цього менше використовується нецінова конкуренція, звідси більш висока ступінь цінової нестабільності в порівнянні з готовими виробами;

- сировинні товари в цілому більш стандартизовані і більш взаємозамінні як в виборі заміників самих товарів, так і у виборі постачальників, тобто їх збут не вимагає заздалегідь обумовлених і часто тривалих виробничих контактів між постачальником і виробником.

У міжнародній торгівлі сировинними товарами вже тривалий час широко використовуються товарні біржі. У цьому секторі ринку торгівля і порядок встановлення цін, їх реєстрація (котирування товару) підпорядковані суворим правилам, що встановлювалися протягом багатьох років. Це створює стійкий стандарт у формуванні цін і є основою для формування надійної статистики цін по товарним групам та дозволяє широкому колу споживачів легко і вільно орієнтуватися в динаміці і співвідношеннях цін, що особливо важливо для їх коротко- та середньострокового прогнозування. В наш час біржова торгівля поширена в основному на тих сировинних товарних ринках (дорогоцінні і кольорові метали, зернові, кава, какао-боби, цукор, бавовна, шерсть і ін.), де великі фірми не можуть здійснювати ефективний контроль над ринком. Інформація про біржову діяльність дає оперативну картину поточної кон'юнктури, що дозволяє отримати інформацію про тенденції, що діють на ціни в короткостроковому періоді (різниця в котируваннях ранкової та вечірньої сесії) і на більш тривалий період (різниця між котируваннями на товар з негайною поставкою і з постачанням через місяць, а також фактичний рівень запасів товару на складах біржі).

У наш час біржова торгівля є одним з небагатьох варіантів виходу з-під контролю промислових монополій, останні все ж знаходять способи суттєво впливати на біржові котирування або шляхом оголошення паралельно діючих цін основних виробників, або шляхом маніпуляцій з купівлею-продажем товару

через біржу, або поєднуючи обидва ці способи. Таке втручання монополій в роботу біржі завдає їй шкоди, значно знижуючи ефективність виконання її головної функції – встановлення ринкових цін під час світових товарних угод [3, 4].

Взагалі біржові котирування мають перевагу з точки зору зручності їх використання, надійності і оперативності. За ними можливо судити про стан справ на ринку в короткостроковій перспективі (в межах 3-6 місяців). Нарешті, оброблені відповідним чином котирування дозволяють отримати інформацію і про довгострокові тенденції цін на тих чи інших ринках. У будь-якому випадку при оцінці рівня ціни необхідно докладне з'ясування структури світового ринку і особливостей діючих на ньому цін [5, 6].

Специфіка цін іншої великої групи товарів – продукції обробної промисловості – перш за все, полягає в тому, що вкрай складно розрахувати рівень середньої статистичної ціни на певний товару. Тому весь аналіз цін і ціноутворення по цій групі товарів ґрунтується на роботі з індексами цін, це, перш за все, пов'язано зі специфікою самої продукції обробної промисловості.

Автором виокремлено специфічні ознаки продукції обробної промисловості, що впливають на встановлення та розрахунок цін на світових товарних ринках (рис. 2).

Аналіз особливостей цін і ціноутворення в світовій торгівлі продукції обробної промисловості дає уявлення про складність предмету та умовності показників, що характеризують рівні, динаміку і співвідношення цін цієї товарної групи. Не випадково, що в міжнародній статистичній практиці середні рівні цін на більшу частину продукції обробної промисловості, зазвичай, відсутні.

Реальну інформацію про тенденції та сучасній динаміці товарних цін, надає лише митна статистика відповідних країн. Проте і вона представлена не в формі конкретних або усереднених цін, а у вигляді сумарно-агрегатних величин фізичного обсягу і вартості за певними групами товарів, що експортуються та імпортуються. У зв'язку з цим, в міжнародній статистиці для розрахунків динаміки цін по продукції обробної промисловості часто використовуються не ціни, а питомі вартості (або вартості товарних одиниць – unit value), що розраховуються за даними митної статистики про обсяг експорту або імпорту у вартісному та умовно кількісному вираженні (тоннах, штуках тощо).

Специфічні ознаки продукції обробної промисловості, що впливають на встановлення та розрахунок цін

різноманіття видів, підвидів, типорозмірів і інших характеристик продукції обробної промисловості істотно впливає на ціни, в результаті чого ціна конкретного виробу нерідко практично мало що може сказати про рівень цін на даний вид продукції в цілому, оскільки однорідні вироби мають суттєві відмінності від базового виробу, володіючи додатковими характеристиками. Звідси виникає «закритість», непрозорість цінової інформації по цій групі товарів в цілому, що відкриває виробникам широкі можливості для маніпулювання неціновими параметрами, головним чином якісними характеристиками товарів. Не змінюючи ціни, вони здійснюють нецінову конкуренцію;

багато видів устаткування і машин мають настільки складні і комплексні якісні характеристики, що нерідко порівняння загальної ціни одного виробу з ціною іншого того ж типу, але злегка модернізованого, можна визначити тільки після проведення ретельного кваліметричного аналізу;

продукція обробної промисловості, зазвичай, має високу динаміку якісних характеристик, що пов'язано з розвитком техніки і технологій як виробництва, так і використання виробів. Цей процес має особливо інтенсивний розвиток в період автоматизованого виробництва промислової продукції (використання надсучасних конвеєрів);

значна частина світової торгівлі машинами та обладнанням пов'язана з реалізацією інвестиційних проєктів і програм, що здійснюються в країнах-імпортерах, що породило, по суті, двоканальну систему міжнародної торгівлі машинами та обладнанням. Перший канал – кон'юнктурний, пов'язаний зі звичайними торговими угодами, за якими продаються вироби поштучно або партіями. Другий канал – торгівля машинами та обладнанням, що включені в систему виробничо-інвестиційного кооперування, коли машини і обладнання реалізуються в рамках інвестиційних потоків. Це веде до ряду своєрідних наслідків для ціноутворення. Найбільш важливими з них можна назвати наступні: по-перше, у країні-імпортера виникає довготривала потреба в закупівлі запчастин і послуг, пов'язаних з експлуатацією обладнання; по-друге, імпорт машин і устаткування інвестиційного призначення часто супроводжується різнобічною діяльністю по формуванню необхідної для інвестицій інфраструктури, в результаті чого розширюються старі і формуються нові товарні ринки в країнах-імпортерах, що відповідним чином позначається на цінах; по-третє, в структурі цін на машини і обладнання, що закуповуються за інвестиційними програмами, значно збільшується частка витрат, пов'язаних з проєктуванням і установкою обладнання, яких немає в структурі цін обладнання, що йде по кон'юнктурному каналу, або вони мають меншу величину;

більшість товарів даної групи мають порівняно нетривалий життєвий цикл, який іноді триває роками, а іноді місяцями і навіть тижнями. Останнє головним чином відноситься до продуктів високих технологій, де зміни відбуваються особливо швидко і практично кожен місяць на ринку з'являються нові модифікації і різновиди товарів. У цих умовах навіть розрахунок групових цін та індексів їх змін має суттєву трудність;

складність багатьох видів продукції обробної промисловості призводить до необхідності врахування в ціні супутніх послуг з експлуатації обладнання, його ремонту та підтримання в робочому стані. Нерідко витрати на післяпродажне обслуговування становлять значну частину витрат по експлуатації складної техніки і є важливим чинником ціноутворення;

різні види обладнання та складної техніки безпосередньо пов'язані з певними умовами експлуатації, і це також пов'язує споживача з постачальником, створюючи різновид ситуації монополізму. Низькі ціни на придбання техніки часто обертаються високими витратами на запасні частини і післяпродажне обслуговування, що підтверджується багаторічним досвідом країн, що розвиваються, які імпортують обладнання з країн Заходу.

Рис. 2. Специфічні ознаки продукції обробної промисловості, що впливають на встановлення та розрахунок цін на світових товарних ринках

Джерело: розроблено автором

В результаті таких статистичних маніпуляцій в групі однорідних виробів продукція з різними якісними характеристиками отримує однакову натуральну оцінку, що робить ці питомі показники вкрай умовними, що істотно

відрізняються від реальних цін, а це впливає на динаміку індексів питомих вартостей, вимагає їх регулярне коригування.

Таким чином, складність і різноманіття продукції обробної промисловості практично виключає можливість достовірно оцінити в статистиці рівні світових цін по цій групі товарів. Сформована в міжнародній практиці методика обчислення умовних показників unit value є свого роду статистичними сурогатом. Однак більш розумної альтернативи у світовій практиці поки не існує. Лише в деяких країнах і в рамках окремих видів промислової продукції використовуються розрахунки індексів експортних цін, але і вони в силу причин, перерахованих вище, багато в чому зберігають умовний характер.

Зазначені особливості формування цін на сировину і готові вироби призводять до того, що на макрорівні, на рівні міждержавних відносин виникають проблеми між промислово розвиненими країнами і тими, що розвиваються, які часто дуже відрізняються один від одного характером і змістом зовнішньої торгівлі. Проблема вибору принципів і методів ціноутворення в основному належить до групи готових виробів, оскільки продавці сировини найчастіше змушені підкорятися рівням і співвідношенням цін, що існують на світових ринках сировини, зокрема, розглянутим вище біржовим котируванням або політиці провідних компаній-лідерів.

В цілому принципи ціноутворення на світовому ринку ті ж, що і на національних ринках. Ціни формуються за приблизно однаковими схемами, що відображають ті чи інші позиції і стратегії ціноутворення, прийняті в національних або транснаціональних корпораціях. Ці теоретичні схеми докладно описані в великій кількості підручників з ціноутворення, міжнародних економічних відносин та маркетингу [5, 6, 7, 11, 13]. Тема ціноутворення в компаніях в умовах маркетингу, який отримав сьогодні загальне застосування, досить об'ємна і тому автор не буде докладно на ній зупинятися.

Вияток становлять ціни внутрішньо-фірмового обороту транснаціональних корпорацій – трансфертні ціни. Їх суть в корені відрізняється від звичайних ринкових цін товарів, що продаються як на національних ринках, так і на світовому ринку [2, 11, 12]. Це, по-перше, залежить від характеру відносин між окремими підрозділами тієї чи іншої транснаціональної корпорації (ступінь їх автономності та незалежності може

бути настільки висока, що внутрішньо-фірмові поставки можуть суттєво не відрізнятися від звичайної зовнішньо-торговельної угоди, а може бути і такі, при якій ціна буде виконувати виключно внутрішньо-фірмову розрахункову функцію, яка нічого спільного не має з реальним ринком даного товару). І по-друге, трансфертні ціни (їх рівні, співвідношення і динаміка) залежать від політики транснаціональної корпорації, яка зазвичай виходить суто з інтересів і стратегій даної корпорації і може зовсім не орієнтуватися на ринок, встановлюючи особливий режим ціноутворення для кожної категорії товарів, що виробляються на її підприємствах, які знаходяться в різних країнах. Нерідко ці ціни встановлюються транснаціональними корпораціями виходячи з завдання зменшення оподаткування своїх товарів, що перетинають національні кордони країн, вони можуть істотно завищувати або занижувати ціни в порівнянні з цінами аналогічних товарів у світовій торгівлі. Питання встановлення тієї чи іншої ціни на товар у зовнішньо-торговельному контракті є надзвичайно важливим, бо він в кінцевому рахунку є головним фактором визначення економічної ефективності зовнішньо-торговельної угоди.

У контракті ціна зазвичай встановлюється за кількісну одиницю товару (за одиницю маси, площі, обсягу за штуку, комплект); за лічильну одиницю (за десяток, сотню, дюжину і т.д.); за вагову одиницю, з базисного змісту основної речовини в товарі (для продукції на основі хімічних сполук), а також виходячи з коливань натуральної маси, вмісту побічних домішок і вологості тощо. При поставках за одним контрактом товарів різної якості та асортименту ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного виду, сорту, марки. При поставках комплектного обладнання в специфікаціях вказується ціна на кожний комплектуючий виріб. Визначено види цін, що використовуються у міжнародних операціях (рис. 3).

У міжнародній торговельній практиці застосовується кілька способів фіксації цін в контракті. Розрізняють такі види цін: тверді, рухливі, ковзані, з наступною фіксацією. Назви цих цін відображають способи їх фіксації в залежності від умов поставки товарів. Велике значення мають валютні умови контрактів. Неправильний вибір валют, в яких встановлюються ціни (а це предмет окремої домовленості сторін в процесі переговорів) і ведуться розрахунки між партнерами, може в кінцевому підсумку перетворити вигідний контракт в збитковий.

Специфічні ознаки продукції обробної промисловості, що впливають на встановлення та розрахунок цін

різноманіття видів, підвидів, типорозмірів і інших характеристик продукції обробної промисловості істотно впливає на ціни, в результаті чого ціна конкретного виробу нерідко практично мало що може сказати про рівень цін на даний вид продукції в цілому, оскільки однорідні вироби мають суттєві відмінності від базового виробу, володіючи додатковими характеристиками. Звідси виникає «закритість», непрозорість цінової інформації по цій групі товарів в цілому, що відкриває виробникам широкі можливості для маніпулювання неціновими параметрами, головним чином якісними характеристиками товарів. Не змінюючи ціни, вони здійснюють нецінову конкуренцію;

багато видів устаткування і машин мають настільки складні і комплексні якісні характеристики, що нерідко порівняння загальної ціни одного виробу з ціною іншого того ж типу, але злегка модернізованого, можна визначити тільки після проведення ретельного кваліметричного аналізу;

продукція обробної промисловості, зазвичай, має високу динаміку якісних характеристик, що пов'язано з розвитком техніки і технології як виробництва, так і використання виробів. Цей процес має особливо інтенсивний розвиток в період автоматизованого виробництва промислової продукції (використання надсучасних конвеєрів);

значна частина світової торгівлі машинами та обладнанням пов'язана з реалізацією інвестиційних проектів і програм, що здійснюються в країнах-імпортерах, що породило, по суті, двоканальну систему міжнародної торгівлі машинами та обладнанням. Перший канал – кон'юнктурний, пов'язаний зі звичайними торговими угодами, за якими продаються вироби поштучно або партіями. Другий канал – торгівля машинами та обладнанням, що включені в систему виробничо-інвестиційного кооперування, коли машини і обладнання реалізуються в рамках інвестиційних потоків. Це веде до ряду своєрідних наслідків для ціноутворення. Найбільш важливими з них можна назвати наступні: по-перше, у країні-імпортера виникає довготривала потреба в закупівлі запчастин і послуг, пов'язаних з експлуатацією обладнання; по-друге, імпорт машин і устаткування інвестиційного призначення часто супроводжується різнобічною діяльністю по формуванню необхідної для інвестицій інфраструктури, в результаті чого розширюються старі і формуються нові товарні ринки в країнах-імпортерах, що відповідним чином позначається на цінах; по-третє, в структурі цін на машини і обладнання, що закуповуються за інвестиційними програмами, значно збільшується частка витрат, пов'язаних з проектуванням і установкою обладнання, яких немає в структурі цін обладнання, що йде по кон'юнктурному каналу, або вони мають меншу величину;

більшість товарів даної групи мають порівняно нетривалий життєвий цикл, який іноді триває роками, а іноді місяцями і навіть тижнями. Останнє головним чином відноситься до продуктів високих технологій, де зміни відбуваються особливо швидко і практично кожен місяць на ринку з'являються нові модифікації і різновиди товарів. У цих умовах навіть розрахунок групових цін та індексів їх змін має суттєву трудність;

складність багатьох видів продукції обробної промисловості призводить до необхідності врахування в ціні супутніх послуг з експлуатації обладнання, його ремонту та підтримання в робочому стані. Нерідко витрати на післяпродажне обслуговування становлять значну частину витрат по експлуатації складної техніки і є важливим чинником ціноутворення;

різні види обладнання та складної техніки безпосередньо пов'язані з певними умовами експлуатації, і це також пов'язує споживача з постачальником, створюючи різновид ситуації монополізму. Низькі ціни на придбану техніку часто обертаються високими витратами на запасні частини і післяпродажне обслуговування, що підтверджується багаторічним досвідом країн, що розвиваються, які імпортують обладнання з країн Заходу.

Рис. 3. Види цін, що використовуються у міжнародних операціях

Джерело: розроблено автором

Загальний принцип визначення валюти, в якій виражається ціна, такий: хоча інтереси експортера і імпортера при формуванні валютних умов контрактів протилежні, але валютна компонента ціни повинна виключатися для

наживи однієї сторони за рахунок іншої, а також виконувати завдання захисту економічних інтересів сторін на основі взаємності.

Розвиток процесів глобалізації у світовій економіці знаходить своє відображення і в сфері ціноутворення. Перш за все, це стосується всесвітньої мережі Інтернет, куди безперервно надходять величезні масиви інформації, включаючи цінові. Практично це породило нову форму торгівлі – електронну, яка набула глобального характеру.

Електронна торгівля в істотній мірі змінює характер зовнішньої торгівлі і формування в ній цін. По-перше, ціни стають більш доступними для широкого кола споживачів практично у всіх куточках світу. По-друге, у споживачів з'являються великі можливості для порівняння цін, що робить їх більш транспарентними і створює передумови для їх зниження. По-третє, у продавців і покупців з'являється можливість різко спрощувати переговорний процес щодо цін і необхідної якості товарів і скорочувати час на ведення переговорів і зниження цін.

Найбільш привабливою якістю інтернет-цін є різке зниження витрат часу і коштів на пошук цінової інформації, а також можливість її аналізу насамперед для споживачів, які хочуть прийняти оптимальні рішення про закупівлі товарів. Простота і дешевизна отримання при цьому досить повної інформації про товарні ціни, з одного боку, нерідко призводить до того, що покупці отримують широкі можливості вибору товарів і їх більш точної оцінки, а з іншого – породжує зростання рівня конкуренції серед продавців.

Дискусії з проблем формування цін і торгівлі в Інтернеті визвали занепокоєння багатьох виробників щодо небажаного розкриття їх комерційних секретів. У цих умовах вони виявляються як би інформаційно відкритими, що різко знижує їх реальні можливості і резерви в процесі встановлення (вибору) остаточних умов продажу товарів. Інтенсивна цінова конкуренція, яка, в цілому, не настільки властива торгівлі готовими виробами, в Інтернеті стає серйозною проблемою для багатьох виробників техніки та її продавців.

За результатами наукового дослідження та роботи з цінами в Інтернеті автором запропоновано практичні рекомендації з підвищення ефективності міжнародного бізнесу: для виробників і продавців Інтернет дозволяє істотно знизити вартість транзитних і транзакційних витрат; для споживачів Інтернет дає можливість оперативно отримувати інформацію про ціни, обробляти її,

порівнювати і уточнювати в реальному режимі часу, з урахуванням багатьох додаткових відомостей про характеристики самих товарів і умов їх поставки; конкуренти в цьому середовищі можуть бути миттєво вимкнені з гри шляхом простого натискання кнопки (a click away). Всі ці моменти в принципі ведуть до загального зниження цін на продукцію, що продається через Інтернет (ціни on-line), і нібито наближають саме ринкове середовище до ідеальної форми досконалої конкуренції або, у всякому разі, більш близько до неї, ніж ціни звичайної торгівлі (ціни off-line). При цьому фірми-виробники опиняються в таких умовах, коли зростання конкурентної напруги і підвищення інформаційної прозорості поступово веде до зміщення балансу сил від виробників і продавців безпосередньо до покупців і споживачів, що вже надзвичайно важливо. У ряді випадків торгівля через Інтернет має такий характер, коли ціни диктує не продавець, а покупець. Для збереження своїх позицій в бізнесі і для успішного ведення конкурентної боротьби фірми-виробники і продавці орієнтуються в даний час на застосування різних цінових стратегій, що дозволяє їм, принаймні, уникнути різкого зниження цін і зберігати рівень своєї рентабельності:

Автором виокремлено найбільш ефективні цінові стратегії міжнародного бізнесу, використання яких дозволяє фірмам-виробникам зберегти свої позиції в бізнесі та успішно вести конкурентну боротьбу (рис. 4).

Важливо відзначити, що в мережі Інтернет ціни можуть оголошуватися не тільки продавцями, а й покупцями (купівельні аукціони з зворотним рухом ціни), а також різними посередниками, що спеціалізується на зборі, обробці та забезпеченні ціною інформацією потенційних споживачів. Існують спеціальні сайти і «інфороботи», що збирають інформацію про ціни на багато тисяч товарів міжнародної торгівлі. Інтернет дозволяє автоматизувати комплексне ціноутворення. Наприклад, можлива миттєва калькуляція цін на мультимодальні перевезення, що в звичайних умовах вимагає значних трудових витрат, через що в свою чергу багато часу втрачають вантажовідправники, а у перевізників вантажів виникають додаткові витрати (на ведення переговорів, розрахунок цін та інше).

Така автоматизована система розрахунку цін вимагає серйозних початкових витрат і попередніх робіт з обміну інформацією про ціни і завантаженні транспортних компаній. В цілому Інтернет відкриває великі

можливості в області цін і ціноутворення, обслуговуючого міжнародний бізнес. Однак не слід забувати, що ця сфера, як будь-яке ринкове середовище, є полем гострої боротьби, яка використовується конкуруючими сторонами в своїх інтересах, і в кінцевому підсумку можливості Інтернету будуть використані саме переможцями в цій безперервній конкурентній боротьбі на світовому ринку.



Рис. 4. Найбільш ефективні цінові стратегії міжнародного бізнесу

Джерело: розроблено автором

В результаті проведеного дослідження з позицій ціноутворення виокремлено особливості міжнародної сфери ціноутворення, виокремлено

специфічні ознаки продукції обробної промисловості, що впливають на встановлення та розрахунок цін на світових товарних ринках, визначено види цін, що використовуються у міжнародних операціях, запропоновано практичні рекомендації з підвищення ефективності міжнародного бізнесу, виокремлено найбільш ефективні цінові стратегії міжнародного бізнесу, використання яких дозволяє фірмам-виробникам зберегти свої позиції в бізнесі та успішно вести конкурентну боротьбу.

Список літератури:

1. Дзюба П. В. Трансфертне ціноутворення: економічний зміст і специфіка/ П.В. Дзюба // Економіка України. – 2006. – № 1 (530). – С. 14-22.
2. Задоя А. О. Трансфертне ціноутворення у міжнародному бізнесі / А. О. Задоя, С. А. Венгер // Академічний огляд. – 2011. – № 2. – С. 157-163.
3. Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень: Монографія / Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 248 с.
4. Корж М. В. Особливості і проблеми розвитку національної економіки в умовах глобалізації/ М. В. Корж // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 2. – С. 70-75.
5. Красавина Л. Н. Международные валютные и финансово-кредитные отношения. /Л. Н. Красавина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 576 с.
6. Международные экономические отношения: учебник / под ред. В. Е. Рыбалкина. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 647 с.
7. Пономарева Е. С. Мировая экономика и международные экономические отношения: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Е. С. Пономарева, Л. А. Кривенцова, П. С. Томилов; под ред. Л. Е. Стровского. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 287 с.
8. Посохов И. М. Аналіз рівня життя населення та особливості державного регулювання цін на соціально значимі товари в Україні / І. М. Посохов // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Економічна серія. – 2006. – № 743. – С. 64-72.
9. Посохов І. М. Державне регулювання цін на продукцію соціального значення : автореф. дис. ...канд. екон. наук: 08.00.03 / І. М. Посохов; Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна. – 2009. – 19 с.

10. Посохов И. М. Перспективы влияния возможного вступления Украины в ВТО на уровень цен / И. М. Посохов // Вестник экономики транспорта и промышленности. – Харьков : УкрГУЖТ, 2006. – № 14. – С 72.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/1349>
11. Посохов І. М. Маркетинг: навчальний посібник / І. М. Посохов, Є. М. Ігнатова. – Харків: НТУ «ХПІ», 2013. – 140 с.
12. Савченко Т. Г., Павленко Л. Д. Трансфертне ціноутворення як інструмент забезпечення внутрішньобанківської рівноваги [Електронний ресурс] / Т. Г. Савченко, Л. Д. Павленко // Економічний простір. – 2010. – № 39. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1275/1/transfer.pdf>.
13. Цены и ценообразование: учебник для вузов / Под ред. В. Е. Есипова. СПб. : Питер, 2008. – 480 с.

к.е.н., проф. Матросов О. Д.
*кандидат економічних наук, професор
кафедри організації виробництва та
управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

к.е.н., доц. Матросова В. О.
*кандидат економічних наук, доцент кафедри
організації виробництва та
управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

Доуртмес П. О.
*аспірант кафедри організації виробництва та
управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

4.3 ОСОБЛИВОСТІ МИТНОГО ТА ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА ШЛЯХУ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ВІЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН

Сучасна система економічних відносин базується на стійкій тенденції до створення глобального ринку на єдиних засадах господарювання, спрощеній системі фінансового забезпечення та застосуванні універсальних монетарних інструментів впливу на фінансові засоби. Міжнародна інтеграція саме полягає у запровадженні єдиних принципів і стандартів інтернаціонального характеру із збереженням національних традицій та інтересів, запроваджених на міждержавному рівні вищих міжнародних авторитетних інституції з ціллю створення єдиного економічного простору. За принципами турбулентності дані процеси охоплюють все більшу кількість держав, надаючи змогу країнам перехідного типу трансформувати свої національні системи за міжнародними правилами, методами та механізмами регулювання господарчих процесів. Сучасними формами інтеграційних перетворень є декларування зон вільної торгівлі, митних та економічних союзів.

Зона вільної торгівлі – тип міжнародної інтеграції, при якій в країнах-учасниках скасовуються митні збори і податки, а також кількісні обмеження у взаємній торгівлі згідно з міжнародним договором. Це більш глибокий тип інтеграції, ніж преференційні угоди. За кожною країною-учасницею зберігається право на самостійне і незалежне визначення режиму торгівлі по відношенню до третіх країн. У більшості випадків умови зони вільної торгівлі поширюються на всі товари крім продуктів сільського господарства. Зона вільної торгівлі може координуватися невеликим міждержавним секретаріатом, розташованим в одній із країн-членів, але зазвичай обходяться без нього, а основні параметри свого розвитку країни погоджують на періодичних нарадах керівників відповідних відомств. Між країнами-учасницями зберігаються митні кордони і пости, які контролюють походження товарів, які перетинають їхні державні кордони.

Митний союз – це угода двох або декількох держав, що передбачає усунення внутрішніх тарифів та встановлення спільного зовнішнього тарифу. Таким чином, митний союз передбачає заміну декількох митних територій однією при повній ліквідації митних податків в межах митного союзу і створенні єдиного зовнішнього митного тарифу.

Економічний союз – це найскладніше угруповання на основі повної уніфікації загальноекономічної та фінансової політики, створення єдиного грошово-кредитного ринку, запровадження схожих соціальних стандартів проживання громадян.

Дані інтеграційні утворення базуються на єдності двох принципів:

1. Протекціоністського захисту своїх ринків від впливу третіх країн, застосування певних обмежень на рух предметів і засобів виробництва, єдині підходи до співробітництва із країнами зовнішнього оточення при єдиній системі зовнішніх квот та тарифів.

2. Максимальному сприянню розвитку вільної торгівлі між членами створеної зони, започаткування системи єдиного захисту своїх споживачів та принципів експансії на зовнішніх ринках за умови вільного руху основних факторів виробництва в межах даного утворення – капіталу та робочої сили [1-3].

Дана тематика є топ-сегментом наукових досліджень та публікацій останніх років, оскільки тенденція інтеграційних та глобалізаційних процесів

яскраво окреслена реаліями останніх десятиліть, є всеохоплюючою і має стійку тенденцію до зростання, об'єктивно втягуючи нові території та економічні системи до універсальних моделей і процесів. Риси дезінтеграційних процесів останніх років, які торкнулися Європейського Союзу, не можуть стати на заваді даного глобального соціально-економічного руху, проте можуть сприяти роботі над помилками перших утворень та набуття практичного досвіду співпраці в рамках союзів.

Проблеми міжнародної економічної інтеграції, міжнародної торгівлі являють науковий інтерес для відомих вчених-економістів. Вагомий вклад в розробку концепцій теорії економічної інтеграції, міжнародної торгівлі та розвитку національних економік в умовах інтеграційних процесів внесли такі зарубіжні вчені С. Роккан, І. Курас, І. Прізел, Т. Кузьо М. Алле, Ж. Ф. Деніо, А. Жакмен, А. Сапір, П. Ліндерт, Р. Манделла, М. Балдассаррі, А. Маршал, К. Мікалопулос, Д. Тарра, М. Пейбро, Дж. Пелкманс, Дж. Піндер, П. Робсон, Ф. Рут, Д. Свенн, Р. Хайн, Р. Харрісон, У. Хіменц та інші. Питанням інтеграційних та глобалізаційних процесів присвячені праці таких російських авторів: А. С. Липина, О. В. Полякової, Т. В. Ускової, С. М. Дедкова, Т. Г. Смирнова, Р. Ю. Селименкова, В. Я. Асановича, О. Ю. Мичуріна, Г. Г. Татарової, Н. Ю. Кавашникова, Л. Глухарєва, Гутніка В., Ю. Шишкова, М. Максимової, Є. Авдокушина, А. Суботіна та інших. Актуальні питання міжнародної інтеграції і торгівлі висвітлюються також у роботах українських вчених В. Вергуна, О. Гошовської, О. Дьоміної, Н. Задарей, П. Иванова, О. Корнилової, В. Копійки, О. Кузьміної, В. Фурмана, О. Шкарпової, О. Шниркова, В. В. Винника, Ю. В. Мовчан, Ю. В. Павленко, І. О. Криворотько, В. В. Прошкіна, О. І. Павлова, М. Рябчука, Л. Нагорної, А. Гуцала, Г. Зеленько, І. Коваля, І. Кресіної, М. Шульги, Р. Шпорлюка, В. Андрійчук, І. Бураковського, В. Будкіна, О. Білорус, О. Гаврилюка, Д. Лук'яненко, В. Новицького, Є. Панченко, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, А. Румянцева, В. Сіденко, А. Філіпенко, С. Фоміна, М. Чешкова та інших. В роботах цих авторів розглянуті як теоретичні питання міжнародної інтеграції і торгівлі, так і практичні наслідки їх реалізації в процесі розвитку економічних відносин між країнами Європейського, Євразійського, Південноамериканського Союзів, Єдиного ринку Карибського співтовариства, Ліги арабських держав та інших. Науковий інтерес до даної тематики викликаний необхідністю систематизації

тенденцій та закономірностей розвитку торговельних відносин, митного та валютного регулювання, необхідністю аналізу ефективності та загальних проблем розвитку взаємної торгівлі між різними країнами. Проблемою багатьох досліджень є відсутність аналізу останніх тенденцій, сучасних реалій розвитку інтеграційних процесів на рівні інтеграція-дезінтеграція та перспектив глобалізації ринку. У науковій літературі залишаються недостатньо розробленими і дискусійними питання механізмів розвитку економічних відносин із країнами перехідного типу; основних базових інструментів імплементації загальних інтеграційних принципів в секторальних периферійних економіках країн-претендентів.

В умовах реформування економіки України та подолання соціально-економічних проблем важливо визначити та впровадити необхідні інструменти стимулювання економічного співробітництва та інтеграції у світовий економічний простір, використовуючи різноманітні форми та методи обміну і кооперації. Розвиток будь-якого співробітництва базується на господарських зв'язках, взаємній зацікавленості сторін, уніфікації організаційних та правових механізмів транснаціонального економічного товариства, що об'єктивно призводить до результативності наднаціональних відносин, взаємного прискорення політичної, юридичної, економічної, соціальної та культурної інтеграції. Україна є яскравим представником економіки східного перехідного типу із початковими трансформаційними процесами подолання штучної відокремленості пострадянського типу та активною участю в сучасних інтеграційних процесах, пристосування до міжнародного розподілу праці, пошуку ніші та збереження лідерства в окремих галузях. На рисунку 1 представлені основні цілі та негативні сторони зовнішньоекономічної стратегії України. Подолання негативних факторів зовнішньої політики України може дати новий поштовх у питаннях міжнародної співпраці.

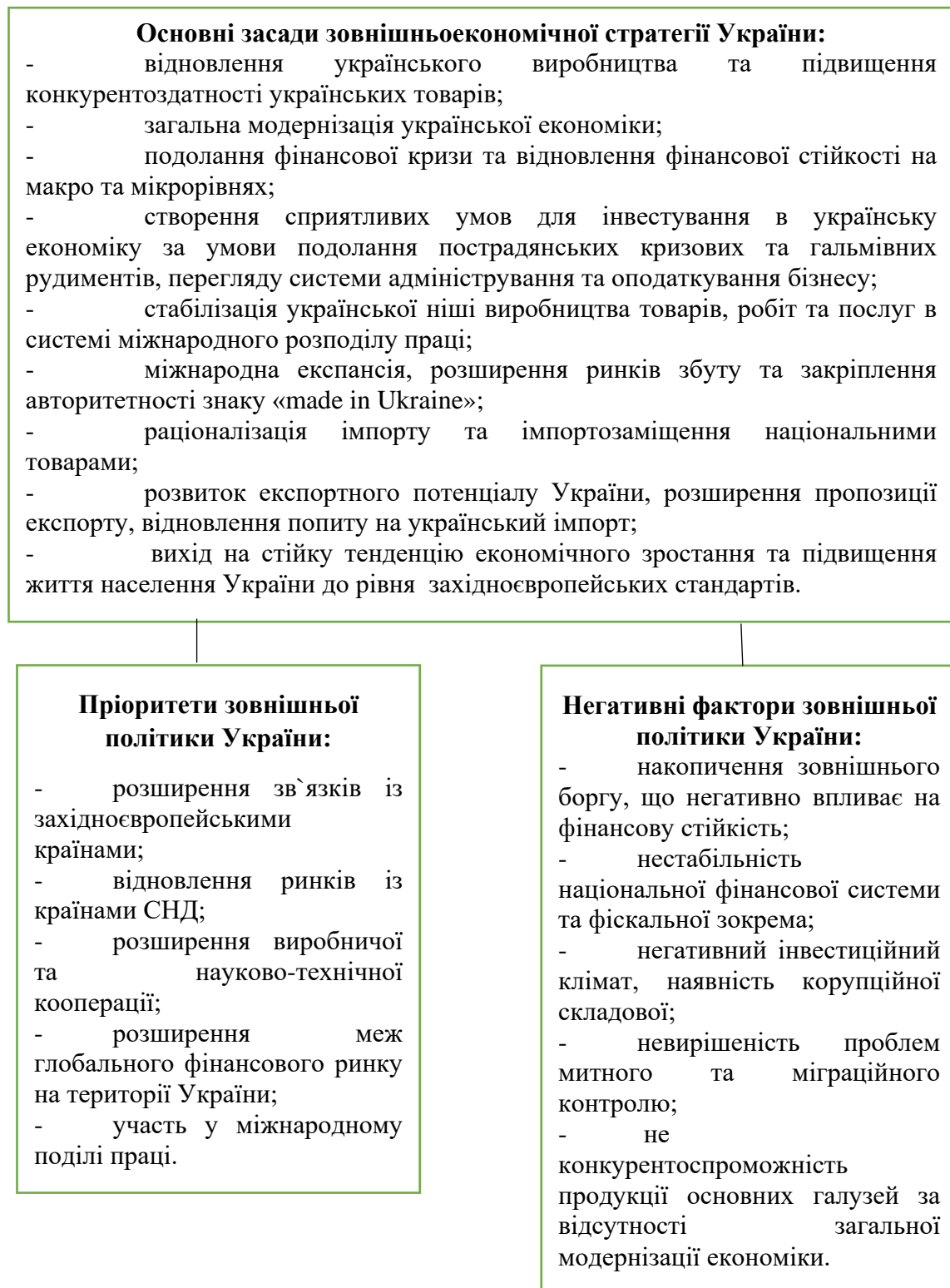


Рис. 1. Основні засади зовнішньоекономічної стратегії України

Джерело: створено авторами на основі [4-5]

Важливим є розуміння об'єктивно обумовленої етапності у реалізації інтеграційних пріоритетів країни-претендента з відповідною орієнтацією внутрішньої і зовнішньоекономічної політики Європи та світу. Основним

етапом на шляху набуття країною повноправного членства в економічному союзі (ЄС зокрема) має стати створення економічних і правових передумов для початку переговорів про створення зони вільної торгівлі між країною та обумовленим союзом. Країни, що бажають приєднатися до ЄС, мають враховувати умови вступу в дане об'єднання держав. Умови вступу до ЄС визначені на засіданні Європейської Ради у Копенгагені у 1993 році та підтверджені на засіданні Європейської Ради в Мадриді. Ці умови отримали назву «Копенгагенські критерії» [1-4]:

- політичний критерій – держава має дотримуватися демократичних принципів, принципів свободи і поваги до прав людини, а також принципу правової держави, поважати та захищати права меншин;
- економічний критерій – існування діючої ринкової економіки, а також спроможність впоратися з конкурентним тиском та ринковими силами в межах ЄС;
- критерій членства – здатність взяти на себе обов'язки членства, включаючи дотримання цілей політичного, економічного та валютного союзу;
- незалежний критерій – спроможність ЄС абсорбувати нових членів, одночасно підтримуючи динаміку євроінтеграції.

Таким чином, можна стверджувати, що критерії членства визначають основні підходи до партнерства: посилення політичних та економічних зв'язків, скасування перешкод на шляху інтернаціональної взаємодії в рамках інтеграційного об'єднання із дотриманням національних пріоритетів. Між державами-учасниками інтеграційних процесів відбуваються певні зміни, які визначають зближення економічних, регуляторних та правових систем, тобто відбувається конвергенція економіки та політики в межах інтеграційного об'єднання [5]. Для визначення масштабів та динаміки інтеграційних процесів існує ряд показників ступеня взаємного проникнення:

- 1) Показник відкритості економіки, як відношення об'єму торгівлі із членами інтеграційного об'єднання до ВВП (все в доларах США):

$$\frac{X_{int} + M_{int}}{GDP}$$

де X_{int} – експорт у країни інтеграційного об'єднання;

M_{int} – імпорт із країн інтеграційного об'єднання;

GDP – ВВП країни.

- 2) Показник значимості взаємної торгівлі як доля обороту взаємної торгівлі у загальному торговому обороті:

$$TI = \frac{X_{int} + M_{int}}{X_{all} + M_{all}}$$

де *X_{int}* – експорт із країни до країн об'єднання;

M_{int} – імпорт до країни із країн об'єднання;

X_{all} – загальний об'єм експорту із країни;

M_{all} – загальний об'єм імпорту до країни.

- 3) Показник галузевої торгівлі, який уособлює міжнародну тенденцію до диверсифікації торгівлі в рамках об'єднань (індекс Грубеля-Ллойда):

$$GL = 1 - \frac{|X - M|}{X + M}$$

де *X* – експорт товарів галузевої групи;

M – імпорт товарів галузевої групи.

Індекс Грубеля-Ллойда приймає значення 1 у випадку рівняння експорту та імпорту, що є ідеальним значенням галузевої торгівлі, та 0 – у разі наявності тільки імпорту або тільки експорту. Чим ближчим є значення індексу до 1, тим більшими є об'єми галузевої торгівлі, що визначає у свою чергу ріст якості економічних зв'язків. Інтеграція стимулює нові фактори взаємного обміну: ефект створення торгівлі між державами-членами на початкових етапах інтеграційного процесу (*trade creation*) та ефекту переорієнтації торгівлі між членами митних союзів на етапах поглиблення інтеграційних процесів (*trade-diverting customs union*).

Україна на сучасному етапі знаходиться на початковій стадії інтеграційного процесу *trade creation* із явними ознаками периферійності, сировинної орієнтації експорту та імпортової залежності високотехнологічної продукції та готових товарів. Україна максимально відкрита до співпраці, проте є доволі значна кількість факторів стримування розвитку інтеграційних процесів у бік *trade-diverting customs union*. Фінансова, політична та адміністративна криза в Україні перманентно заглиблюється, що призводить до подальшого скорочення виробництва, торгівлі та надходжень до бюджету.

Використання політики максимальних митних зборів виключно фіскального характеру не є на даний момент протекціоністським інструментом захисту внутрішнього виробника, оскільки національний виробник за багатьох інших умов не має змоги конкурувати на глобальному ринку. Вирішальним інструментом оновлення економіки залишається класичний попит на інвестиції при наявності позитивного інвестиційного клімату та сприятливої середовища.

Адаптація митної системи України до умов лібералізації світової торгівлі є одною із основних економічних передумов успішних інтеграційних кроків нашої країни. Мають бути вдосконалені загальні норми та принципи митної системи, відбулися злиття з єдиною системою товарообігу та процесу митного регулювання. Існують 2 основні рівні митного регулювання в світі: міжнародний та національний. Країни-члени глобального ринку та представники інтеграційних об'єднань та митних союзів повністю адаптовані до міжнародних правил торгівлі та розподілу праці. Україна знаходиться на етапі імплементації міжнародних норм на національному рівні (рис. 2).

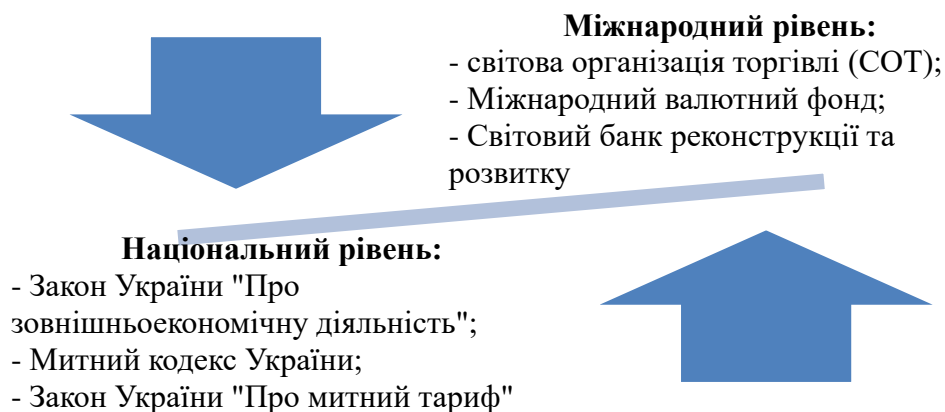


Рис 2. Рівні митного регулювання

Джерело: створено авторами

Імплементація міжнародних норм на національному рівні визначає в певній мірі ефективність системи митного регулювання та майбутнє країни з точки зору її авторитету на зовнішніх ринках, започаткованих політичних та економічних зв'язків. Досконалий адміністративний механізм, правові норми наближені до світових стандартів, модернізація та автоматизація системи митного контролю надасть змогу перейти до єдиних світових правил

обслуговування товарообігу на кордонах та приєднатися до міжнародної конвенції із гармонізації та спрощення митних процедур [6].

Митне регулювання згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» – це регулювання питань, пов'язаних із встановленням мит та інших податків, що справляються при переміщенні товарів через митний кордон України, процедурами митного контролю, організацією діяльності органів митного контролю України [7].

Митне регулювання має певний зміст, принципи та стадії здійснення даного виду державної діяльності, що в значній мірі впливає на характер міжнародних відносин та зовнішньоекономічної діяльності країни. Дотримання основних елементів даної справи посилює участь країни у міжнародній кооперації та надає можливість підвищувати національні конкурентні переваги в рамках міжнародної спеціалізації (рис. 3).

Зміст	Принципи	Етапи
<ul style="list-style-type: none"> • встановлення та справляння митних платежів • митна статистика, боротьба із контрабандою • оформлення, класифікація і кодування товарів • декларування імпорту та експорту • забезпечення державної безпеки та суверенитету 	<ul style="list-style-type: none"> • привілей національних митних органів та юрисдикції • єдиний порядок переміщення товарів, єдині права та інтереси суб'єктів господарювання • спрощення законних переміщень • законність, прозорість та взаємна відповідальність 	<ul style="list-style-type: none"> • оформлення митної документації • митний огляд, перевірка відповідності фактажу та документації • сплата визначеного мита

Рис. 3. Основні елементи митної справи

Джерело: створено авторами на основі [6-7]

Нормативно-правова база української митної справи повністю охоплює визначені елементи митного регулювання. Митний контроль здійснюється у відповідності до правил, встановлених українським законодавством щодо переміщення товарів, декларування та сплати мита (рис 4).

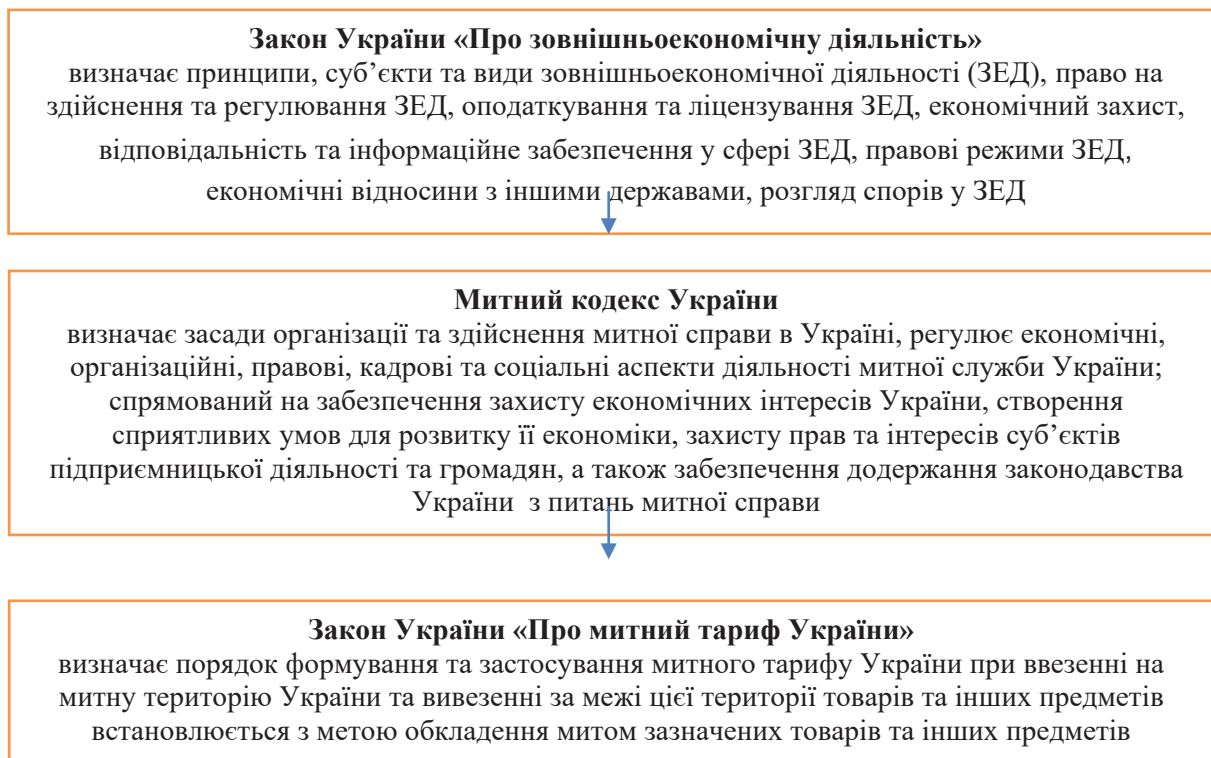


Рис. 4. Відповідність української нормативно-правової бази митного регулювання основним елементам митної справи

Джерело: створено авторами

Зовнішні ознаки української системи митного регулювання співпадають із основним змістом, принципами та етапами митної справи. Проте є значні недоліки української системи, які криються в сутнісній складовій: нечіткість законодавчих постулатів, які призводять до зловживань, корупції, вибіркової, суб'єктивності, фіскальній перевазі митного регулювання. Повна імплементація українського митного законодавства складається із доопрацювання національного законодавства згідно із принципами СОТ, ЄС та глобальної системи товарообігу, що надасть можливість розширення співпраці на арені світової торгівлі, посилить довіру до української економіки, забезпечить підтримку світових економічних організацій. Доцільним є дослідження досвіду країн, які нещодавно приєдналися до світової системи торгівлі і успішно долають шлях адміністративного та нормативно-правового ребілдингу у контексті інтеграційних процесів. Першочерговими завданнями перебудови митного регулювання є:

- введення системи єдиного вікна та єдиного місця для оформлення експорту, імпорту та транзиту;
- спростити та автоматизувати порядок оформлення, що має призвести до скорочення часу проходження митниці, об'єктивного і неупередженого огляду;
- ввести систему електронного документообігу на території митниці та до обліку загальнооекономічних операцій;
- об'єднати систему національної електронної інформації, європейської та світової; увійти у міжнародні системи баз;
- заміна контрольних та фіскальних функцій митної справи на регуляторні та правозахисні.

Лібералізація торгівельних відносин в контексті розвитку інтеграційних процесів та входження на глобальний ринок окрім удосконалення регуляторної системи митного контролю має супроводжуватися синхронізацією валютної системи країни-претендента. Основними інструментами валютного ринку є валютні операції – банківські та небанківські операції переходу права власності на валюту та валютні цінності, їх ввозу, вивозу та переказів. Зв'язок міжнародного та національних валютних ринків здійснюється шляхом взаємодії банків та валютно-фінансових установ. Національний валютний ринок характеризується [8]:

- 1) кількістю конвертованих валют, що обертаються на ринку;
- 2) обсягом валютних операцій;
- 3) ступенем конвертованості національної валюти;
- 4) законодавчою базою та принципами за якими регулюються національний ринок;
- 5) ступенем інтегрованості національної валюти у світове фінансове середовище.

Для вільно конвертованих валют немає обмежень щодо здійснення валютних операцій та переміщення капіталів. З 1996 року вже 44 країни світу використовували режим повної конвертованості своєї національної валюти, шість з яких (долар США, євро, фунт стерлінгів, ієна, швейцарський франк, юань) отримали статус резервної валюти, яка використовується центральними банками світу для поповнення валютних резервів. Спочатку 7, а на даний час 18 валют є розрахунковими валютами міжнародної клірингової платіжної системи

CLS, тобто ці валюти не потребують перерахунку в інші валюти і можуть прийматися до безпосереднього платежу у міжнародному міжбанківському просторі. Такі основні реалії сьогодення валютного обігу у міжнародному просторі.

В Україні Національний банк є основною регулюючою установою, яка встановлює нормативний перелік видів валютних операцій, надає ліцензії на право здійснення валютних операцій із фізичними та юридичними особами в готівковій та безготівковій формі. Головною характеристикою українського валютного ринку є відсутність динаміки та певна відсталість у порівнянні із розвиненими країнами-домінантами на глобальному ринку. Ми маємо негативні показники практично за всіма характеристиками національного валютного ринку, український валютний ринок ще не інтегрований у міжнародний [9]:

- в обороті валютного ринку України є 2 основні конвертовані валюти: долар США та євро;
- українська гривня є слабкою, неінтегрованою та не може застосовуватись в міжнародних розрахунках за причини слабкої економіки та дефіциту платіжного балансу;
- обсяги валютних операцій є незначними за мають тенденцію до скорочення за умови глибокої економічної та фінансової кризи;
- законодавча база є жорсткою, застарілою та нестимулюючою, основними посередниками в валютних операціях є комерційні банки, які функціонують на території України, коло гравців ринку обмежене.

Перехід гривні до вільного курсу спричинив значні коливання курсу та знецінення національної валюти за рахунок зростання державного боргу, підвищення попиту на іноземну валюту, значних обсягів кредитування в іноземній валюті, валютної спекуляції на міжбанківському просторі. Головними завданнями української валютної політики мають стати:

- зміцнення курсу національної валюти та її позицій на світовому ринку;
- прискорення загальної економічної інтеграції України у світове господарство за рахунок розширення інвестиційних залучень;
- виведення національної економіки із кризи, покращення показників державного та платіжного балансів;

- скорочення зовнішнього боргу;
- стабілізація та зміцнення курсу національної валюти;
- встановити баланс між лібералізацією адміністративних обмежень

на внутрішньому валютному ринку і системою ефективного контролю за недопущенням валютних спекуляцій нелегального виводу валюти за межі України.

Національний банк продовжує політику лібералізації на валютному ринку, поступово знімаючи адміністративні обмеження на грошово-кредитному та валютному ринках, які покликані призвести до стабілізації курсу на ринку «spot»-, «tod»-, «tom»- угод та зміцнення курсу у перспективі за рахунок загального покращення бізнес-клімату, досягнення макрофінансової стабільності, збільшення пропозиції валюти над попитом, експортній орієнтації економіки, збільшення валютних резервів при зменшенні зовнішніх боргів, перегляду структури золотовалютних резервів. Така тенденція намітилася на протязі останнього року [10,11] - підвищення цін на сировинні товари на світових ринках та збільшенням попиту на продукцію українського експорту призвели з початку 2016 року до чистої купівлі іноземної валюти Національним банком на міжбанківському валютному ринку у розмірі 953.3 млн дол. США для поповнення валютних резервів (у порівнянні із 2015 роком – 180.0 млн дол. США.).

Відновлення довіри населення України до банківського сектору також сприяє стабілізації валютного ринку за рахунок збільшення у 2016 році валютних депозитів, а також наявне тривале перевищення продажу валюти над її купівлею, що значно підвищило валютну ліквідність банків. Ці тенденції мають сприяти потенційному укріпленню гривні у довгостроковій перспективі та більшої довіри до національної валюти. Національний банк спростив порядок валютно-обмінних операцій [12]:

1. Банки та фінансові установи мають право змінювати курси купівлі та продажу іноземних валют протягом операційного дня, що має зменшити спред-різницю між курсами купівлі та продажу за рахунок мінімізації ринкових ризиків для банків.

2. Банки можуть самостійно встановлювати різні курси купівлі та продажу іноземних валют у різних касах своїх філіалів, що відобразить регіональні особливості валютного ринку.

3. Банки можуть використовувати власний комерційний курс при операціях конвертації, не спираючись на офіційний курс НБУ.

4. Розширено перелік валют, які банки та фінансові установи можуть вільно конвертувати, дозволена конвертація готівки як 1 групи, так і 2 групи Класифікатора іноземних валют НБУ (1 група – вільно конвертовані валюти, які широко використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та продаються на головних валютних ринках світу і дозволяються для здійснення інвестицій в Україну, та банківські метали; 2 група - вільно конвертовані валюти, які широко не використовуються для здійснення платежів за міжнародними операціями та не продаються на головних валютних ринках світу).

5. Спрощений документообіг при проведенні обмінних операцій (копіювання документів відтепер необхідне лише при купівлі іноземної валюти на суму більшу за 150 тис. грн.), що дозволить прискорити обслуговування клієнтів та зменшити витрати банківських установ.

Такі заходи лібералізації мають вивести ринок валютних операцій із тіні та покласти початок лібералізації валютного регулювання, що сприятиме покращенню стану валютно-кредитного ринку України та наблизить країну до міжнародного валютно-фінансового простору як повноцінного гравця та учасника глобального фінансового ринку. Недосконалість валютно-кредитного, фіскального та регуляторного механізмів національних ринків призводить до тінізації та офшоризації бізнесу, виводу капіталу за межі країни. Кризові явища національних економік посилюють негативні явища виводу із країни валютних інвестиційних ресурсів, коли постає питання збереження ресурсів, оптимізації витрат (в тому числі податкових), сама держава при цьому позбувається значної долі доходної частини бюджету.

Сучасна офшорна компанія є досить міцним інструментом якісного та поміркованого фінансового сервісу, засобом управління ризиком та можливістю уникнення кризових коливань від політичних та фінансово-економічних потрясінь на території валютного, митного та адміністративного дерегулювання. Український бізнес накопичив достатній досвід використання офшорних компаній для оптимізації доходів, пільгового оподаткування, вільного володіння зарубіжним майном, перерозподілу активів, створення фінансово-правового базису фінансово-промислових груп та корпорацій. Всі

перелічені вище проблеми та прогалини регуляторного характеру сприяють виводу капіталу із України та перешкоджають притоку інвестицій: складність адміністрування ділових та фінансових операцій, наявність корупції, нестабільність законодавства, відсутність державних гарантій інвесторам, політична та фінансово-економічна криза [13].

Таким чином, можна сформулювати основні перепони на шляху інтеграційного руху української економіки та втілення у життя основних засад зовнішньоекономічної стратегії України (рис. 5). В Україні вже є досвід створення вільних економічних зон (ВЕЗ) із спрощеною системою регулювання митного адміністрування, оподаткування та спеціальних режимів фінансового регулювання, які є важливим інструментом впливу на активізацію зовнішньої торгівлі та залучення іноземних інвестицій.



Рис. 5. Основні перепони на шляху інтеграційного руху української економіки та створення ВЕЗ

Джерело: створено авторами

Попередній досвід існування спеціальних економічних зон (СЕЗ) не є достатнім та безперечним на етапі нових перетворень в Україні. У попередні роки СЕЗ виконували локальну роль інструмента регіонального розвитку, проте як у світі (досвід Китаю, наприклад) СЕЗ є центральним інструментом інтеграції до глобального економічного простору за рахунок залучення світового капіталу. Тому одним із важливих пунктів переговорів України після

створення зони вільної торгівлі із країнами ЄС є впровадження ВЕЗ на основі взаємовигідної співпраці із західним бізнесом та світовими ринками (рис. 6).

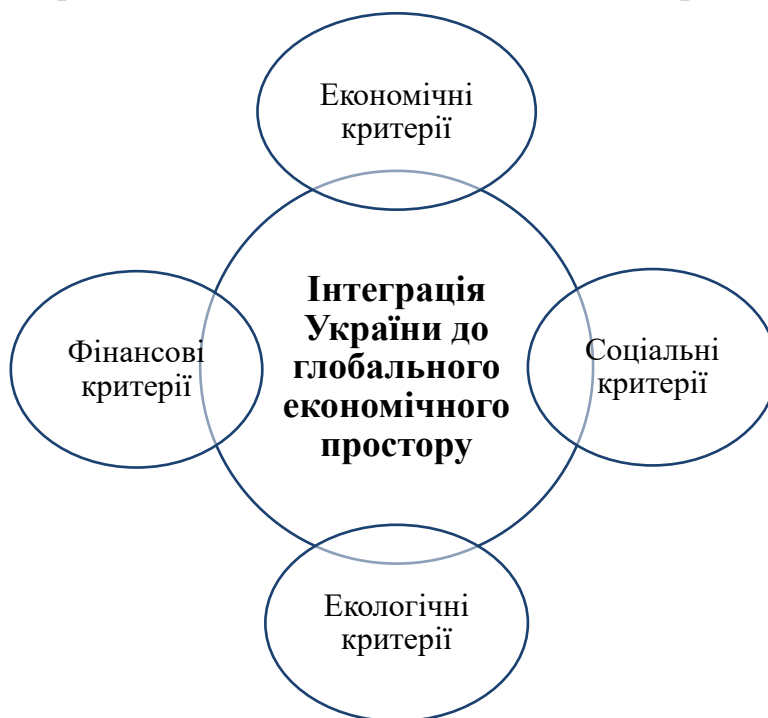


Рис. 6. Основні критерії розвитку економіки України за рахунок створення ВЕЗ

Джерело: створено авторами

До економічних критеріїв відносяться:

- прискорення загального реформування економіки;
- посилення експортної орієнтації виробництва;
- посилення конкурентоздатності економіки;
- розвиток виробничої інфраструктури окремих регіонів;
- посилення інноваційного розвитку економіки;
- прискорення митної та адміністративної реформи.

До фінансових критеріїв відносяться:

- залучення іноземних прямих інвестицій;
- запровадження пільгових податкових режимів;
- наповнення доходної частини бюджету;
- скорочення зовнішнього боргу;
- скорочення дефіциту іноземної валюти;
- здешевлення вартості капіталу на внутрішньому фінансовому

ринку;

- зміцнення національної валюти.

До *соціальних критеріїв* відносяться:

- розвиток соціально-економічної інфраструктури, доріг, зв'язку, комунікацій тощо;
- вирішення соціальних проблем безробіття;
- підвищення соціальних стандартів життя;
- розвиток соціальних комунікацій.

До *екологічних критеріїв* відносяться:

- вирішення специфічних екологічних проблем окремих регіонів;
- залучення нових природозберігаючих технологій.

Таким чином, дані критерії визначають основну мету створення ВЕЗ – прискорення соціально-економічного розвитку країни в цілому за рахунок надання окремим територіям певного статусу та пільгових умов ведення бізнесу з ціллю залучення зовнішніх інвестицій (що є основною проблемою для України на даний час), створення нових робочих місць та умов додаткової зайнятості працездатного населення, активізація ділової активності, підтримка експорто-орієнтованого виробництва, модернізація техніко-технологічної бази, впровадження інноваційних та екологічних технологій. Отже створення ВЕЗ повинно стати орієнтиром та стимулом розвитку економіки всієї країни за рахунок важелів активізації певних зон.

Відсутність ВЕЗ в країні, яка має проблемні риси інвестиційного клімату, валютно-фінансового та митного режимів, ознаки кризи практично у всіх сферах, соціальній у першу чергу, можна віднести до штучних факторів стримування соціально-економічного розвитку держави. Тим більше, що законодавство України дозволяє створювати ВЕЗ на окремих територіях (технопарки, технополіси, виробничі комплекси, туристичні зони, транзитні зони та митні депо), тобто функціонально ВЕЗ можуть схилитися до одного або кількох із 5-ти типів: торговельно-виробничі, зовнішньоторговельні, науково-технічні, банківсько-страхові, туристично-рекреаційні. Законодавчу основу створення ВЕЗ складає насамперед пільговий регуляторний режим в системі податкового навантаження (звільнення від деяких податків та зменшення ставок), митного, валютно-фінансового та організаційно-правового обслуговування. Загальна тенденція свідчить про те, що всі країни зацікавлені у створенні СЕЗ як фактору стабілізації та укріплення економіки власної країни,

протидії тіньовому сектору і залученню офшорів для збільшення ефективності на мікрорівнях при знищенні та руйнуванні макроекономіки країни.

За період незалежності України в різних областях України було засновано кілька десятків зон спеціального урядування із пільговими умовами оподаткування, митного або транзитного режимів. Перша спеціальна (вільна) економічна зона була створена за рішенням Верховної Ради України на території Автономної Республіки Крим – Північнопромислова експериментальна зона «Сиваш». Загальна чисельність населення регіону на той час складала 95,3 тисяч чоловік. Основну частину промислової зони займали Кримський содовий і Перекопський бромний заводи, Кримський виробничий рибокомбінат, два великих хімічних підприємства – Кримське виробниче об'єднання «Титан» і Сивашський анілінофарбовий завод.

На території України загалом було створено 11 ВЕЗ та 9 областей із статусом «пріоритетна зона розвитку» (ПЗР) строком від 5 до 30 років, виключенням була комплексна промислова зона вугільної промисловості Азов в Донецькій області із запланованим строком існування 60 років. Основними напрямками інвестування на територіях ВЕЗ стали хімічна, харчова, вугільна, металургійна, машинобудівна та транспортна галузі (рис. 7).

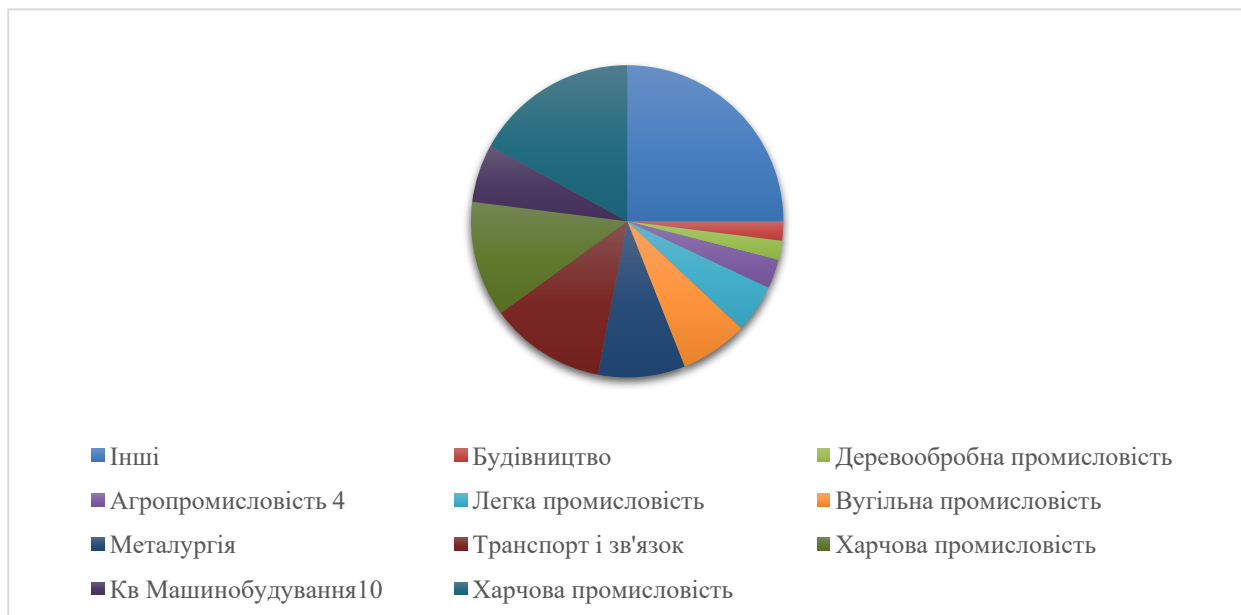


Рис. 7. Основні напрямки інвестицій у ВЕЗ на території України

Джерело: створено авторами на основі [13]

Підсумовуючи попередній досвід створення ВЕЗ, маємо визнати, що цей досвід був неефективним та не мав продовження. Основною причиною як і у багатьох сферах залишається неефективне керування загалом фінансово-економічною системою та конкретними точковими утвореннями. Основними розпорядниками та контролерами були місцеві адміністрації, СЕЗ/ВЕЗ утворення націлювалися на використання державних ресурсів. Корупція, вивід коштів в тінь, офшоризація стали загальним явищем української економіки, як наслідок адміністративної системи управління. До основних недоліків існування ВЕЗ слід віднести:

- нормативно-правова база порядку створення та діяльності ВЕЗ не є досконалою та потребує значного доопрацювання із урахуванням досвіду інших країн, де створення ВЕЗ надало значний поштовх в розвитку фінансової системи, залученню міжнародного капіталу та в системі соціально-економічного розвитку країни як результат;
- відсутність досвіду та свідоме націленість на реалізацію незаконних схем урядових чиновників не створила об'єктивних умов для розробки реальних довгострокових планів регіонального та галузевого розвитку та країни в цілому на основі обґрунтованих фінансово-економічних проєктів;
- не була створена ефективна система управління та контролю за виконанням встановлених правил та отриманням реального фінансово-економічного ефекту для держави за причини багаторівневості, упередженості та корумпованості управляючої та контролюючої системи;
- націленість на певну спеціалізацію СЕЗ\ВЕЗ – галузь виробництва, митниці портів та інших транспортних розв'язок, туристична діяльність – що не є ефективним та звужує можливості використання СЕЗ для міжнародного капіталу;
- відсутність інфраструктури для обслуговування СЕЗ та відсутність державного інвестування в даному напрямку (сучасні дороги, житлові комплекси для громадян різних країн-учасників процесу, комунальні системи, сучасний транспорт та інше) за причини розкрадання та тінізації державних доходів;
- відсутність досвіду ведення сучасного бізнесу та розрив зв'язків виробництва, середніх та вищих учбових закладів, техніко-технологічна

відсталість, як результат недостатня кваліфікація кадрового та управлінського складу;

➤ не були реалізовані задекларовані цілі створення СЕЗ/ВЕЗ – розвиток бізнесу, залучення іноземних інвестицій, інноваційний та технологічний розвиток виробництва, забезпечення соціального добробуту населення.

Таким чином можна зробити висновок, що завдяки недосконалій системі державного управління, заснованій на адміністративному самоврядуванні територій та розгалуженій багаторівневій системі контрольно-регуляторного апарату ВЕЗ використовувались абсолютно не за призначенням – розвиток територій та країни в цілому – а навпаки, як інструмент збагачення окремої категорії громадян, наближених до управлінської системи. Капітали із територій ВЕЗ за спрощеною схемою оподаткування та митного оформлення товарообігу виводилися до інших юридичних гаваней – офшорів. Відповідно до класифікації міжнародних організацій FATF (The financial action task force on money laundering) та FSF (Financial stability forum) термін «офшорний фінансовий центр» застосовується до територій, які мають розвинутий ринок капіталів, ліберальний податковий і валютний режим та ігнорують рекомендації міжнародних фінансових установ про вдосконалення міжнародного регулювання та контролю за банківською і фінансово-валютними системами.

На Форумі фінансової стабільності в Німеччині визначено рейтинг офшорних зон за ступенем їх надійності:

1) до першої групи належать Швейцарія, Люксембург, Дублін, Гонконг, Сінгапур, острови Гернсі, Мен і Джерсі;

2) до другої групи надійності віднесено Лабуан, Монако, Мальту, Андорру, Бахрейн, Гібралтар, Бермуди, Макао, Барбадос;

3) до третьої групи увійшли Кіпр, Ліхтенштейн, Антигуа, Ліван, Панама, Ангілья, Кайманові, Британські та Віргінські острови, Беліз, Аруба, острів Куку, Багамські острови.

Очевидні переваги ведення бізнесу із використанням офшорних схем:

➤ анонімність реального власника, кодування інформації щодо походження власності та об'ємів операцій;

- відсутність податкової системи та її заміна щорічним збором за обслуговування рахунку в межах 1000 доларів США, що споріднено фіксованому оподаткуванню фізичних осіб;

- відсутність перевірок та необхідності ведення бухгалтерської звітності, складання та подання звітності.

Саме тому офшори активно використовуються представниками світового бізнесу для зберігання капіталів та проведення анонімних операцій, натомість офіційні світові фінансові системи прикладають зусилля до обмеження ділових стосунків із представництвами офшорних компаній та припинення роботи офшорних юрисдикцій на підконтрольних територіях. Оскільки функціонування офшорних представництв створює загрози для стабільності глобального економічного простору завдяки таким негативним аспектам:

- відтік капіталів та приховування джерел їх походження;
- ухилення від податків та фінансова конкуренція від зниження витрат;
- тінізація бізнесу, вивід прибутків із країн-донорів.

Міжнародні урядові системи та фінансові організації укладають багатосторонні договори із протидії зловживанням на основі офшорних юрисдикцій. Найбільш активну боротьбу ведуть Європейський Союз, Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), Група чотирьох (Англія, Франція, Німеччина та США) та Співтовариство податкових адміністраторів країн Тихого океану (Японія, Австралія, Канада та США).

На противагу офшорам Європейська спільнота активно застосовує пільгові податкові режими, що значно здешевлює створення та подальшу роботу компаній, це перш за все стосується високотехнологічних та перспективних галузей, які можуть завдяки валовим державним прибуткам від пільгового оподаткування підтримати менш розвинені галузі та соціальну сферу. Існує доволі розвинений досвід створення і успішного існування СЕЗ світового значення. За даними Організації Об'єднаних Націй сьогодні у світі існує біля 3 тисяч спеціальних економічних зон різного типу, у яких створюється експортна продукція, що перевищує 5 % від загального обсягу світової торгівлі, і забезпечується робочими місцями 50 млн осіб.

Значне поширення СЕЗ одержали в США, країнах Тихоокеанського регіону, зокрема в Південній Кореї, Тайвані, Сінгапурі, Гонконзі. Серед країн,

що розвиваються, створення СЕЗ з метою інтенсивного залучення інвестицій використовувалось у Мексиці, Тринідаді, Шрі-Ланці, Гані, Об'єднаних Арабських Еміратах. Позитивні результати функціонування демонструють СЕЗ у постсоціалістичних державах: Угорщині, Болгарії, Польщі. Особливі успіхи в цій сфері досягнуті в Китаї, де є 5 великих спеціальних зон, 14 відкритих міст і біля 10 територій економічного і науково-технічного розвитку.

Цікавим досвідом є створення та функціонування СЕЗ на території Ірландії, економіка якої у 50-х роках ХХ ст. характеризувалась аграрною спрямованістю, масовим безробіттям, зубожінням і низьким рівнем грамотності населення, масштабною трудовою еміграцією. За три десятиліття Ірландія створила на своїй території біля 60 СЕЗ, внаслідок чого виникла потреба у кваліфікованій робочій силі, яка забезпечувалась шляхом розвитку мережі цільового професійного навчання. Існування СЕЗ надало змогу Ірландії подолати соціально-економічні проблеми, покращити загальний інвестиційний клімат та вивести державу на позиції найбільш розвинених країн світу.

Багаторічну практику створення СЕЗ та їх ефективного функціонування має економіка США. На території США діють понад 200 СЕЗ, найбільш відома з них – «Силікон Велле» (Каліфорнія), де створюється 20 % світового виробництва засобів обчислювальної техніки, комп'ютерів і зайнято 20 тис осіб.

Позитивний досвід створення СЕЗ існує в країнах пострадянського блоку, що саме надало їм змогу прискорити подолання кризових явищ в економіці та вийти на конкурентні позиції в європейській спільноті. В Угорщині для використання виробничих площ та боротьби із безробіттям, які спостерігалися перші роки незалежності, активно розвивалася програма промислових парків. Унаслідок успішної реалізації програми було створено більше 100 тис. робочих місць, річні обсяги виробництва зареєстрованих на території промислових парків підприємств становили біля 6 млрд доларів США, а продуктивність праці в СЕЗ була на 70 % вища, ніж в середньому в державі.

В Польщі існує великий досвід роботи СЕЗ, в тому числі на прикордонних із Україною територіях. На території цієї країни після вступу в ЄС продовжують функціонувати 14 спеціальних економічних зон, які, в тому числі будуть конкурувати на міжнародному рівні з українськими спеціальними зонами за залучення нових інвесторів. Водночас, польські СЕЗ (особливо у

прикордонних з Україною регіонах) можуть стати „воротами” на європейські ринки для українських підприємств.

Досвід розробки законодавства щодо СЕЗ та його запровадження в країнах Центральної та Східної Європи, інших країнах світу має стати корисним для України. Проектування ВЕЗ передбачає попередній етап планування із визначенням законодавчого типу зони, галузевої спеціалізації, мети та термінів існування, межі та особливості пільгового адміністрування. Мінімальний строк програми ВЕЗ має складати не менше ніж 5-10-річний період, який дозволить освоїти інвестиційні кошти та отримати економічний та фінансовий ефект на державному рівні при збільшенні валовий надходжень пільгових податкових платежів до бюджету. Також мінімум 5-10 років необхідні для перебудови загальної системи господарювання, модернізації старих та створення нових підприємств, підготовки та перекваліфікації працівників із ціллю збільшення зайнятості та залучення населення до роботи на нових підприємствах, створення інфраструктури та умов для трудових мігрантів із інших областей. Стандартний плановий строк ВЕЗ має складати 25-30 років із можливістю пролонгації, оскільки активізація інвестиційної та зовнішньоекономічної діяльності на даній території може призвести до необхідності розширення меж території, встановлення необмежених строків та загальній структурній перебудові як даної території, так і держави в цілому.

На даному етапі інтеграційної ходи України саме створення СЕЗ/ВЕЗ є одним із основних інструментів приваблення уваги до даної території та залучення інвестиційних ресурсів, даний напрямок діяльності є перспективним та злободенним, оскільки це буде першими кроками масштабної взаємодії із іншими державами. Але маємо розуміти, що соціально-економічний ефект слід очікувати лише у середньо- та довгостроковій перспективі при дотриманні Україною всіх взятих при створенні ВЕЗ на себе зобов'язань, оскільки створення позитивного та непохитного бізнес-іміджу держави є недефективним кроком на шляху розбудови зовнішніх стосунків в контексті інтеграційного та глобалізаційного руху України.

На сучасному етапі питання створення та визначення принципів функціонування ВЕЗ в Україні набувають все більшої актуальності. Тому одним із першочергових завдань Уряду країни має стати доопрацювання нормативно-правової бази регулювання процесу створення та діяльності

спеціальних (вільних) економічних зон як визначення та чіткого закріплення мети, принципів, методів, функцій і структури режиму розвитку пріоритетних територій на основі стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності.

Правовою основою створення ВЕЗ в Україні є Конституція України та Закон «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 1992 року. Згідно зі статтею 92 Конституції України, порядок утворення і функціонування вільних та інших спеціальних зон, що мають економічний режим, відмінний від загального, встановлюється виключно законами України [14].

Стаття 1 Закону «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» визначає: «Спеціальна (вільна) економічна зона являє собою частину території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування і дії законодавства України. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб.

Метою створення спеціальних (вільних) економічних зон є залучення іноземних інвестицій та сприяння їм, активізація спільно з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг, поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг, залучення і впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання, розвитку інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку України» [14].

Стаття 3 чітко визначає типи ВЕЗ, можливі до створення на території України: «На території України можуть створюватись спеціальні (вільні) економічні зони різних функціональних типів: вільні митні зони і порти, експортні, транзитні зони, митні склади, технологічні парки, технополіси, комплексні виробничі зони, туристсько-рекреаційні, страхові, банківські тощо. Окремі зони можуть поєднувати в собі функції, властиві різним типам спеціальних (вільних) економічних зон, зазначених у цій статті» [15].

На основі законодавчих визначень поняття, мети і типів можна сформулювати характерні риси територій, які можуть відповідати умовам ВЕЗ:

- наявність перспективного плану розвитку території та розрахунок соціально-економічного ефекту для країни від надання спецрежиму фінансового та податкового функціонування;

- розробка цільової програми галузевої підтримки із урахуванням національних та регіональних пріоритетів;

- активізація зовнішньоекономічних зв'язків та зовнішнього інвестування територій;

- збільшення ділової активності та капіталообігу;

- ріст ВВП та конкурентоздатності національної продукції;

- обмеження дії спеціальних умов певною територією;

- функціональна спрямованість спецрежиму;

- апробація на певній території змін до системи оподаткування та ділового адміністрування, корегування та визначення оптимального регуляторного режиму;

- сприятливі умови для розміщення іноземних та повернення виведених національних капіталів,

- довготривалі плани і терміни реорганізації визначеної території;

- стабільність законодавчої бази та регуляторного механізму новоствореної системи.

Для розташування спеціальних (вільних) економічних зон в Україні можуть бути рекомендовані такі регіони:

- для створення зовнішньоторговельних зон - Закарпатська, Волинська, Львівська, Одеська, Миколаївська, Херсонська області та інші прикордонні території;

- для виробничих зон - майже всі промислові регіони України;

- для науково-технічних зон - міста Київ, Харків, Одеса, Львів та прилеглі до них території;

- для туристично-рекреаційних зон - Закарпатська, Львівська, Чернівецька, Івано-Франківська області та тимчасово окупована Автономна Республіка Крим.

Спеціальні (вільні) економічні зони створюються Верховною Радою України за ініціативою Президента України, Кабінету Міністрів України або

місцевих Рад народних депутатів України та місцевої державної адміністрації, в такому порядку відбуваються зміни статусу і території ВЕЗ. У Законі «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» встановлюються певні вимоги до документів про створення ВЕЗ щодо їх складу та змісту:

- рішення місцевої Ради та місцевої державної адміністрації з клопотанням про створення спеціальної (вільної) економічної зони (у разі створення ВЕЗ за їх ініціативою) або письмову згоду відповідних місцевих Рад народних депутатів та місцевих державних адміністрацій, на території яких має бути розташована спеціальна (вільна) економічна зона (у разі створення ВЕЗ за ініціативою Президента України або Кабінету Міністрів України);

- проект положення про статус та систему управління, офіційну назву ВЕЗ;

- точний опис кордонів ВЕЗ та карту її території;

- техніко-економічне обґрунтування доцільності створення і функціонування ВЕЗ, в якому визначаються:

- мета, функціональне призначення та галузева спрямованість її діяльності;

- етапи розвитку із зазначенням часу їх здійснення;

- ступінь розвитку виробничої й соціальної інфраструктури, інфраструктури підприємств та можливості їх розвитку в майбутньому;

- вихідний рівень розвитку економічного, наукового та іншого потенціалу з урахуванням специфічних умов створення ВЕЗ;

- рівень забезпеченості кваліфікованими кадрами;

- обсяги, джерела та форми фінансування на кожному етапі створення і розвитку ВЕЗ;

- обґрунтування режиму ціноутворення, оподаткування, митного регулювання, валютно-фінансового та кредитного механізму;

- проект нормативного акту про створення конкретної ВЕЗ;

- створити органи управління ВЕЗ;

- здійснити облаштування митної інфраструктури, огороження спеціальної митної зони та затвердити акт прийому-передачі в експлуатацію Держмитслужбою об'єктів митної інфраструктури відповідно до встановленого порядку (наказ Державної митної служби України від 19 жовтня 2000 р. № 579

«Про затвердження Порядку прийняття на територіях спеціальних (вільних) економічних зон, на яких запроваджується режим спеціальної митної зони») у разі запровадження на території ВЕЗ спеціальної митної зони (спеціального митного режиму);

➤ закінчення встановленого законом строку її функціонування (строку, на який вона була створена; можливо подовження строку функціонування ВЕЗ на підставі відповідного закону), а також дострокової ліквідації ВЕЗ Верховною Радою України на підставі подання Президента України чи Кабінету Міністрів України;

➤ у разі ліквідації ВЕЗ держава, відповідно до законодавства України, гарантує збереження у повному обсязі всіх майнових і немайнових прав суб'єктів ВЕЗ.

Спори, що виникають у зв'язку з ліквідацією спеціальної (вільної) економічної зони між органом господарського розвитку і управління, суб'єктами економічної діяльності спеціальної (вільної) економічної зони та ліквідаційною комісією, підлягають розгляду в судах України, а спори за участю іноземного суб'єкта економічної діяльності, що діє в цій зоні, - в судових та арбітражних органах за погодженням сторін, в тому числі за кордоном. Загальний Закон та ГК України не містять положень про можливість реорганізації ВЕЗ (зокрема, у формі зміни типу ВЕЗ, тобто перетворення ВЕЗ одного типу на ВЕЗ іншого типу), проте таку можливість законодавець не виключає, не встановивши відповідної заборони. Подібне перетворення ВЕЗ має відбуватися на підставі спеціального закону.

Розвиток процесу економічної інтеграції полягає у лібералізації і синхронізованому відкритті ринків ЄС та України, взаємному збалансуванні торгівлі, наданні на засадах взаємності режиму сприяння інвестиціям з ЄС в Україну та українським експортерам на ринках ЄС, запровадженні спільного правового поля і єдиних стандартів у сфері конкуренції та державної підтримки виробників. Економічна інтеграція базується на координації, синхронізації та відповідності прийняття рішень у сфері економіки України та ЄС і передбачає ліквідацію обмежень розвитку конкуренції та обмеження застосування засобів протекціонізму, формування основних економічних передумов для набуття Україною повноправного членства у ЄС. Основними формами економічного співробітництва між Україною та ЄС є торгівля,

інвестиційна діяльність та технічна допомога. Торгівля займає центральне місце у загальній системі економічної взаємодії.

Обсяги іноземних інвестицій в Україну залишаються незначними, не відповідають потребам розвитку національної економіки і не мають для неї істотного значення. Ця ситуація пояснюється високим рівнем ризикованості операцій на ринку України, що робить її малозначущим і непривабливим економічним партнером та інвестиційним ринком для потенційних інвесторів з країн Європейського Союзу. В Україні поки що не створено привабливий інвестиційний клімат для залучення європейських капіталів, тому країни Європейського Союзу в галузі іноземного інвестування значною мірою займають очікувальну позицію.

Сьогодні перед Україною стоїть завдання знову ввести в дію такий важливий чинник стимулювання розвитку економіки, як спеціальні (вільні) економічні зони. Важливо зауважити, що ухвалення перспективних рішень центральних і місцевих органів влади про доцільність створення нових ВЕЗ в регіонах повинні будуватися на розробці техніко-економічного обґрунтування. Необхідно довести, що витрати на створення спеціалізованих зон будуть перекриті прибутками від її діяльності, що буде досягнутий позитивний соціально-економічний ефект для держави, території розміщення, суб'єктів зони і населення. Відродження ВЕЗ мають бути результативними з економічної, технічної, фінансової, соціальної та екологічної точки зору.

Економічна структура України на даний час не є однорідною за багатьма критеріями оцінки, отже розвиток окремих територій також не буде рівномірним у перспективі, внаслідок чого можна визначити різний ступінь інвестиційної привабливості регіонів країни. В даному контексті доволі ефективним бачиться створення нових внутрішньо-державних господарчих об'єднань на основі виробничої кооперації, що може стати противагою негативним наслідкам втрати виробничих зв'язків із східними партнерами. Такі кроки є першочерговими для збереження та підтримки цілого ряду галузей, занедбаних останніми кризовими роками, а також стане передумовою створення та розвитку внутрішньої складової взаємопов'язаного фінансового, сировинного та товарного ринків.

Якщо задачею перших років існування СЕЗ є реабілітація депресивних регіонів та технічна модернізація відсталих галузей, то у перспективі СЕЗ

мають працювати не тільки в обмеженому форматі окремих регіонів та галузей, як дієвий інструмент вирішення локальних задач, але як загальнодержавний чинник розвитку, що за рахунок митних та податкових пільг має привести до загального поліпшення інвестиційного клімату, радикальної зміни інвестиційних, інституційних та структурних елементів економічної системи України. Основну концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон було запропоновано ще в 1994 році [16], потім у 2004 дану Постанову було скасовано. Проте саме основні елементи концепції мають стати рушійною силою на шляху інтеграційних перетворень України (рис. 8).

В результаті проведеного дослідження запропоновані основні елементи удосконалення ефективності митної та валютної політики в контексті євроінтеграційних процесів. Визначено взаємозалежність процесів глобалізації, інтеграції та ступеня інтегрованості митної та валютної політики держави. Розкрито причини складності інтегрування української митної та валютної систем в міжнародну систему. Проведений аналіз інтеграційних кроків інших країн, позитивних і помилкових кроків створення регуляторної системи незалежної України. Обґрунтовано важливість створення спеціальних (вільних) економічних зон на території України як важливий фактор соціально-економічного розвитку та трансформації основних регуляторних інструментів у відповідності з нормами і правилами міжнародної спільноти, що надасть можливість покращити режим торгівлі з ЄС та користуватися механізмами захисту внутрішніх ринків. Головними напрямками прискорення інтеграційних процесів та покращення умов торгівлі між Україною та світом визначено вдосконалення митного та валютного регулювання до вимог світових правил СОТ, МВФ та Світового банку із урахуванням захисту окремих галузей виробництва, ліквідацію технічних бар'єрів, розвитку торгівельних відносин, удосконалення українського законодавства, створення інституційного та інфраструктурного забезпечення. Проведений аналіз та досвід інших країн свідчить про те, що особлива увага повинна відводитись перспективам розвитку окремих територій СЕЗ/ВЕЗ у складі інтеграційних структур, які забезпечать створення інституційного каркасу довіри до України в процесі інтеграційних кроків та входження України у світові економічні структури.

МЕТА:

- стимулювання структурних перетворень в економіці шляхом залучення іноземних інвестицій;
- активізації спільної з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів та послуг;
- збільшення поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції та послуг;
- активізації науково-технічного обміну, залучення і впровадження нових технологій;
- запозичення передового організаційного та управлінського досвіду ринкових методів господарювання;
- створення сучасної ринкової інфраструктури;
- поліпшення використання природних і трудових ресурсів;
- прискорення соціально-економічного розвитку окремих регіонів та України в цілому,

НЕОБХІДНО:

- забезпечити довготерміновий і передбачуваний характер економічної політики;
- лібералізувати умови пересування капіталів і товарів;
- забезпечити умови виробництва і торгівлі, які відповідали б світовим стандартам, і тверді правові гарантії захисту права власності;
- сформулювати ефективні форми взаємодії місцевих органів державної виконавчої влади, органів місцевого і регіонального самоврядування та органу господарського розвитку й управління ВЕЗ на засадах обопільної зацікавленості в досягненні високих соціально-економічних результатів діяльності.

ЄДНІСТЬ ПІДХОДІВ:

- спрямованість на досягнення ефективного режиму господарювання кожного окремого суб'єкта при позитивному народногосподарському ефекті в цілому;
- гнучкість і динамічність управління ВЕЗ, тобто можливість швидкого і адекватного реагування на зміни в кон'юктурі ринку і зовнішньому економічному середовищі;
- збалансованість інтересів усіх сторін, що беруть участь у процесі створення та функціонування ВЕЗ;
- багатоваріантність (альтернативність) підходів, форм і моделей ВЕЗ, закладення в техніко-економічне обґрунтування доцільності їх створення;
- перспективність просторового і функціонального розвитку;
- відповідність пріоритетних напрямів розвитку ВЕЗ пріоритетним напрямам розвитку регіону та держави;
- врахування вимог національної безпеки.

ФАКТОРИ РОЗМІЩЕННЯ:

- сприятливе з погляду зовнішніх і внутрішніх можливостей для реалізації намічених цілей місцезнаходження ВЕЗ;
- наявність достатнього ресурсного потенціалу (природно-кліматичні умови, корисні копалини, трудові ресурси, науково-виробничий потенціал тощо);
- забезпеченість об'єктами виробничої та соціальної інфраструктури (яка існує або буде створена в процесі розбудови ВЕЗ) згідно з міжнародними стандартами;
 - розвинута система комунікацій, особливо засобів зв'язку, розгалужена транспортна мережа;
 - відсутність (або врахування в документах про створення ВЕЗ) екологічних обмежень та заборон щодо створення ВЕЗ з огляду на існуючі або передбачувані антропогенні навантаження на навколишнє середовище.

Рис. 8. Концепція створення СЕЗ/ВЕЗ в Україні

Джерело: створено авторами на основі [15-16]

Список літератури:

1. Європейський Союз. Словник-довідник / за ред. М. Марченка. – К.: К.І.С., 2006. – 140 с.
2. Європейська інтеграція [Електронний ресурс] / Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Європейська_інтеграція.
3. Україна і Європейський Союз [Електронний ресурс] / Вікіпедія – вільна енциклопедія. – Режим доступу: [uk.wikipedia.org/wiki /Україна і Європейський Союз](http://uk.wikipedia.org/wiki/Україна_і_Європейський_Союз).
4. Алейнікова О. В. Міжнародна економічна інтеграція як процес наднаціонального регулювання сфери економічних відносин. Вісник соціально-економічних досліджень, № 2 (53) / Одеський національний економічний університет. – Одеса «Атлант», 2014– 298 с. - с. 8-13.
5. Липин А. С., Полякова О. В. Оценка интеграционных процессов в Едином экономическом пространстве на примере торговли товарами [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.eurasiancommission.org>
6. Дяченко Т. О. Особливості митно-тарифного регулювання України / Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць. Випуск 125 (частина І). / К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2015. – 116 с. – с. 128-136.
7. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959–ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
8. В. М. Кочетков, Ю. С. Комарицький – Міжнародні Банки: аналіз діяльності та оцінка ринкової вартості. Монографія. – К.: вид-во Європ. Ун-ту, 2011. – 248 с.
9. Цюпак М. Л. Україна та міжнародний валютний ринок: проблеми і перспективи / Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" № 5 / Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, 2013.
10. Офіційний сайт Національного банку України : [Електронний ресурс] Режим доступу : www.bank.gov.ua
11. Сайт Міністерства фінансів України. – [Електр. ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua>

12. Постанові Правління НБУ № 341 від 07.06.2016 "Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України" : [Електронний ресурс] Режим доступу - <http://zakon.golovbukh.ua>

13. Бозуленко О. Роль офшорної фінансової діяльності у світовій фінансовій системі / Економіст - 2008 - №1 - с. 51-53.

14. Конституція України. Прийнята 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України – 1996. – № 30.

15. Закон України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 1992 р. № 50, ст.676 : [Електронний ресурс] Режим доступу - <http://zakon3.rada.gov.ua>

16. «Про Концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні» // Кабінет Міністрів України. Постанова від 14 березня 1994 року № 167 (Постанова втратила чинність на підставі Постанови КМ № 1109 (109-2004-п) від 25.08.2004) : [Електронний ресурс]. Режим доступу – <http://zakon5.rada.gov.ua>

к.е.н., проф. Черепанова В. О.
*кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри
організації виробництва та управління персоналом
Національного технічного університету «ХПІ», м. Харків, Україна*

Лисаченко П. О.
*директор ПП «Регіональний інститут системних досліджень»,
м. Харків, Україна*

Подрез О. І.
*здобувач кафедри організації виробництва
та управління персоналом
Національного технічного університету «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

4.4 ПЛАНУВАННЯ ВИХОДУ ВІТЧИЗНЯНОГО МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РИНКИ ПОЛЬЩІ

Польща є одним із найбільш важливих інвестиційних ринків у Центральній та Східній Європі. Польща вважається країною з ринковою економікою і належить до числа країн зі сприятливим економічним кліматом і високим ступенем економічної свободи.

Польща знаходиться у вигідному географічному положенні в економічному значенні. Вона має прекрасні умови для експорту та імпорту.

Знаходиться на перехресті між Західною і Східною Європою, що дає чудові умови для міжнародного обміну. Має найкращі дороги і систему комунікацій в Центральній і Східній Європі.

Нова система, що введена у Польщі, дозволяє здійснення іноземцями господарську діяльність на її території. Окрім цього, підписані двосторонні угоди у сфері інвестиційної політики з такими країнами, як Білорусь, Україна та Росія.

Іноземні фірми, які бажають вкласти капітал у Польщі, можуть скористатися цікавими пропозиціями у вільних економічних зонах, які дають можливість отримання податкових пільг, а саме звільнення від прибуткового податку з підприємств до 50% інвестиційних витрат. З кожним роком збільшується кількість фірм, які вкладають свій капітал в Польщі.

Інтеграція Польщі в ЄС була поступовим і тривалим процесом, який до цих пір ще не завершений. Необхідно відзначити, що досягнення польської економіки були значною мірою визначено характером інституційних та нормативно-правових реформ, здійснених до вступу Польщі в ЄС. Адаптація до законодавства ЄС дозволила Польщі провести глибокі перетворення в сфері регулювання економіки та обмежити втручання держави в приватний сектор. Реформи фінансових ринків, корпоративного і Антимонопольного законодавства, фінансової звітності та прав на інтелектуальну власність сприяли поліпшенню ділового клімату та економічному зростанню. Польща також виграла від доступу до структурних фондів ЄС, які дозволяють удосконалити громадську інфраструктуру. У різних дослідженнях, проведених перед вступом Польщі до ЄС, прогнозувалося додаткове зростання ВВП на 1,3-2,1 % щорічно.

Стабільні фундаменти польської економіки, послідовна фіскальна і монетарна політика, відсутність прямої участі в ризикованих кредитах sub-prime і низький у порівнянні з середнім ЄС рівнем іпотечного боргу польських споживачів сприяли меншим, ніж в інших країнах ЄС, турбулентним економічним ситуаціям у зв'язку з економічною кризою. Консультування застосовується для вирішення проблем підприємства, виходу із кризи, підвищення якості роботи та користується постійно зростаючим попитом.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення цієї проблеми. Підходи до визначення суті консалтингових послуг досліджували

працях такі відомі науковці, як: В. Алешникова [1], А. В. Вебер та В. Д. Данилов [2], В. А. Верба [3], М. Кубр [4], О. В. Гаврилюк [5], О. К. Трофімова [6, 7] та ін. [10]. Також питання надання консалтингових послуг вивчають такі міжнародні організації: Європейська федерація асоціацій по економіки та управління (FEACO) [8] та Асоціація консультантів Великобританії [9].

У працях науковців та довідниках багато уваги приділяється теоретичним питанням організації послуг з консультування. В деяких працях проводиться паралель між організацією консультування у розвинутих країнах світу і в Україні. Незважаючи на те, що в нашій країні ці послуги є новими, теоретичне підґрунтя вони набули на базі зарубіжних публікацій та рішень асоціацій з економіки та управління. Значна полеміка у вітчизняних статтях та навчальних посібниках відбувалася стосовно видів управлінського консультування – це праці О. К. Трофімової, М. Кубра, В. А. Верба та інших. Однак, проблемі утворення послуги з міжнародного консультування розглянуті недостатньо.

Метою дослідження є обґрунтування можливостей вітчизняного малого бізнесу, що здійснює послуги з адміністративного консультування, виходу на цільові ринки Польщі.

Для виходу на іноземні ринки приватним підприємствам, що здійснюють консультативні послуги, пропонується відкрити філію у м. Варшава. Для її відкриття необхідно укласти договір з бізнес-інкубатором Академії фінансів і бізнесу Вісли, що розташований за адресою: м. Варшава, вул. Стоклоси, 3.

Згідно з Законом Республіки Польща «Про бізнес-інкубатори» від 3 вересня 2000 року наукові та освітні установи мають право зареєструвати бізнес-інкубатор [11]. Бізнес-інкубатор – організація, яка надає на певних умовах і на певний час спеціально обладнані приміщення та інше майно суб'єктам малого та середнього підприємництва, що розпочинають свою діяльність, з метою сприяння у набутті ними фінансової самостійності. Окремим видом бізнес-інкубаторів є інноваційні бізнес-інкубатори.

Бізнес-інкубатори є досить поширеним явищем в Польщі. Цьому сприяє податкове законодавство. Згідно Податкового кодексу Республіки Польща від 21 вересня 1998 року наукові і освітні установи не оподатковуються податком на прибуток.

Бізнес-інкубатор Академії фінансів і бізнесу Вісли пропонує [12]:

- 1) безкоштовну реєстрацію філії в Польщі протягом 24 годин;

- 2) безкоштовну оренду офісу в бізнес-центрі;
- 3) безкоштовне навчання і консультації по веденню бізнесу в Польщі;
- 4) безкоштовні бухгалтерські і юридичні послуги.

За все це філія платить 250 злотих на місяць.

Таким чином, витрати на реєстрацію філії в Польщі складуть 250 злотих. Крім того, бізнес-інкубатори часто залучають інвесторів у нові фірми. Розмір інвестицій, як правило, не перевищує 100 000 злотих.

На першому етапі експортного маркетингу фірми з управлінського консультування пропонують клієнтам наступні послуги:

- 1) послуги з загального управління – реєстрація фірми в Польщі та створення системи управління;
- 2) послуги з фінансового управління:
 - первинне розміщення акцій українських підприємств на біржі (ІРО) міста Варшави;
 - інвестиції в цінні папери польських підприємств;
 - доступ до кредитних ресурсів по європейським ставкам;
- 3) послуги з управління ІТ–технологіями (рис.1).

Розглянемо кожну послугу окремо.

1. Реєстрація фірми в Польщі.

Послуга реєстрації фірми в Польщі підходить для тих українських бізнесменів, які планують створення середньої або великої фірми. Для них найбільш підходять такі форми організації бізнесу, як товариство з обмеженою відповідальністю або акціонерне товариство.

Для створення товариства з обмеженою відповідальністю, необхідно [13]:

- 1) укладення договору товариства;
- 2) покриття всього статутного капіталу за рахунок внесення учасниками вкладів;
- 3) призначення правління товариства;
- 4) призначення наглядової ради або ревізійної комісії, якщо дане потрібно згідно з положеннями закону або договором суспільства;
- 5) реєстрація в державному реєстрі юридичних осіб - Державному Судовому Реєстрі.



Рис. 1. Види управлінського консультування, що планується здійснювати ПП «РІСД» на території Польщі

Джерело: створено авторами

Договір товариства підлягає обов'язковому нотаріальному посвідченню. Мінімальний розмір статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю становить 5000 польських злотих. Статутний капітал оплачується грошовими або негрошовими внесками. Негрошовим внеском можуть бути майнові права, які є відчужуваними, в тому числі підприємство або його частину.

Після підготовки всіх необхідних для створення товариства документів, товариство має бути зареєстровано, що є необхідною умовою для його створення. Заява про реєстрацію суспільства в судовому реєстрі з підписами всіх учасників правління необхідно надати в відповідний реєстраційний суд за місцем знаходження товариства не пізніше 6 місяців з дня укладення договору товариства. Розрахунок доходу від реєстрації фірм в Польщі показано в табл. 1.

**Розрахунок річного доходу приватного підприємства від реєстрації
фірм в Польщі**

Назва	Значення, грн
1. Вартість послуги	4000
2. Прогнозна кількість клієнтів	75
Дохід від реєстрації польських фірм	300000

Джерело: створено авторами

2. IPO на Варшавській біржі (первинне розміщення акцій на біржі).

Варшавська фондова біржа здійснює свою діяльність відповідно до закону "Про торгах фінансовими інструментами" від 29 липня 2005 р. під наглядом Комісії фінансового нагляду. Свою діяльність в нинішній формі Біржа почала 16 квітня 1991 року, з самого початку організовуючи обіг цінних паперів в електронній формі [14].

Варшавська фондова біржа здійснює обіг фінансових інструментів на ринках [14]: головний ринок; New Connect; Catalyst; Polish Power Exchange.

Головний ринок працює з 1991 року. Це регульований ринок, що функціонує під наглядом Комісії з фінансового нагляду. Тут котируються такі фінансові інструменти: акції, облігації, права підписки, права на акції, інвестиційні сертифікати, структуровані продукти, ETF і похідні інструменти. 15 жовтня 2012 року на Головному ринку котирувалося 436 компаній, а загальна капіталізація досягла 181 000 000 000 євро. Ринок похідних інструментів ВФБ працює з 1998 р. Інтерес інвесторів до похідних інструментів зростає з кожним роком. В даний час Варшавська фондова біржа є ведучим і найбільш динамічним ринком похідних інструментів в Центральній і Східній Європі.

На ВФБ котируються наступні похідні інструменти [14]:

- ф'ючерсні контракти на індекси WIG20 і mWIG40;
- ф'ючерсні контракти на валюти (USD / PLN , EUR / PLN і CHF / PLN);
- ф'ючерсні контракти на акції обраних компаній ,
- опціони на індекси (WIG20);
- індексні одиниці MiniWIG20.

Основні показники Варшавської біржі показані в табл. 2.

Таблиця 2

Основні показники головного ринку Варшавської біржі

Назва показника	Значення, грн
Число компаній	436
в т.ч. іноземних	42
Ринкова вартість польських компаній	119 млрд. євро
Ринкова вартість іноземних компаній	52 млрд. євро
Оборот торгів – спот- ринок в 2012 р.	38 млрд. євро
Загальний обсяг (тис.) – ф'ючерсні контракти – в 2012 г.	8.690
Коефіцієнт ціна / прибуток	11,7
Коефіцієнт ціна / балансова вартість	1,24

Джерело: створено авторами

New Connect, запущений 30 серпня 2007 року, є вторинним майданчиком торгів, де молоді фірми з високим потенціалом зростання можуть залучити капітал. Цей ринок функціонує як альтернативна система торгів. Він надає невеликим динамічним компаніям просту і недорогу можливість доступу до капіталу [14].

New Connect знаходиться серед наймолодших, та й найбільш динамічних ринків у Європі. 15 жовтня 2012 року число компаній у лістингу склало 419, а їх загальна капіталізація досягла 2,5 млрд. євро.

Catalyst – це ринок боргових інструментів, призначений для торгів комунальними, корпоративними та іпотечними облігаціями. Він був відкритий 30 вересня 2009 року і складається з регульованих ринків та альтернативних систем торгів, як для роздрібних, так і оптових клієнтів. Після більш ніж року існування ринку Catalyst (15 жовтня 2012 року) на ньому котирувалося в цілому 273 серій боргових інструментів 148 емітентів [14].

З 2010 року діяльність ВФБ розширилася, охопивши операції на товарному ринку. У лютому 2012 року варшавська біржа придбала контрольний пакет акцій Товарної біржі енергії (ТБЕ) створивши Polish Power Exchange.

Сьогодні ВФБ належить 100 % часток у капіталі ТБЕ. Через залежну компанію (ТБЕ) ВФБ володіє 100 % часток у капіталі Розрахункової палати

товарних бірж (РПТБ). На ТБЕ ведуться торги електроенергією, природним газом і майновими правами та свідоцтвами про походження електроенергії.

На даний момент важливою складовою діяльності ВФБ є розвиток товарного ринку і доведення його до рівня, притаманного розвиненим ринкам цього типу.

Ключовим правовим документом, що регулює питання, пов'язані з пропозицією акцій та їх введенням в обіг на регульованому ринку, є Закон від 29 липня 2005 р. «Про публічне оголошення і умови введення фінансових інструментів в організовану систему поводження, а також про публічні компанії». Необхідно також ознайомитися з Постановою Європейської комісії з питань інформації, що міститься в проспекті емісії, і з біржовими правилами, у тому числі з Регламентом біржі, визначальним умови і порядком допуску фінансових інструментів до біржового обігу, їх введення в біржовий обіг, а також стягуванням з емітентів платежів, пов'язаних з котируванням на Варшавській фондовій біржі (ВФБ) [14].

Нижче представлені конкретні кроки, які має вжити підприємство з управлінського консультування для компаній, що бажають котируватися на Варшавській фондовій біржі. Емітентом, що котирує на Біржі свої акції, може бути тільки суб'єкт, який є акціонерним товариством.

Наступним кроком є прийняття загальними зборами акціонерів постановлення про публічну продажу акцій у бездокументарній формі та подачі заявки про допуск акцій компанії до обігу на регульованому ринку.

Рішення подати заявку про допуск акцій компанії до обігу на регульованому ринку може спричинити за собою необхідність підготовки відповідного інформаційного документа (проспекту емісії або інформаційного меморандуму) у співпраці з наступними особами та організаціями:

- аудитором, який перевірить фінансову звітність компанії і приведе її у відповідність до вимога так, щоб можна було порівняти звіти за окремі періоди;
- брокерською конторою, яка буде займатися питаннями первинного публічного розміщення акцій компанії.

Залежно від індивідуальних потреб емітента існує також практика залучення юрисконсультів і фінансових консультантів. Детальний опис змісту проспекту емісії представлено в Постанові Європейської комісії № 809/2004 від

29 квітня 2004 р. по питанню інформації, що міститься в проспекті емісії. Перш, ніж приступити до публічної пропозиції акцій, компанія може підписати договір з інвестиційним або обслуговуючим субемітентом в цілях запобігання наслідків невдалої емісії.

Наступний етап – це подача заявки про затвердження проспекту емісії в польську Комісію з фінансового нагляду. Комісія може внести зауваження по проспекту, які емітент повинен врахувати при підготовці остаточного варіанту проспекту емісії, після чого приймається рішення про затвердження проспекту емісії.

До початку публічної пропозиції емітент зобов'язаний укласти з Національним депозитарієм цінних паперів договір, предметом якого є реєстрація в депозитарії цінних паперів, охоплених публічною пропозицією.

Потім проводиться публічна пропозиція акцій. Після завершення публічної пропозиції компанія подає заявку про допуск акцій до біржового обігу (а при необхідності також прав на акції нової емісії) на основному або паралельному ринку. До заявки слід докласти, зокрема, затверджений проспект емісії.

Після реєстрації всіх учасників в Національному депозитарії цінних паперів, завершення публічної пропозиції та реєстрації акцій нової емісії в суді, компанія звертається до правління біржі з заявкою про введення акцій в обіг на основному або паралельному ринку. Правління біржі визначає систему котирування і дату біржової сесії, на якій відбудеться перше котирування.

Допуск до біржових торгів надається при виконанні таких умов [14]:

- було складено відповідний інформаційний документ, схвалений компетентним органом нагляду, за винятком випадків, коли складання або схвалення інформаційного документа не потрібно;

- щодо емітента акцій не проводиться процедура банкрутства або ліквідації;

- акції повинні задовольняти таким критеріям:

- а) число всіх акцій емітента, помножене на прогнозовану ринкову ціну цих акцій, а якщо визначення цієї ціни неможливо – власні капітали емітента, складає еквівалент як мінімум 10000000 євро в злотих;

- б) в руках акціонерів, кожен з яких має не більше 5 % загального числа голосів на Загальних зборах емітента, перебувають акції, що складають як

мінімум 15 % акцій, охоплених заявою, або 100 000 акцій вартістю як мінімум 1000 000 євро, що обчислюється на підставі останньої ціни продажу або ціни емісії;

в) акціями володіє така кількість акціонерів, яка в змозі забезпечити ліквідність біржових торгів.

Правління ВФБ зобов'язане прийняти постанову про допуск фінансових інструментів до біржових торгів протягом 14 днів після подачі заяви. Розглядаючи заяву про допуск фінансових інструментів до біржових торгів, правління ВФБ бере до уваги:

- фінансову ситуацію емітента та її прогноз, особливо прибутковість, ліквідність і здатність обслуговувати заборгованість, а також інші фактори, що впливають на фінансові результати емітента,
- перспективи розвитку емітента, особливо оцінку можливостей здійснення інвестиційних планів, з урахуванням джерел фінансування;
- досвід і кваліфікацію членів органів управління та нагляду емітента.

Вихід підприємства на Варшавську біржу дозволить отримати наступні переваги і недоліки (табл. 3).

Таблиця 3

**Переваги і недоліки проведення IPO на Варшавській біржі
для українських підприємств**

Переваги	Недоліки
1.Отримання додаткового фінансування шляхом продажу акцій	1.Українське законодавство не дозволяє котирування акцій українських компаній за кордоном без дозволу НБУ
2. Перехід бухгалтерської звітності на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку зробить фірму «прозорою» в очах інвесторів	2.Українським компаніям заборонено відкривати рахунки за кордоном без дозволу (ліцензії) НБУ
3. Фірма зможе отримувати доступ до фінансування шляхом кредиту або випуску облігацій по європейським ставкам (до 5% річних)	

Джерело: створено авторами

Такі умови є сприятливими для українського середнього та великого бізнесу. Це підтверджує значна кількість українських компаній, акції яких торгуються на Варшавській біржі (табл. 4) [14].

Таблиця 4

Акції українських компаній, що торгуються на Варшавській біржі

Назва	Кількість випущених акцій
Astarta holding N.V.	25 000 000
Avangardco Investments Public Ltd.	6 387 185
Industrial milk company S.A.	31 300 000
Kernel holding S.A.	79 683 410
KSG argo S.A.	14 925 500
Mironovski Hleboproduct S.A.	110 777 000
Milkiland N.V.	31 250 000
Ovostar union N.V.	6 000 000

Джерело: створено авторами

Розрахунок доходу від впровадження послуги IPO на Варшавській біржі показано в табл. 5.

Таким чином, введення послуги IPO на Варшавській біржі дозволить отримати 1524000 грн. додаткового доходу.

Таблиця 5

**Розрахунок прогнозного річного доходу від впровадження
послуги IPO на Варшавській біржі**

Назва послуги	Вартість послуги	Кількість	Сума, грн
1. Перевід бухгалтерської звітності на МСБО	23000	20	460000
2. Аудиторський висновок польської аудиторської фірми	6000	20	120000
3. Підготовка проспекту емісії акцій	28000	20	560000
4. Презентація проспекту емісії акцій	9000	20	180000
5. Включення акції до котирувального списку ВФБ	9000	20	180000
6. Супровід першого дня торгів	1200	20	24000
Разом	76200		1524000

Джерело: створено авторами

3. Інвестиції в акції польських підприємств.

Польща має значну кількість прибуткових підприємств, що платять своїм акціонерам дивіденди. Середній розмір дивідендів в Польщі 40-60 % від чистого прибутку компанії. Для довідки в Росії платять дивіденди в середньому у розмірі 25-40 % чистого прибутку компанії. В Україні дивіденди практично

не платять. Виняток це наступні компанії: Мотор Січ; Укрнафта; Центренерго; Північний ГОК.

Приватним підприємством, що надає послуги з управлінського консультування, проведено аналіз діяльності польських підприємств, акції яких входять до індексу WIG-20 і рекомендує інвестувати в наступні (табл. 6).

Таблиця 6

Польські підприємства, в акції яких рекомендуємо інвестувати

Назва	Сфера діяльності	Дивіденди, зл/акція	Прибуток на акцію, зл/акція	Курс акції, зл/акція
1. Bank Pekao	Банківські послуги	8,39	17,26	181
2. Bank Zachodni WBK	Банківські послуги	7,60	19,21	90
3. Cersanit	Виробництво сантехнічних виробів	15,80	25,60	250
4. CEZ – Group	Виробництво електроенергії, поставка газу	50	77,60	210
5. KGHM Polska Miedz	Добича міді і срібра	9,8	24,34	125

Джерело: створено авторами

Від реалізації послуги консультування по інвестиціям в акції польських підприємств прогнозується такий дохід (табл. 7).

Таблиця 7

Розрахунок прогнозного річного доходу від консультування по інвестиціях в акції польських підприємств

Назва	Значення, грн
1. Вартість послуги	5000
2. Кількість клієнтів	10
Дохід від консультування по інвестиціям в акції	50000

Джерело: створено авторами

З таблиці 7 видно, що дохід від інвестування фінансових джерел вітчизняних підприємств у польські акції на рік складає 50000 грн.

4. Доступ до кредитних ресурсів по європейським ставкам.

Польща – експортно-орієнтована країна. Уряд всіляко підтримує експорт польських товарів за кордон. Польща експортує сільськогосподарські товари,

одяг, харчові продукти. Для сприяння експорту побудована необхідна інфраструктура у вигляді:

- 1) допомоги посольств (консульств);
- 2) кредитування експорту продукції польськими банками.

У рамках своєї комерційної діяльності та реалізації Урядових програм, Банк Національного Господарства (BGK) пропонує кредит для покупця, що надається в рамках Урядової програми за участю банку імпортера – можливість отримання фінансування, що сприяє на привабливість постійної процентної ставки CIRR [15]. Купівельний кредит, наданий через банк імпортера, призначений для фінансування покупок польських товарів та інвестиційних послуг, які здійснюються на підставі експортних контрактів, що укладаються польськими експортерами. В рамках даного інструменту Позичальником є місцевий банк, схвалений BGK, який надає безпосередній кредит покупцю (імпортеру) польських товарів або послуг. Основне забезпечення кредиту являє собою страхування суми кредитної заборгованості в АТ Корпорації страхування експортних кредитів (KUKE). Переваги:

- додаток комерційної пропозиції експортера офертою фінансування на умовах кредиту, наданого BGK;
- підвищення привабливості комерційної пропозиції експортера;
- можливість конкурування у міжнародних тендерах з експортерами інших країн, які мають у своєму розпорядженні інструменти підтримки у вигляді поліса експортних кредитних агентств (ECA);
- можливість реалізації контрактів на ринках підвищеного ризику;
- можливість завоювати нові ринки збуту;
- можливість укладати контракти більшої вартості;
- перенос ризику оплати за товар на BGK і KUKE;
- можливість запропонувати клієнтам відстрочку з оплати;
- отримання оплати за товар або послугу відразу ж після поставки (надання послуги);
- підвищення ліквідності фірми;
- великий термін виплати кредиту;
- накладення на імпортера вартості кредиту.

Основні умови:

➤ термін виплати – залежно від країни та сектору імпортера від 2 до 12 років;

➤ кредитом може фінансуватися максимально 85 % вартості експортованих товарів або послуг. Квота (мінімум 15 %) вартості експортованих товарів чи послуг є обов'язковим власним внеском імпортера і повинна бути перерахована експортеру в якості передоплати перед початком реалізації контракту.

Використання кредиту настає після реалізації частини або повного обсягу контрактного зобов'язання експортера. BGK перераховує гроші на рахунок експортера і знімає кошти з рахунку Кредиту на підставі торгової документації, представленої Експортером. Виплата здійснюється протягом 5 банківських днів від дати отримання належних документів BGK.

Виплата кредиту здійснюється в рівних частках щомісячно, щоквартально або кожні півроку. Виплата першого внеску повинна бути здійснена найпізніше через 6 місяців від дати повного виконання контрактних зобов'язань експортерів. Вартість:

1) процентна ставка (покриває Позичальник, тобто Банк Імпортера) заснована на:

➤ фіксованою на весь період кредитування процентній ставці, так званої ставкою CIRR;

➤ змінної ставки EURIBOR/LIBOR, збільшеної на маржу забезпечення ризику ліквідності BGK;

➤ комісійні (щорічні, в даний час складають 0,5 % річних) – оплачує Позичальник;

➤ страховий внесок – відповідно до розрахунків KUKE, встановлюваний індивідуально для кожної угоди – оплачує Позичальник;

➤ юридичні витрати – вартість юридичної експертизи, що стосується ефективності укладається кредитного договору і вартість визначення та моніторингу можливого додаткового забезпечення – оплачує Позичальник.

Підприємство з управлінського консультування планує надавати консультації з отримання кредиту українським підприємствам. Розрахунок доходу від надання консультацій щодо отримання кредиту українськими підприємствами наведено у табл. 8.

Таблиця 8

**Розрахунок прогнозного доходу від надання консультації
щодо отримання кредиту українськими підприємствами**

Назва показника	Значення, грн
1. Вартість послуги, грн	2000
2. Кількість клієнтів	300
Дохід від надання консультації з одержання кредиту українськими підприємствами, грн	600000

Джерело: створено авторами

З таблиці 8 видно, що величина прогнозного доходу від надання послуг з одержання кредиту складає 600000 грн на рік.

5. Розрахунок доходу по управлінню ІТ технологіями. Розрахунок доходу по управлінню ІТ технологіями показано в табл. 9. Розрахунок загальної суми доходу від виходу на польський ринок наведено у табл. 10.

Таблиця 9

Розрахунок доходу по управлінню ІТ технологіями

Назва послуги	Вартість послуги	Кількість	Сума, грн
1. Інформаційні послуги	1300	20	26000
2. Розробка програмного забезпечення	100000	20	2000000
Разом			2026000

Джерело: створено авторами

Таблиця 10

Розрахунок доходу від виходу на польський ринок

Послуга	Сума, грн	Питома вага, %
1. Реєстрація фірм у Польщі	300000	6,67
2. IPO на Варшавській біржі	1524000	33,87
3. Інвестування в акції польських підприємств	50000	1,11
4. Консультації щодо отримання кредиту українським підприємствам	600000	13,33
5. Управління ІТ технологіями	2026000	45,02
Разом	4500000	100,00

Джерело: створено авторами

Як показали розрахунки прогнозного доходу приватного підприємства, що надає послуги по виходу вітчизняних підприємств на ринки Польщі, складає 4500000 грн. на рік.

При плануванні та організації експортної діяльності підприємства з управлінського консультування можуть здійснювати послуги по п'ятих напрямках – реєстрація фірм у Польщі, ІРО на Варшавській біржі, інвестування в акції польських підприємств, консультації щодо отримання кредиту українським підприємствам та управління ІТ технологіями.

Отже, при організації міжнародного бізнесу у сфері управлінського консультування з'являються нові види цих послуг, що пов'язані з експортною діяльністю клієнтів.

Список літератури:

1. Алешникова В. Современные тенденции развития управленческого консультирования. // Русский экономический журнал. – 1997. – №10. – С. 66-74.
2. Вебер А.В., Данилов В.Д. Knowledge технології в консалтингу та управлінні підприємством. М. : Наука і техніка, 2003. – 176 с.
3. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності : навч. посібн. / В.А. Верба, Т.І. Решетняк. – К. : Вид-во КНЕУ, 2000. – 244 с.
4. Гаврилюк О.В. Ідентифікація аутсорсингу // Фінанси України. – 2006. – № 10. – С. 139-153. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua>.
5. Kubr M. How to select and use consultants: A client's guide. – Gen.: ILO, 1993. – 220 p.
6. Трофимова О.К. Класифікація консалтингових послуг в Україні // Синергія. – 2004. – № 3 (10). – С. 19-26.
7. Трофимова О.К. Международный рынок консалтинговых услуг и тенденции развития украинского консалтинга// Електронний ресурс : Режим доступу : <http://www.uamc.com.ua/articles/article04.htm>
8. European directory of Management Consultant, 1995. – London : FEACO-AP information service. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.feaco.org>
9. The European Handbook of Management Consultancy. – Oak Tree Press, May 1995.

10. Турко В.В., Кацедан О.Р. Трансформація консалтингових послуг в умовах економічної кризи// Наукових вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.10. – С. 236-241.

11. Офіційний сайт польського бізнес-інкубатору : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.biznes-firma.pl/jak-zalozyc-firme-w-inkubatorze/16955>

12. Офіційний сайт польського бізнес-інкубатору «Вісла» Академії Бізнесу та Фінансів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vistula.edu.pl11/rus/page/nauka-i-biznes/uslugi-dl-biznesa>

13. Офіційний сайт польської компанії «Право та гроші»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prawo.money.pl/aktualnosci/okiem-eksperta/artykul/rejestracja;spolki;z;o;o;krok;po;kroku,60,0,1217084.html>

14. Офіційний сайт Варшавської Фондової Біржі: [Електронний ресурс] Режим доступу: https://www.gpw.pl/o_spolce_ru

15. Офіційний сайт польського експортного банку Bank Gospodarstwa Krajowego: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bgk.pl/>

к.е.н., доц. Танасюк І. М.
кандидат економічних наук, доцент
кафедри «Економіка підприємства»,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна

Орленко О. М.
викладач кафедри «Економіка підприємства»,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна

4.5 ЗМЕНШЕННЯ ВПЛИВУ СЕЗОННОСТІ ВИРОБНИЦТВА НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ЗА ДОПОМОГОЮ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

Швидкі темпи науково-технічного прогресу, загострення конкуренції, яке відбувається на фоні глобалізації, вимагає від підприємств пошуку шляхів збереження та посилення власних позицій, як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках.

Зростання ефективності функціонування промислового підприємства формує його конкурентні переваги та визначає майбутній розвиток. Одним з

показників ефективності є продуктивність праці. Проблема підвищення продуктивності праці є вкрай важливою для сучасних підприємств в період зростання конкуренції на ринку, де ситуація миттєво змінюється і підприємство мусить використати свої конкурентні переваги саме сьогодні. Нерівномірність виробництва продукції протягом року потребує особливих підходів до формування стратегії. Така стратегія мусить бути зорієнтована на організацію діяльності підприємства рівномірно протягом року, що можливо реалізувати за допомогою стратегії диференціації. Окрім цього, стратегія диверсифікації дозволяє промисловим підприємствам добитися зменшення собівартості за рахунок більш повного використання сучасного високотехнологічного обладнання, а також заощадити значні кошти внаслідок досягнення синергетичного ефекту.

Істотний внесок у розробку теоретичних аспектів розвитку стратегії диверсифікації внесли роботи зарубіжних і вітчизняних авторів: М. Портера, А. Дж Стрікланда, А.А. Томпсона, І. Ансоффа, П. В. Друкера, Ф. Котлера, Р. Фатхутдинова, Д. А. Безмельніцина, Б. Карлоффа, М. І. Круглова, А. Орехова, А. Н. Петрова та ін. Різним аспектам розробки проблеми впливу стратегії диверсифікації на розвиток промислових підприємств приділено увагу в роботах Г.О. Пересадько, П. Г. Перерви, С. М. Ілляшенка. Незважаючи на значну кількість наукових робіт, присвячених теоретичним аспектам розвитку стратегії диверсифікації, у сучасній науковій літературі відсутній комплексний аналіз впливу стратегії диверсифікації на розвиток підприємств, на рівень продуктивності праці та рівень сезонності виробництва підприємств, що обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних та практичних матеріалів щодо проблем підвищення продуктивності праці на підприємствах за рахунок зменшення впливу сезонності виробництва за допомогою розробки стратегії диверсифікації та аналізу вітчизняної практики використання стратегії диверсифікації підприємствами. Надзвичайно динамічні умови бізнес-середовища підприємств харчової, а особливо олійно-жирової галузі України ускладнюються сезонним характером та вимагають постійного пошуку шляхів зростання рівня продуктивності задля подальшого збереження високого рівня конкурентоздатності продукції цієї галузі як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Сьогодні Україна успішно поставляє свою олійно-жирову продукцію на міжнародний ринок. Основним покупцем української олії

є Індія, на частку якої припадає 41% від загального обсягу експорту. Країни Євросоюзу закуповують близько 12% із зазначеного обсягу, Китай – 10%, Іран – 7%, Єгипет – 5% відповідно [1].

Існують значні перспективи для поставки олії у близькосхідному регіоні. За оцінкою експертів, поставки соняшникової олії в даному напрямку в 2015-16 рр. можуть складати 1,6-1,7 млн. тонн. Найбільші імпортери продукції близькосхідному регіону – Ірак, Іран, Єгипет і Сирія. Китайський ринок залишається одним з найбільш цікавих і перспективних напрямків для збуту української олійно-жирової продукції. Незважаючи на заходи, що вживаються урядом Китаю для стимулювання вітчизняних виробників насіння соняшнику, внутрішній ринок соняшникової олії залишається значною мірою імпортозалежним, що відкриває хороші перспективи для українських експортерів [1]. У той же час, як зазначають експерти, у 2015- 2016 рр. Туреччина збільшить імпорт соняшникової олії до 870-880 тис. тон, що перевищує показник 2014-15 років на 30 тис. тон. А основними постачальниками соняшникової олії в Туреччину стануть Росія (600-625 тис. тон), Україна (200-225 тис. тон) і Боснія (30-40 тис. тон). Жорстка конкуренція на світових ринках вимагає особливої уваги до підвищення результативності діяльності підприємств, а саме – продуктивності праці [1].

Підвищення продуктивності праці дозволяє за рахунок внутрішніх резервів підвищити конкурентоздатність підприємства на ринку, що особливо важливо для експортно-орієнтованих галузей промисловості, які стрімко розвиваються. Саме до таких належить олійно-жирова промисловість. За оцінками експертів «Укроліяпром», за останні 15 років потужності з переробки олійної сировини в Україні зросли в 5,3 рази – з 2,5 млн. тон у 1998 р до 13,3 млн. тон у 2013 р . Завантаження потужностей переробних підприємств за вказаний період збільшилася з 30 % до 85% [1]. Підприємства цієї галузі виробляють продукцію, яка конкурентоздатна як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Аналіз динаміки продуктивності праці олійно-жирових підприємств за 2011-2015 рр. наочно демонструє значні темпи зростання, але одночасно спостерігаємо значну різницю між рівнем продуктивності праці на цих підприємствах. Серед них є лідери такі, як ПАТ «Пологівський олійноекстракційний завод» із продуктивністю праці у 2015 р. 3054 тис. грн. і аутсайтери ПрАТ «Вовчанський олійноекстракційний завод» із рівнем продуктивності праці 242 тис. грн. на особу.

Таблиця 1

**Динаміка рівня продуктивності праці підприємств
олійно-жирової галузі, тис. грн./ос.**

Назва підприємства	2011	2012	2013	2014	2015	Темп росту 2015/ 2011, %
ПАТ «Креатив»	1908	3288	5482	5304	2138	112,05
ПАТ «Пологівський олійноекстракційний завод»	989	1195	1338	1835	3054	308,69
ПрАТ з П «Дніпропетровський олійноекстракційний завод»	860	958	881	1468	1091	126,96
ПрАТ «Полтавський олійноекстракційний завод - Кернел Груп»	365	410	249	407	634	173,62
ПрАТ «Вовчанський олійноекстракційний завод»	139	322	189	291	242	174,66
ПАТ «Кіровоградолія»	314	548	441	527	837	266,26
ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат»	220	191	2010	343	2119	962,00
ПАТ «Чернівецький олійно- жировий комбінат»	221	155	170	239	377	170,59
ПрАТ «Мелітопольський олійноекстракційний завод»	596	820	935	1145	556	93,34
ПАТ «Одеський олійно-жировий комбінат»	410	751	643	806	443	108,05
ПАТ «Іллічівській олійно-жировий комбінат»	162	504	228	279	416	257,42
ПРАТ «Харківський жировий комбінат»	863	778	955	1090	1980	229,50
ПАТ «Львівський жиркомбінат»	842	662	861	636	1424	169,07
ПАТ «Запорізький оліяжиркомбінат»	291	527	299	760	1251	430,03

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

ПАТ «Креатив», який за період з 2011-2014 рр. демонстрував рівень продуктивності праці у 3,5-4,5 рази більше за середній рівень аналогічних підприємств, у 2015 році мав продуктивність праці на рівні 2138 тис. грн.

ПАТ «Вінницький олійно-жировий комбінат» за період з 2011 року наочно демонструє нестабільність функціонування. У 2013 та 2015 роках продуктивність праці цього підприємства була майже на рівні лідерів, але у 2011, 2012 та 2014 рр. рівень продуктивності праці складав не більше 16

відсотків від рівня найкращих років. Це доводить, що на рівень продуктивності праці цього підприємства значно впливають не тільки внутрішні, а більше зовнішні фактори. Така ситуація пов'язана з багатьма причинами, однією з яких є доступ до сировини. Україна має відмінні кліматичні умови для забезпечення сировиною олійно-жирової промисловості. Це підтверджується динамікою збору олійних культур. За період з 2000 року до 2015 року валовий збір соняшника збільшився майже у три рази, що надало можливість забезпечити підприємства сировиною (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка валового збору олійних культур, тис тон

Показник	2005	2010	2012	2013	2014	2015
Олійні культури, разом	5679	10033	12074	16232	16334	16962
Темп зростання ланцюговий, %	154,99	176,67	120,34	134,44	100,63	103,84
Темп зростання до 2005р., %		176,67	212,61	285,83	287,63	298,68
у тому числі соняшник	4706	6772	8387	11050	10134	11181
у % до загального обсягу	82,87	67,49	69,46	68,08	62,04	65,92
соя	613	1680	2410	2774	3882	3931
у % до загального обсягу	10,79	16,75	19,96	17,09	23,77	23,17
ріпак	285	1470	1204	2352	2198	1738
у % до загального обсягу	5,02	14,65	9,98	14,49	13,46	10,24

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

Але останнім часом питома вага соняшника у загальному обсязі олійних культур зменшується і спостерігається нестача сировини майже у 5 млн. т на рік, що змушує підприємства простоювати, що негативно позначається на їхніх економічних показниках діяльності. Така ситуація може загостритися в умовах скасування експортного мита на насіння соняшника та відсутності бар'єрів для експорту сої та ріпаку. Це вимагає пошуку можливостей мінімізації впливу дефіциту сировини на результати діяльності підприємств з метою більш повного завантаження виробничих потужностей даних підприємств та зростання рівня продуктивності праці в період міжсезоння.

У той же час для цієї галузі характерним є сезонність випуску продукції, яка безпосередньо впливає на результативність діяльності підприємства. Сезонність виробництва трактується як нерівномірність вироблення продукції протягом року, пов'язана з сезоном. Сезонність виражається в підйомі,

скороченні або повному припиненні виробництва в окремі періоди року. Вона існує в ряді галузей промисловості: м'ясній, молочній, рибній, харчовій, лісовій, а також в будівництві, сільському господарстві. Згідно з тлумаченням економічного енциклопедичного словника сезонність виробництва – це нерівномірність і нерегулярність випуску продукції окремими галузями промисловості, сільського господарства, будівництва впродовж року, спричинені порами року, природними явищами та іншого. Сезонність виробництва позначається на діяльності торгівлі, транспорту, на кількості зайнятих [4].

Таблиця 3

Динаміка експорту/імпорту олії (соняшникової, сафлори, бавовняної та їх фракцій, рафіновані та нерафіновані, але без зміни їх хімічного складу) за 2011-2015 рр.

Найменування показників	Од. вим.	2011	2012	2013	2014	2015
Експорт	тис. тонн	2683,34	3614,02	3209,42	4339,49	3938,58
Темп зростання ланцюговий	%	X	134,68	88,80	135,21	90,76
Експорт	млн.дол. США	3146	3974	3281	3552	3023
Темп зростання ланцюговий	%	X	126,33	82,56	108,27	85,11
Імпорт	тис. тонн	1,23	1,48	1,47	1,43	1,71
Темп зростання ланцюговий	%	X	120,51	98,99	97,55	119,62
Імпорт	млн.дол.США	2,76	3,01	3,01	2,36	2,3
Темп зростання ланцюговий	%	X	108,91	100,18	78,34	98,23

Джерело: розроблено авторами за даними [3]

Особливо гостро проблема сезонності проявляється в олійно-жировій галузі, оскільки дане виробництво має певну специфіку, яка полягає в прив'язці до сировинної бази, а саме – насіння соняшнику. Тому сезонність виробництва олійних культур впливає на завантаженість переробних потужностей олійно-жирової галузі, оскільки протягом року олійна сировина поступає нерівномірно. Переробні потужності олійно-жирової галузі найбільше завантажені у вересні – листопаді, оскільки саме на цей період припадає збір урожаю соняшнику та інших олійних культур.

Окрім цього, як слушно зазначає Черновол О. М., підприємства олійножирової промисловості змушені залучати значні фінансові ресурси для поповнення обігових коштів з метою закупівлі сировини (насіння соняшнику, ріпаку тощо) [5]. Це пов'язане з тим, що, по-перше, закупівля сировини носить сезонний характер, оскільки сировина знаходиться на ринку обмежений термін часу (вересень – березень), підприємства мають за цей час забезпечити сировиною виробництво. По-друге, змінився напрямок завантаження виробничих потужностей. Якщо раніше більшість підприємств (олійно-екстракційні заводи, олійножирові комбінати) переробляли в основному сировину на давальницьких умовах (70 % – давальницької сировини, 30 % – власної), то останнім часом існує інша тенденція: 30 % – давальницька сировина, 70 % – власна. По-третє, на ринку сировини існує жорстка конкуренція, яка призводить до середньомісячного зростання цін на насіння соняшнику на 5 %. Це підштовхує підприємства закуповувати основні обсяги сировини в перші місяці закупівлі (вересень, жовтень, листопад), коли ціни на насіння є найнижчими. Отже, необхідність зменшення рівня сезонності стоїть дуже гостро.

Сезонність виробництва притаманна і харчовій промисловості. Тому необхідність її врахування потребує особливих дій підприємства для розвитку та розширення його можливостей. Сьогодні тривалість сезонності змінюється під впливом технічного й технологічного розвитку підприємств та розвитку транспортних потоків. Вплив сезонності на підприємство проявляється в неритмічності виробництва, недовантаженні виробничих потужностей і, врешті-решт, у зниженні продуктивності праці.

У сучасних вітчизняних умовах диверсифікація діяльності підприємств знаходиться на стадії розвитку, вимагає відповідних наукових досліджень, обґрунтувань, які відпрацьовані у світовій практиці та інших сферах національного виробництва.

Загальне визначення диверсифікації було надане видатним ученим І. Ансоффом, як процес перерозподілу ресурсів, які існують на даному підприємстві, в інші сфери діяльності, які істотно відрізняються від попередніх [6]. Причому цей процес стосується передусім переходу на нові технології, ринки і галузі, до яких раніше підприємство не мало жодного відношення. Крім того, сама продукція підприємства повинна бути також абсолютно новою.

Пересадько Г. О. трактує диверсифікацію як розширення сфери діяльності підприємства, що супроводжується освоєнням нових видів діяльності, виробництв, товарів і ринків з метою адаптації до змін умов

господарювання, повного використання потенціалу підприємства, зниження ризику, а в підсумку – забезпечення умов тривалого виживання і розвитку на ринку [7].

Курганов Ю. А. під диверсифікацією в широкому сенсі розуміє «розширення асортименту, зміну виду продукції, яку виробляє підприємство, освоєння нових видів виробництв з метою підвищення ефективності виробництва, отримання економічної вигоди, запобігання банкрутства» [8].

Вищеназвані визначення диверсифікації досить повно визначають її сутність, але особливої уваги потребує сам організаційно-економічний механізм, за допомогою якого стратегія диверсифікація підвищує конкурентоздатність компанії на ринку.

На нашу думку, диверсифікація – це можливість підприємства додатково використати свої власні сильні сторони (такі, як знання, досвід, науково-технічні розробки) у інших напрямках діяльності задля більш повного та випереджального задоволення попиту, а також отримання синергетичного ефекту від використовуваних ресурсів та мінімізації можливих ризиків та непередбачуваності з боку зовнішнього середовища за рахунок розподілу капіталу серед різноманітних видів діяльності. Оскільки диверсифіковані підприємства більш стійкі в конкурентній боротьбі, у них зменшений ризик збитків від кон'юнктурних, структурних і циклічних коливань.

Саме переорієнтація підприємства на інші види виробництва, які не мають сезонної залежності або цикл сезонності відмінний від існуючого, надає можливості підвищити завантаження потужностей та підвищити продуктивність праці. Яскравим прикладом використання стратегії диверсифікації українськими підприємствами є продуктова стратегія ПрАТ «Чумак». ПрАТ Чумак – одне із підприємств, яке активно розвиваючись, демонструє позитивні результати використання стратегії диверсифікації. Аналіз динаміки виробництва основних видів продукції ПрАТ Чумак у натуральному виразі демонструє стратегічні зміни, які відбуваються в динаміці реалізації продукції за період 2011 – 2015 рр. Зростання обсягів реалізації макаронів виробів дозволяє підприємству зменшити вплив сезонності виробництва (табл. 4). Зокрема до 2013 року майже незмінним був обсяг реалізації кетчупу у натуральному виразі. За останні два роки з'явилася тенденція до зменшення обсягів реалізації кетчупу у натуральному виразі. У 2015 році реалізація кетчупу у натуральному виразі знизилася на 27,66 %. У той же час підприємство значно збільшило за цей період реалізацію макаронів - майже у 3 рази. Отже, прагнення до раціонального управління сезонною

діяльністю підприємства за рахунок стратегії диверсифікації дозволяє збалансувати продуктову стратегію та підвищити ритмічність виробничих процесів, збільшити обсяг виробленої продукції без залучення додаткових капіталовкладень.

Таблиця 4

**Динаміка виробництва основних видів продукції
ПрАТ «Чумак» за 2012-2015 рр.**

Найменування продукції	Од. вим.	2012	2013	2014	2015	Темп росту 2015 р. до 2012р., %
Овочі консервовані без оцту	тон	2977	7603	9876	4916	165,14
Овочі консервовані з оцтом	тон	4140	0	0	0	-
Макарони	тон	2373	5353	7318	7270	306,36
Кетчуп	тон	22792	22155	19781	16487	72,34
Майонез	тон	11607	9462	10378	9346	80,52

Джерело: розроблено авторами за даними [2]

Перевагами диверсифікації вже ефективно користуються найбільші виробники олійно-жирової продукції. Наприклад, агропромислова група «Креатив», яка входить у ТОП-3 вітчизняних підприємств, які переробляють насіння соняшнику і є другим підприємством за обсягами експорту соняшникової олії, окрім цього виду діяльності спеціалізується на переробці сільськогосподарської продукції, виробництві кормової продукції для тваринництва та птахівництва, продуктів харчування та біопаливної продукції, також володіє заводом з виробництва пелет, має земельний банк. [9]

ГК «Кернел» – диверсифікована агропромислова компанія, що працює за принципом виробничого ланцюжка від великомасштабного сільськогосподарського виробництва, концентрації зернових та олійних культур на власних елеваторах і мережі регіональних закупівельних підрозділів до виробництва продукції на олійноекстракційних заводах і міжнародних поставок сільськогосподарської продукції шляхом перевалки зернових, олії і шроту через портові термінали в чорноморських портах [9].

Розширення сфери діяльності компанії підвищує ступінь її свободи, надає захист від впливу неконтрольованих кон'юнктурних змін, які відбуваються у зовнішньому середовищі, сезонності споживчого попиту, коливання цін на сировину і матеріали. Необхідно відзначити, що не кожна компанія може застосувати стратегію диверсифікації. Для цього необхідні певні умови, а саме: скорочення можливостей розвитку існуючого бізнесу;

впровадження диверсифікації підсилює конкурентні позиції компанії; можливість перенесення наявних компетенцій компанії до інших галузей та скорочення витрат на одиницю виробництва продукції; наявність організаційних та фінансових ресурсів.

Варто зазначити ще один аспект використання стратегії диверсифікації – це вибір галузей диверсифікації, які можуть мати схожу або протилежну спрямованість. Перший напрямок характеризується послідовним проведенням диверсифікації на базі основного виду діяльності, тобто тієї галузі спеціалізації, яку спочатку було покладено в основу створення підприємства. Іноді її називають ключовою сферою або основним профілем фірми. Для другого напрямку властиве твердження, що стратегія диверсифікації не пов'язана з головним виробництвом. Отже, диверсифікація може бути спорідненою і неспорідненою. Не існує однозначних критеріїв, які дозволили б визначити чи є дві галузі спорідненими. Така спорідненість галузей визначається за подібністю технологій і ринків та змінюється залежно від рівня управління. На операційному рівні це спорідненість у виробництві, маркетингу та дистрибуції. На корпоративному рівні – здатність застосувати загальні управлінські переваги, системи стратегічного менеджменту та процеси розподілу ресурсів між різними видами бізнесу. Спорідненість дозволяє застосовувати подібні стратегії, процедури розміщення ресурсів і системи контролю в різних напрямках корпоративного портфеля бізнесу.

Для розробки стратегії диверсифікації необхідно здійснити декілька етапів:

- по-перше, визначити привабливість галузі;
- по-друге, визначити витрати на входження в галузь;
- по-третє, проаналізувати стратегічну відповідність процесів: технології, логістики, виробництва, маркетингу, управління;
- по-четверте, диверсифікація мусить підвищувати ефективність наявних напрямків діяльності компанії. Саме внаслідок консолідації однієї або декількох ланок ланцюжка цінності різних виробництв підприємства підвищується результативність діяльності.

Отже, споріднена диверсифікація стає доцільною для використання у тих випадках, коли між ланцюгами цінності є відповідність, і це надає можливість обмінюватися досвідом, технологіями та ноу-хау. Саме різновиди спорідненої диверсифікації ми спостерігаємо в діяльності ПрАТ «Чумак». Споріднена диверсифікація дозволяє розподіляти ризики за різними напрямами.

Унаслідок спільного використання технологій, проведення досліджень і розробок, використання виробничих потужностей, каналів збуту й дилерських мереж, брендів та адміністративного ресурсу підприємство отримує економію загальних витрат. Незважаючи на переваги спорідненої диверсифікації, успішно розвивається і неспоріднена. У цьому випадку немає стратегічної відповідності, але можуть виникати додаткові конкурентні переваги. Так, деякі олійно-жирові підприємства визначають для себе такий напрямок, як виробництво теплової енергії, забезпечуючи не тільки власні технологічні потреби, а і надаючи послуги іншим. Завдяки переобладнанню котельних для спалювання лушпиння соняшнику на підприємствах галузі зменшилася залежність від зовнішніх джерел теплової енергії, що дозволяє заощаджувати щорічно майже 350 млн. м³ газу. За рахунок спалювання лушпиння передбачається поступовий перехід на режим повного самозабезпечення підприємств парою і електроенергією. Такі котли вже використовують ПрАТ «Мелітопольський олійноекстракційний завод», ПАТ «Кіровоградолія» [10].

В умовах економічної кризи диверсифікація набуває особливого значення для вітчизняних підприємств, особливо експорто- орієнтованих підприємств, що спонукає розширювати сфери діяльності, випускати нову продукцію. У виробничій сфері підприємства отримують контроль над каналами реалізації продукції і джерелами сировини, розширюють сфери діяльності з метою більш раціонального використання ресурсного потенціалу, розвивають часткову переробку, виробництво супутніх видів продукції. Використання стратегії диверсифікації підприємствами харчової галузі сприятиме підвищенню продуктивності праці, скороченню витрат, перерозподілу грошових потоків на користь більш ефективних напрямків діяльності та зниженню ризиків і залежності від сезонності виробництва. Однак для підвищення ефективності діяльності підприємств диверсифікація, як одна зі стратегій зростання, повинна спиратися на системний підхід, в основі якого покладено розгляд об'єкта як цілісної системи, з безліччю елементів, взаємовідносин та зв'язків між ними. У такому випадку диверсифікація діяльності олійно-жирових підприємств буде сприяти зростанню основних техніко-економічних показників. Диверсифікація завдяки розвитку інших сфер діяльності дозволить знизити вплив сезонності на виробництво продукції і пов'язані з нею негативні наслідки. На більшості підприємств розвиток нових напрямків поряд з наявними забезпечить більш раціональне використання всіх ресурсів, що, у свою чергу, призведе до підвищення економічної ефективності підприємства в цілому.

Отже, диверсифікація діяльності підприємств, дозволить найбільш повно і раціонально використовувати природний і виробничий потенціал, розширити асортимент і збільшити обсяги виробництва продукції, підвищити продуктивність праці, знизити рівень сезонності використання трудових ресурсів та виробничих потужностей, що позитивно позначиться на рівні конкурентоспроможності підприємства.

Список літератури:

1. Мировое производство растительных масел: тенденция роста укрепляется [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1024382#.V2waBmfWjoY>
2. Система розкриття інформації на фондовому ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://smida.gov.ua>
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://bse.sci-lib.com/article100774.html>
5. Черновол О.М. Особливості формування собівартості на підприємствах олійножирової промисловості // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2011. – Вип. 20. – Ч. I. – С.253-258.
6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: ПитерКом, 1999. – 416 с.
7. Пересадько Г.О. Управління стратегіями диверсифікації промислових підприємств: автореферат канд. екон. наук, спец.: 08.00.04 - економіка та управління підприємствами (виробництво машин та устаткування; хімічне виробництво)/ Г.О. Пересадько. – Суми: СумДУ, 2008. – 20 с.
8. Курганов Ю. А. Международная кооперация – катализатор диверсификации и инноваций // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – №10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-kooperatsiya-katalizator-diversifikatsii-i-innovatsiy>.
9. Портал пищевой промышленности Украины [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ukrfood.com.ua/news/everynews.php?whichone=1957>
10. Офіційний сайт асоціації "Укроліяпром" [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukroilprom.org.ua>

5 РОЗДІЛ

СВІТОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

к.е.н., проф. Дюжев В. Г.
кандидат економічних наук, професор кафедри
організації виробництва та управління персоналом
Національного технічного університету «ХПІ»,
м. Харків, Україна

к.е.н., доц. Сусліков С. В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри
організації виробництва та управління персоналом
Національного технічного університету «ХПІ»,
м. Харків, Україна

5.1 ХАРАКТЕРИСТИКА СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЙ НЕТРАДИЦІЙНОЇ ВІДНОВЛЮВАНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Для сталого розвитку світової економіки одним з основних напрямів розвитку енергетики має стати формування потужностей нетрадиційної відновлюваної енергетики (НВЕ), що сприяють підвищенню частки чистої енергії, як у світовому паливно-енергетичному балансі, так і в екологізації паливного сектора [51]. Комплексні корисні ефекти від використання технологій НВЕ все більше усвідомлюються в передових економічно розвинених країнах. Характеристика критеріїв пріоритету розвитку НВЕ наведена в табл. 1 [9]. Всі ці фактори враховують у різних країнах з розвиненими економіками. Розглянемо стан та перспективи сфери НВЕ у світі.

Таблиця 1

Характеристика критеріїв пріоритету розвитку НВЕ

Критерії пріоритету НВЕ, з точки зору комплексних корисних ефектів	Характеристика критеріїв розвитку НВЕ
1	2
1. Невичерпність відновлюваних джерел енергії	НВЕ використовує практично невичерпну енергію: сонця, землі, вітру, води, тобто її запаси необмежені. На основі реалізації природного відновлюваного потенціалу НВЕ забезпечується диверсифікація паливно-енергетичного балансу.

2. Підвищення енергетичної безпеки в масштабі підприємств, регіону, галузей, держави	За рахунок підвищення частки НВЕ в балансі виробництва і споживання електричної і теплової енергії країни відбувається: 1) зниження витрат традиційних паливних ресурсів; 2) забезпечення стійкої системи енергопостачання; 3) підвищення еколого-техногенної безпеки енергозабезпечення на основі зниження збитків від аварійних ситуацій.
3. Зниження емісії вуглекислого газу та інших шкідливих викидів	Технології НВЕ дозволяють знижувати шкоди природному середовищу, в тому числі первинний ефект полягає в поліпшенні її стану, а кінцевий соціально-економічний результат – в підвищенні ефективності виробництва, рівня життя населення [44]. Даний підхід набуває актуальності у всьому світі, одним із значних підтверджень цьому є так званий Кіотський протокол, згідно з яким промислово розвинені країни повинні скоротити свої сумарні викиди парникових газів не менше ніж на 5,2 % у порівнянні з рівнем 1990 року.
4. Розвиток відновлюваної енергетики дасть поштовх розвитку наукомістких технологій та обладнання	Розвиток наукомістких технологій має значний соціальний та макроекономічний ефект у вигляді створення додаткових робочих місць; у кінцевому підсумку розвиток відновлюваної енергетики дасть синергетичний ефект при використанні у взаємозв'язку з традиційними енергогенеруючими потужностями.
5. Підвищення економічності роботи електричних мереж	Зниження втрат на передачу електричної енергії може виявитися істотним чинником в економічному обґрунтуванні спорудження об'єкта відновлюваної енергетики
6. Економічна ефективність відновлюваної енергетики	Розрахунки слід проводити: 1) з урахуванням витрат суспільства на ліквідацію наслідків забруднення середовища проживання людини і додаткові капітальні вкладення в паливні та транспортні підприємства, собівартість енергії з використанням НВЕ вже зараз може виявитися нижчою, ніж на паливних електростанціях при правильному виборі пріоритетів у рамках конкретної держави, регіонів; 2) традиційний фінансовий аналіз заснований на розрахунку дисконтованих грошових потоків. Такий аналіз, як правило, не враховує динаміку цін на паливо, витрати на охорону навколишнього середовища та охорону здоров'я, техногенні ризики; 3) якщо розглянути витрати на повний технологічний цикл, то деякі відновлювані джерела вже зараз можуть конкурувати з традиційними енергетичними ресурсами

Джерело: створено авторами

Світові лідери у сфері НВЕ за напрямками наведені в табл. 2, 3, з яких видно, що ними є США, Китай та Німеччина.

Таблиця 2

Країни-лідери у сфері НВЕ на 2014 рік

	Потужності НВЕ (з гідро-електро-станцією)	Вітроенергетика	Біоенергетика	ГеоЕ	Геліо-фото-енергетика	Геліо-енергетика
1	Китай	Китай	США	США	Німеччина	(Тепло-генерац. типу)
2	США	США	Німеччина	Філіппіни	Іспанія	Китай
3	Канада	Німеччина	Німеччина	Індонезія	Японія	Туреччина
4	Бразилія	Іспанія	Китай	Мексика	Італія	Німеччина
5	Німеччина / Індія	Індія	Швеція	Італія	США	Японія

Джерело: [47]

Таблиця 3

Країни-лідери в сфері НВМ з найбільшим показником доданої потужності НВЕ за 2013 рік

	Інвестиції в нові потужності	Вітро-енергетика	Геліо-енергетика	Геліо-енергетика	Біоетанол	Біодизель
1	Китай	Китай	Німеччина	(Тепло-генерація. Типу)	США	Німеччина
2	Німеччина	США	Італія	Китай	Бразилія	Бразилія
3	США	Індія	Чехія	Німеччина	Китай	Аргентина
4	Італія	Іспанія	Індія	Туреччина	Канада	Франція
5	Бразилія	Німеччина	США	Індія	Франція	США

Джерело: [47]

Світова динаміка збільшення введених потужностей НВЕ по основних напрямках виглядає таким чином (рис. 1, 2, 3, 4, 5).

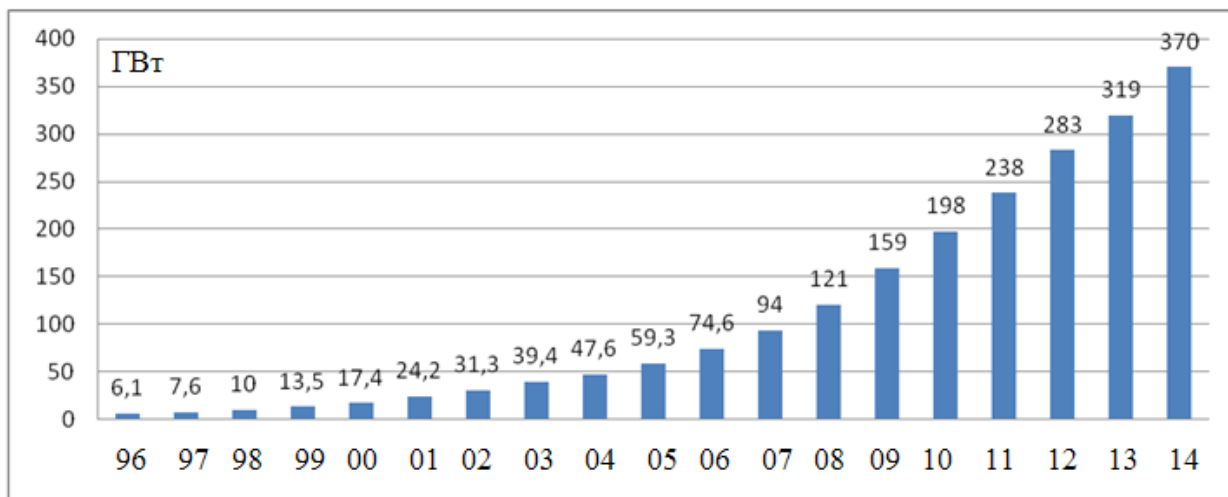


Рис. 1. Динаміка збільшення потужності вітроенергетики за 1996–2014 рр.

Джерело: [47]

Примітка: дані на підставі статистичних матеріалів організацій GWEC, WWEA, EWEA, AWEA, MNRE, BMU, BTM, Consult, IDAE, CREIA, CWEA [3, 22].

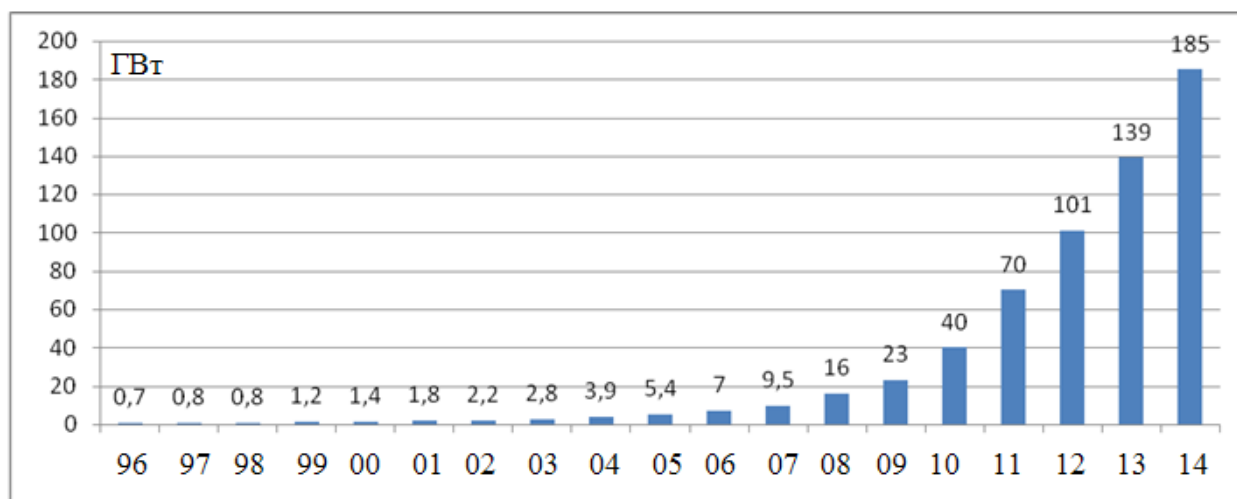


Рис. 2. Динаміка збільшення потужності геліоенергетики фотоелектричного профілю за 1996–2014 рр.

Джерело: [18, 47]

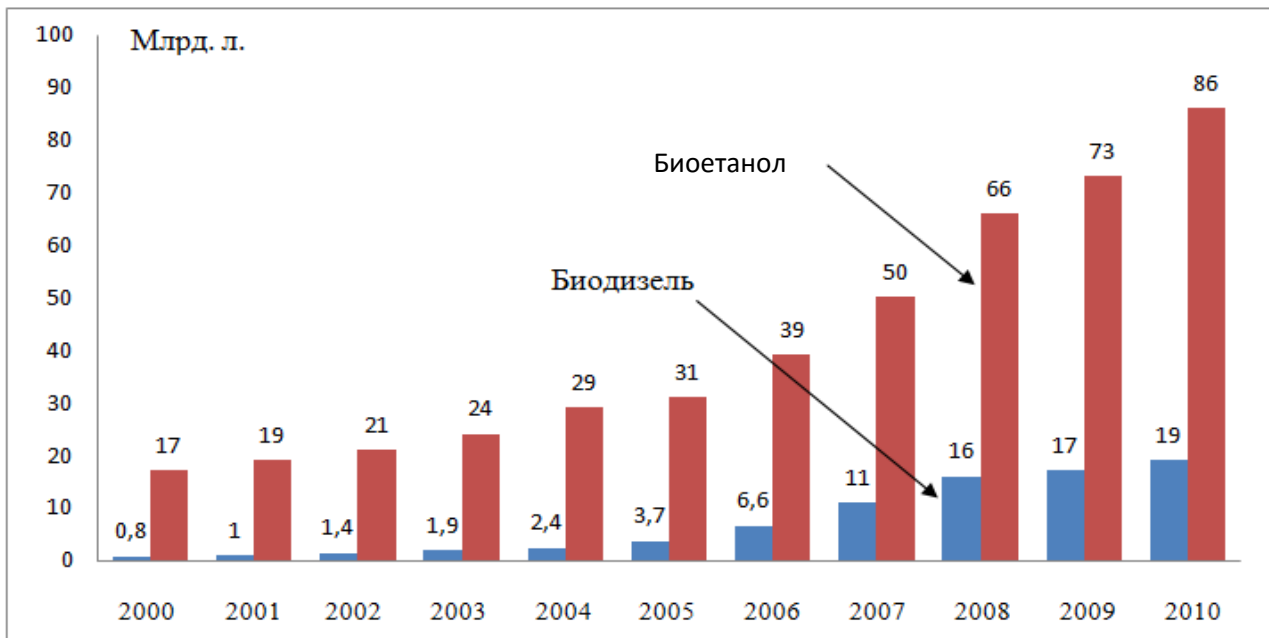


Рис. 3. Динаміка збільшення потужності біоенергетики (виробництво біоетанолу і біодизеля) за 2000–2010 рр.

Джерело: [46, 47, 50]

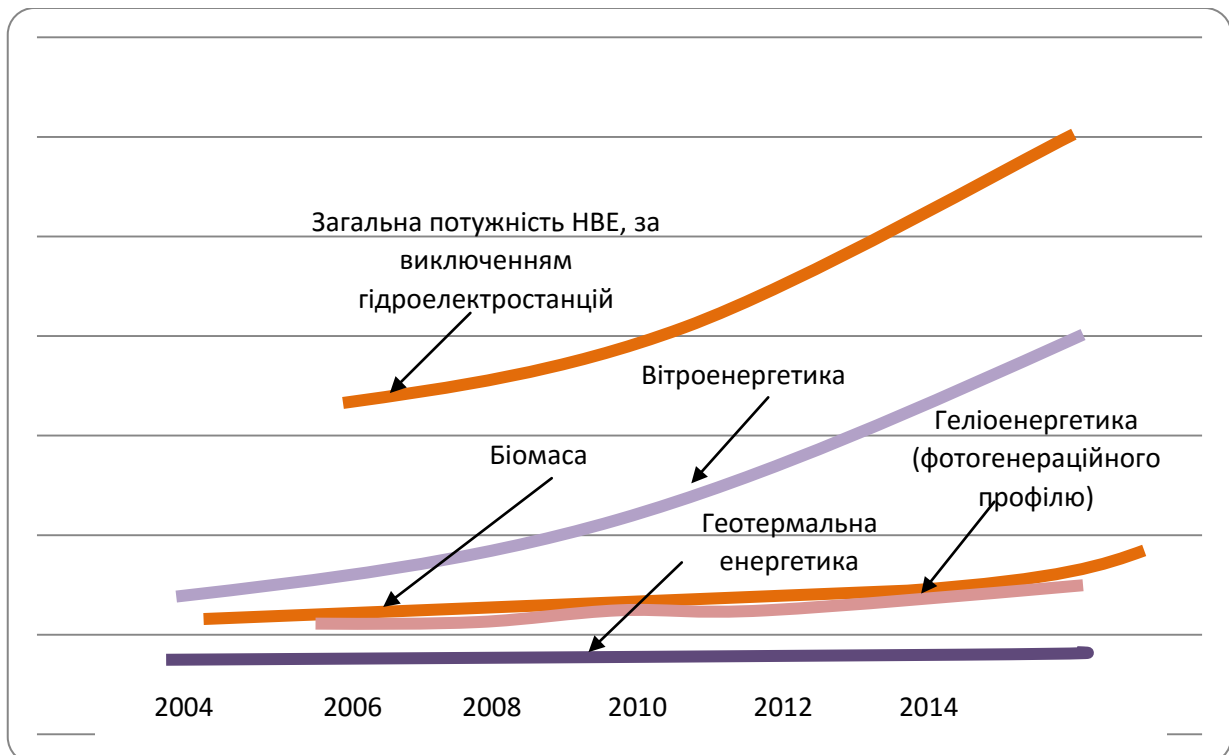


Рис. 4. Світові тенденції збільшення потужностей НВЕ (за вирахуванням гідроелектростанцій) на 2004–2014 рр.

Джерело: [45]

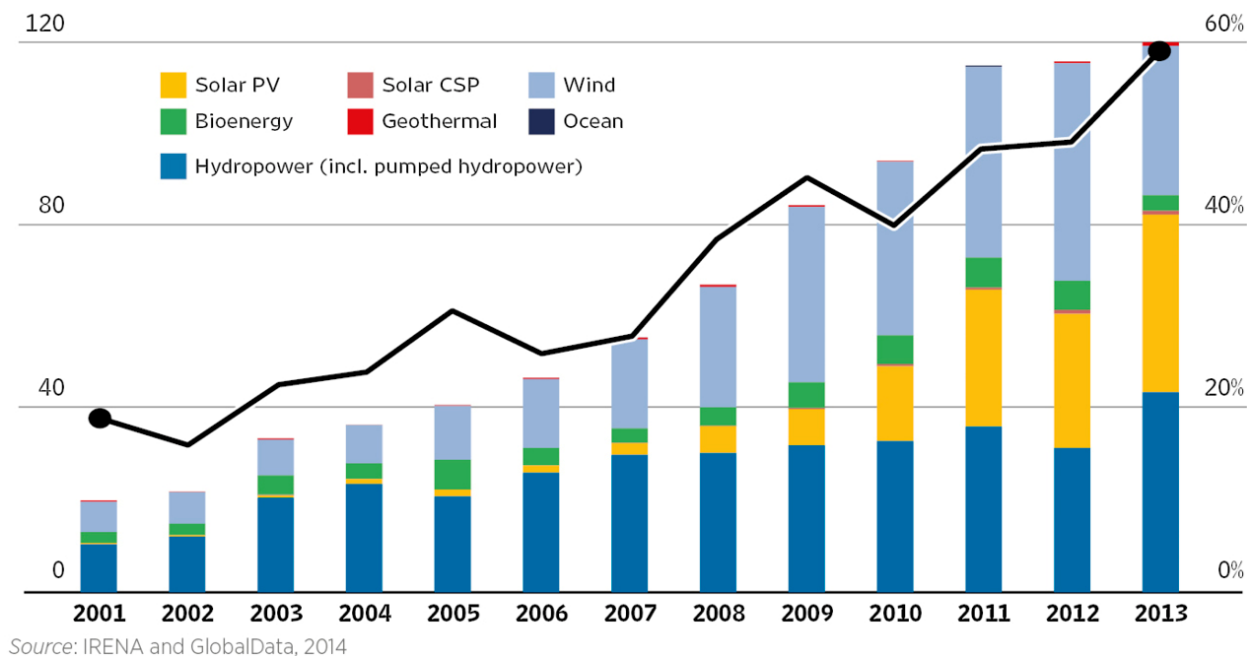


Рис. 5. Динаміка збільшення потужностей НВЕ на 2001–2013 рр.

Примітка: дані на підставі статистичних матеріалів організацій IRENA and GlobalData, 2014

З вищенаведеного видно, що випереджальними темпами розвивається галузь геліоенергетики, вітроенергетики і біомаси. Стійка динаміка зростання потужностей НВЕ, в значній мірі пояснюється стійкою динамікою інвестицій в дану сферу (рис. 6).

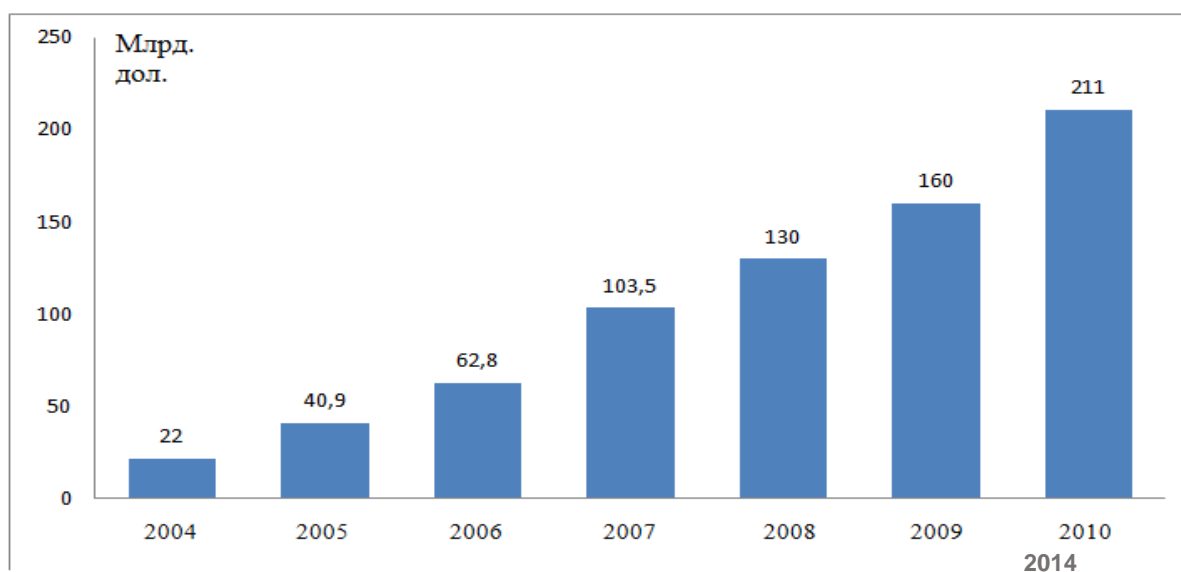


Рис. 6. Глобальні інвестиції в НВЕ за 2004–2014 рр.

Джерело: [48]

Основні дані по світовому розвитку НВЕ наведені в табл. 4.

Індикатори розвитку НВЕ

Індикатори	Ум. познач.	2008	2009	Темп зростання %	2014	Темп зростання %
1	2	3	4	5	6	7
Глобальні інвестиції у НВЕ	Млрд. дол.	130	160	23,1	211	31,9
Потужність НВЕ джерел (без урахування гідроелектростанцій)	ГВт	200	250	25,0	312	24,8
Потужність НВЕ (в тому числі гідроелектростанцій)	ГВт	1150	1230	7,0	1320	7,3
Загальна потужність гідроелектростанцій	ГВт	950	980	3,2	1010	3,1
Загальна потужність вітроелектростанцій	ГВт	121	159	31,4	198	24,5
Загальна потужність геліоенергетики фотогенераційного профілю	ГВт	16	23	43,8	40	73,9
Річне виробництво фотогенераційного профілю	ГВт	6,9	11	59,4	24	118,2
Загальна потужність теплогенераційного профілю	ГВт	130	160	23,1	185	15,6
Річне виробництво біоетанолу та біодизелю	Млрд. л.	79	93	55,1	105	25
Країни зі сформованими векторами на розвиток НВЕ	-	79	89	12,7	96	7,9
Країни, що використовують «пільговий тариф»	-	71	82	15,5	87	6,1
Країни, що використовують «стандарти портфеля відновлюваної енергії»	-	60	61	1,7	63	3,3
Країни, що використовують «зобов'язання генерації та купівлі енергії на основі НВЕ»	-	55	57	3,6	60	5,3

Джерело: [48], [49]

Примітка. Дані зібрані з різних джерел, в тому числі: NREL, WorldBank, WorldBank / ESMAP, MEA

В окремих країнах світу частка НВЕ у виробництві електроенергії перевищує десять відсотків (Ісландія, Данія – 29 %; Португалія – 18 %; Філіппіни – 17 %; Іспанія, Фінляндія, Німеччина – понад 12 %; Австрія – 11 %; Нідерланди – більше 10 %). Більш докладно частка НВЕ у кінцевому

енергоспоживанні Європи на період 2005–2014 рр. із подальшими векторами розвитку на 2020 р. наведена на рис. 7.

У кінці 2008 р. Європарламент затвердив Energy Action Plan, який називають також «План 20-20-20». Він передбачає, що до 2020 р. споживання енергії на одиницю ВВП повинно скоротитися у країнах ЄС на 20 %, викиди вуглекислого газу в атмосферу будуть зменшені на 20 % у порівнянні з 1990 р, а на частку відновлюваних джерел припадатиме 20 % енергії, що генерується [35].

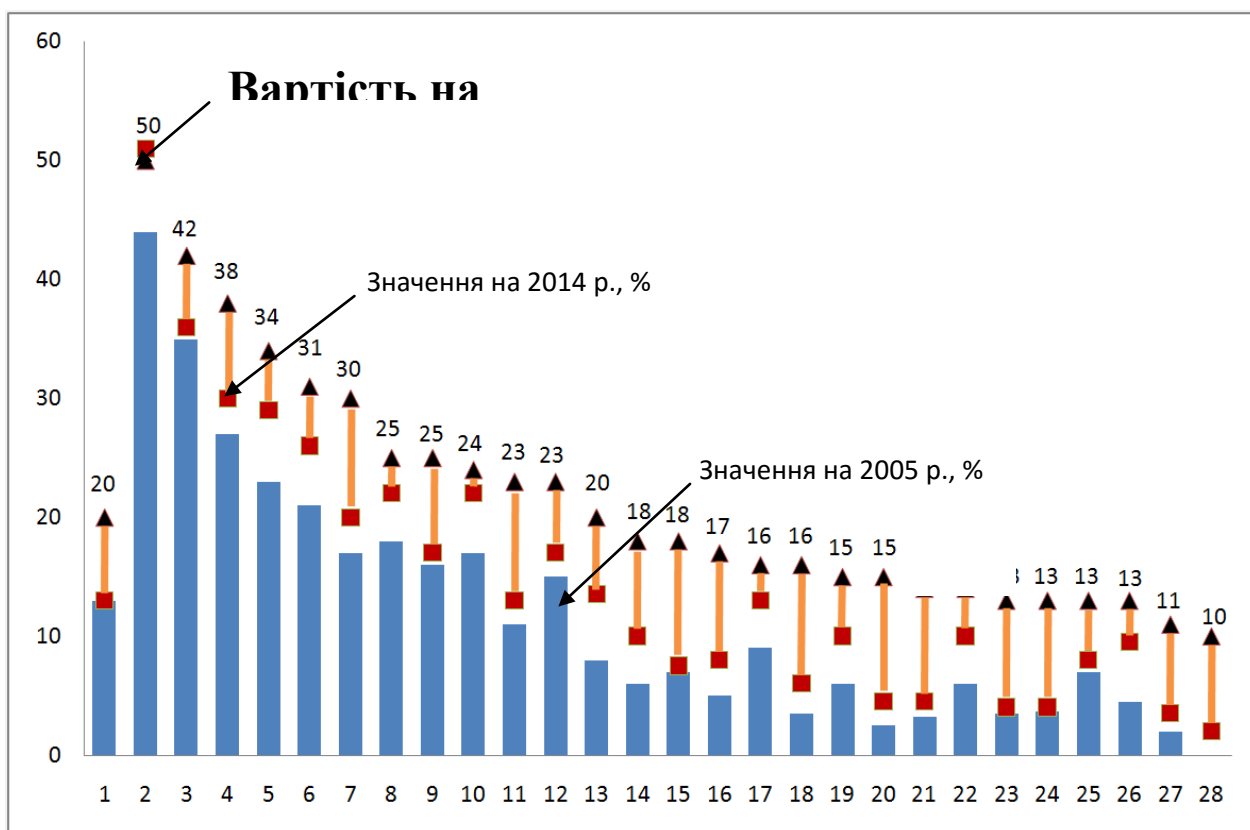


Рис. 7. Доля НВЕ у кінцевому енергоспоживанні Європи на період 2005–2014 рр. з наступними векторами розвитку на 2020 р.

Прийняті позначення: 1 – Середнє значення по Європі, 2 – Швеція, 3 – Латвія, 4 – Фінляндія, 5 – Австрія, 6 – Португалія, 7 – Данія, 8 – Естонія, 9 – Словенія, 10 – Румунія, 11 – Франція, 12 – Литва, 13 – Іспанія, 14 – Німеччина, 15 – Греція, 16 – Італія, 17 – Болгарія, 18 – Ірландія, 19 – Польща, 20 – Англія, 21 – Нідерланди, 22 – Словаччина, 23 – Бельгія, 24 – Кіпр, 25 – Чехія, 26 – Угорщина, 27 – Люксембург, 28 – Мальта.

У підсумку можна зробити такі висновки:

1) одним з основних напрямів розвитку енергетики має стати формування

потужностей нетрадиційної відновлюваної енергетики (НВЕ), що сприяють підвищенню частки чистої енергії як у світовому паливно-енергетичному балансі, так і в екологізації паливного сектора;

2) у передових країнах динаміка технологій НВЕ розвивається випереджальними темпами у порівнянні з традиційними енергогенеруючими потужностями.

Світовий досвід підтримки підприємств щодо використання технологій нетрадиційної відновлюваної енергетики

У розвинених країнах розуміють, що розвиток відновлюваної енергетики є не тільки засобом зменшення парникового ефекту, а й сприяє розвитку власної бази високотехнологічного машинобудування, створенню нових робочих місць, зниженню безробіття, поліпшенню умов життя, припиненню відтоку населення із сільської місцевості. Розвиток відновлюваної енергетики приводить до зниження рівня деградації навколишнього середовища і поліпшення стану здоров'я і благополуччя населення [43]. Дане розуміння знаходить відображення в різноманітних формах державної і регіональної підтримки.

Існуючі основні форми підтримок, які використовуються у світовій практиці, наведені в табл. 5. В рамках наведених основних загальних форм підтримок існують різні деталізовані механізми підтримки (конкретні переліки, зобов'язання, податки, знижки, процентні співвідношення, гранти, субсидії, дотації тощо). Крім цього існують непрямі види підтримок технологій НВЕ:

- 1) фінансування НДДКР, що ведуть до зниження вартості НВЕ;
- 2) створення державних та інших установ для пропаганди НВЕ;
- 3) реалізація спеціальних програм і демонстраційних проектів;
- 4) прийняття законів, що регламентують умови доступу підприємств до енергосистем для установок на НВЕ, тощо.

Дані форми також мають істотний вплив на розширення й актуалізацію ринку НВЕ. На основі аналізу основних видів підтримки технологій НВЕ, наведених у табл. 5, можна зробити такі висновки щодо їх угруповання: форми підтримки, які мають в основі тарифи, квоти, облігації, сертифікати тощо відносяться до регуляторної форми підтримки, яка здійснює формування відповідних пріоритетів у сфері НВЕ, забезпечує оптимальну економічну кон'юнктуру і відповідну інвестиційну активність.

Таблиця 5

Основні форми підтримки підприємств по використанню технологій НВЕ у світовій практиці

	Види підтримок технологій НВЕ	Характеристика форми підтримки НВЕ	Кількість країн	Примітка
1	2	3	4	5
1	Capital subsidy, consumer grant, rebate [32] Фінансові субсидії, споживчі гранти (дотації), пільги (знижки)	Разові платежі уряду або гранти на покриття частини інвестиційних витрат на об'єкти НВЕ	47	Є механізмами для залучення інвестицій до сфери НВЕ
2	Feed-in tariff [15], [16], [31] Податкові стимули	Встановлює гарантовану ціну (преміальні платежі) на продаж електроенергії, що генерується НВЕ у загальну електричну мережу на певний період часу	41	Є економічним механізмом, призначеним для залучення інвестицій в сферу НВЕ
3	Fiscal Incentive [30] Податкові стимули	Надають суб'єктам сфери НВЕ форми мотивації використання даних технологій у вигляді податкових знижок	51	Є механізмами для компенсації підвищеної с/в енергії від НВЕ
4	Green energy purchase (RECs) [31] Зобов'язання по покупці відновлюваної енергії	Формують умови з купівлі енергії з НВЕ споживачами від виробника енергії або за допомогою торгівлі сертифікатами відновлюваного джерела енергії	19	Сприяють розширенню ринкових відносин у сфері виробництва, торгівлі та споживання енергії від НВЕ
5	Investment tax credit [25] Інвестиційний податковий кредит (інші податкові пільги)	Формує оподатковувані пільги, що дозволяють інвестицій в відновлювані джерела енергії повністю або частково відніматися з податкових зобов'язань або доходу суб'єктів сфери НВЕ	38	Створює додаткові стимули для виробників та інвесторів у сфері НВЕ
7	Net metering [4], [31] Договірні зобов'язання по взаєморозрахунках	Характеризують величину оплати споживачем спожитої енергії як різниці виробленої їм з джерела НВЕ з урахуванням пільгових тарифів і спожитої з мережі електроенергії	12	Є хорошим стимулом для споживачів (генеруючих потужностей НВЕ), оскільки гарантує їм «продаж» надлишків енергії в мережу за роздрібною ціною

Продовження табл. 5

1	2	3	4	5
8	Production tax credit [46]	Міра, яка забезпечує інвестору або власнику майна в сфері НВЕ кошти у вигляді податкового кредиту в сумі в залежності від виробленої енергії на даному об'єкті	13	Стимулює виробництво енергії на основі НВЕ
	Виробничий податковий кредит			
9	Public Competitive Bidding [47], [31]	Підхід, при якому формуються винагороди за успішні аукціонні заявки на будівництво та експлуатацію об'єктів НВЕ за фіксованими квотами	20	Мета тендерів полягає в зниженні ціни поставки енергії з НВЕ
	Конкурсні торги, тендери			
10	Renewable portfolio standard (RPS) (also called renewable obligation or quota) [5]	Характеризують обов'язкові заходи (заходи) для забезпечення частки обсягу НВЕ в генерації і споживання стосовно конкретного суб'єкта	5	Встановлюють механізми підтримки виробництва енергії від НВЕ на основі обов'язкових квот в енергобалансі енергоген., Енергопостачальні та ін. організацій
	Стандарти портфеля відновлюваної енергії			
11	Renewable energy certificate (REC) [32]	Сертифікати (цінні папери), які забезпечують механізм по відстеженню та реєстрації виробництва енергії від НВЕ	19	Метою є забезпечення механізму стимулювання технологій НВЕ на основі розширення ринку цінних паперів у сфері НВЕ
	Сертифікат відновлюваного джерела енергії			
12	Sales tax, energy tax, excise tax, VAT reduction	Фіксовані величини підтримки виробника і споживача енергії, виробленої у сфері НВЕ на основі податкових пільг	51	Метою податкових пільг є стимулювання енергозбереження на основі використання технологій НВЕ
	Податок з продажів, податок на споживання енергії, пільговий акциз, зниження ПДВ			
13	Energy production payments or tax credits [40], [25]	Механізми або інструменти в основі певних державних, регіональних форм підтримок НВЕ, які формують стимули для виробників НВЕ в рамках певних регіональних систем	13	Забезпечують стимулювання місцевих економічних систем і розвиток малого бізнесу з урахуванням наявності ресурсу НВЕ, його промислового освоєння
	За платежі виробництва енергії або податкові пільги			

До даної групи можна віднести такі види підтримок: пільговий тариф (Feed-in tariff), стандарти портфеля відновлюваної енергії (Renewable portfolio standard / quota), договірні зобов'язання по взаєморозрахунках (Net metering), зобов'язання по генерації та купівлі енергії на основі НВЕ (obligation / mandate), сертифікати відновлюваного джерела енергії (Tradable RE certificates).

Форми, що базуються на використанні субсидій, пільг, в тому числі податкових, заохочувальних платежів тощо, слід віднести до податково-фінансової сфери:

- 1) фінансові субсидії, споживчий грант (дотації), пільги (знижки) (Capital subsidies, grants, rebates);
- 2) інвестиційний податковий кредит (інвестиційні або інші податкові пільги) (Investment or other tax credits);
- 3) податок з продажів, податок зі споживання енергії, акцизний податок, зниження ПДВ (Sales tax, energy tax, excise tax or VAT reduction);
- 4) платежі з виробництва енергії або податкові пільги (Energy production payments or tax credits);

Форми, які здійснюють підтримку розвитку конкурентного середовища у сфері НВЕ:

- 1) державні інвестиції, кредити, фінансування (Public investment, loans or financing);
- 2) конкурсні торги, тендери (Public competitive bidding).

Виходячи з цього угруповання, основні форми підтримок підприємств можна подати у вигляді такої схеми (рис. 8). Рівень використання різних видів вищевказаних форм різними групами країн можна уявити в узагальненому вигляді (табл. 6).

Виходячи з табл. 6, можна зробити висновок про ступінь різноманітності форм підтримок у різних країнах ЄС. Слід зазначити рівні використання різних форм підтримок.

Серед них найбільш часто використовуваними є:

- 1) фінансові субсидії, споживчий грант (дотації), пільги (знижки) – 0,89;
- 2) податок із продажів, податок зі споживання енергії, акцизний податок, зниження ПДВ – 0,81.

Укрупнено можна виділити 3 групи типових форм підтримки, які комплексно охоплюють процес ІС до НВЕ.

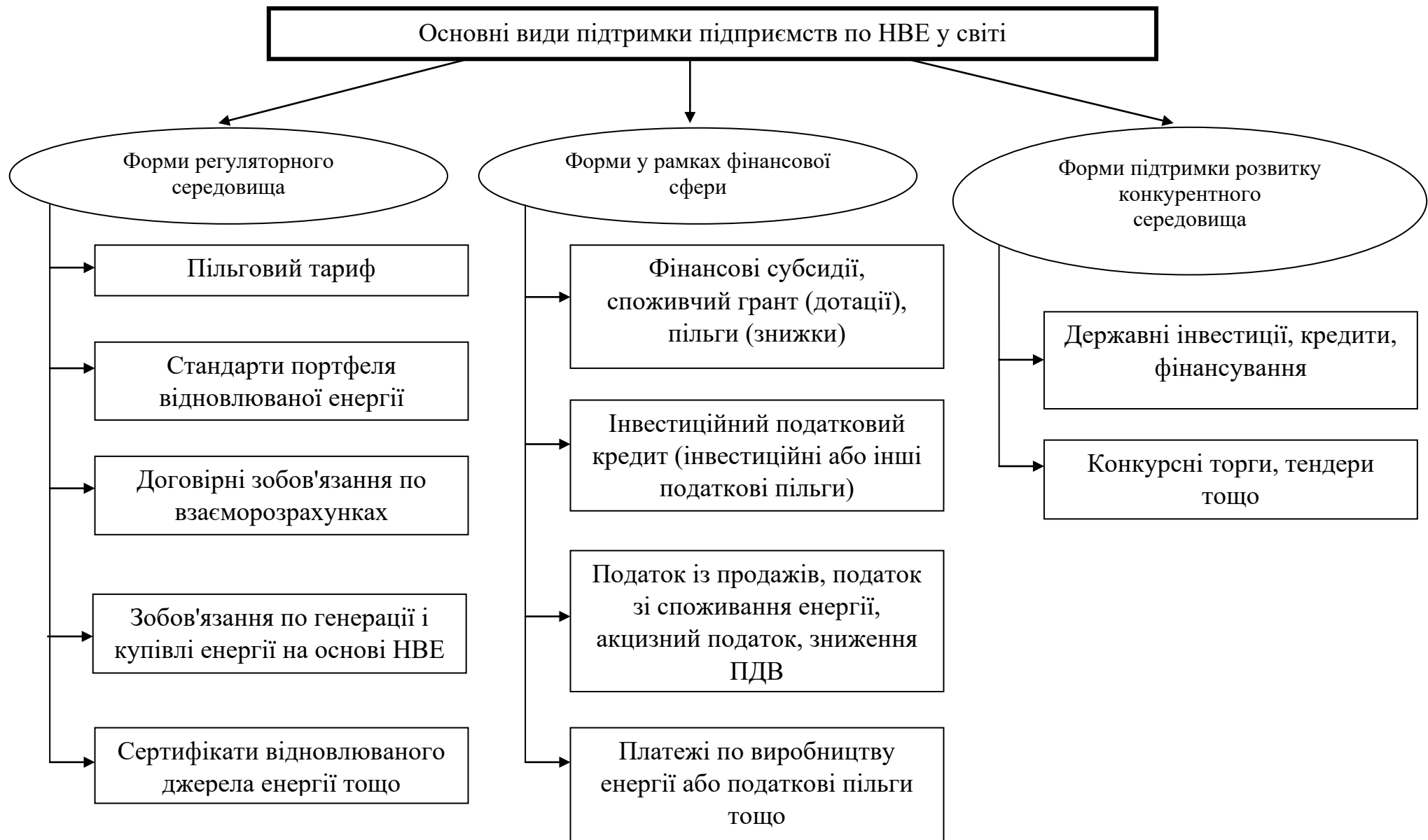


Рис. 8. Зведена класифікація основних форм підтримки за НВЕ у світі [24]

Таблиця 6

Класифікація застосовуваних форм підтримок підприємств у різних країнах Євросоюзу

Держави	Регуляторна політика						Фінансова сфера				Підтримка конкуренції		$\Sigma \Pi$	K_{RP}	$K_{ФС}$	$K_{ПКС}$
ЄС-27	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
Австрія	X			X		X	X	X			X		6	0,50	0,33	0,17
Англія	X	X		X		X	X		X		X		7	0,57	0,29	0,14
Бельгія		(X)	X	X		X	X	X	X				7	0,57	0,43	0,00
Болгарія	X			X			X				X		4	0,50	0,25	0,25
Угорщина	X						X	X	X		X	X	6	0,17	0,50	0,33
Німеччина	X		X	X	X		X	X	X		X		8	0,50	0,38	0,13
Греція	X		X				X	X			X		5	0,40	0,40	0,20
Данія	X		X	X			X	X	X		X	X	8	0,38	0,38	0,25
Ірландія	X				(X)	X	X	X				X	6	0,50	0,33	0,17
Іспанія	X			X	X	X	X	X	X		X		8	0,50	0,38	0,13
Італія	X		X	X	X	X	X	X	X		X		9	0,56	0,33	0,11
Кіпр	X					X	X						3	0,67	0,33	0,00
Латвія	X			X					X		X	X	5	0,40	0,20	0,40
Литва	X						X	X	X		X		5	0,20	0,60	0,20
Люксембург	X						X	X	X				4	0,25	0,75	0,00
Мальта			X				X		X				3	0,33	0,67	0,00
Нідерланди				X		X	X	X	X	X			6	0,33	0,67	0,00
Польща		X		X		X	X		X		X	X	7	0,43	0,29	0,29
Португалія	X			X	X		X	X	X		X	X	8	0,38	0,38	0,25
Румунія		X		X		X			X		X		5	0,60	0,20	0,20
Словаччина	X							X	X		X		4	0,25	0,50	0,25
Словенія	X					X	X	X	X		X	X	7	0,29	0,43	0,29
Фінляндія	X			X		X	X		X	X			6	0,50	0,50	0,00

Продовження таблиці 6

Держави	Регуляторна політика						Фінансова сфера				Підтримка конкуренції		ΣP	K_{RP}	K_{FC}	K_{PKC}
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
ЄС-27																
Франція	X			X			X		X		X	X	6	0,33	0,33	0,33
Чехія	X		X	X		X	X	X	X				7	0,57	0,43	0,00
Швеція		X		X		X	X	X	X	X	X		8	0,38	0,50	0,13
Естонія	X			X		X	X	X	X	X			7	0,43	0,57	0,00
Середнє значення	0,78	0,19	0,26	0,67	0,19	0,56	0,89	0,67	0,81	0,15	0,67	0,30				

Джерело: [38]

Умовні позначення:

1. «Пільговий тариф» (пільгових тарифів).
 2. Стандарти портфеля відновлюваної енергії (Renewable стандартний портфель / квота).
 3. Договірні зобов'язання по взаєморозрахунках.
 4. Зобов'язання з біопалива (Biofuels зобов'язання / мандат).
 5. Зобов'язання по теплогенерації (Heat зобов'язання / мандат).
 6. Сертифікати відновлюваного джерела енергії (сертифікати Передається RE).
 7. Фінансові субсидії, споживчий грант (дотації), пільги (знижки) (Капітальні субсидії, гранти, пільги).
 8. Інвестиційний податковий кредит (інвестиційні або інші податкові пільги) (інвестиційних або інших податкових кредитів).
 9. Податок з продажів, податок зі споживання енергії, акцизний податок, ПДВ (зниження Селеш, податок на енергію, excisetax або зменшення ПДВ).
 10. Платежі з виробництва енергії або податкові пільги (на виробництво енергії або кредитів).
 11. Державні інвестиції, кредити, фінансування (державні інвестиції, кредити або фінансування).
 12. Конкурсні торги, тендери.
- (X) – форми підтримки підприємств функціонують на рівні деяких штатів (провінцій).
 РП – форми регуляторного середовища.
 ФС – форми в рамках фінансової сфери.
 ПКС – форми підтримки розвитку конкурентного середовища.
 Крп, Кфс, Кпкс – відповідні частки у загальних формах підтримки підприємств.

Рівномірне комплексне охоплення (РКО) по різних групах підтримки (Данія, Польща, Португалія, Словенія, Франція).

Нерівномірне комплексне охоплення (НКО) по різних групах форм підтримки підприємств (Австрія, Англія, Німеччина, Італія, Іспанія, Швеція і інші).

Фрагментарні форми охоплення (ФФО) характеризують інші країни, подані в табл. 6.

Проведений аналіз представлених коефіцієнтів за даними груповими ознаками форм підтримки на основі застосування поліноміальної згладжування показує тренди розвитку даних форм у країнах ЄС (рис. 9).

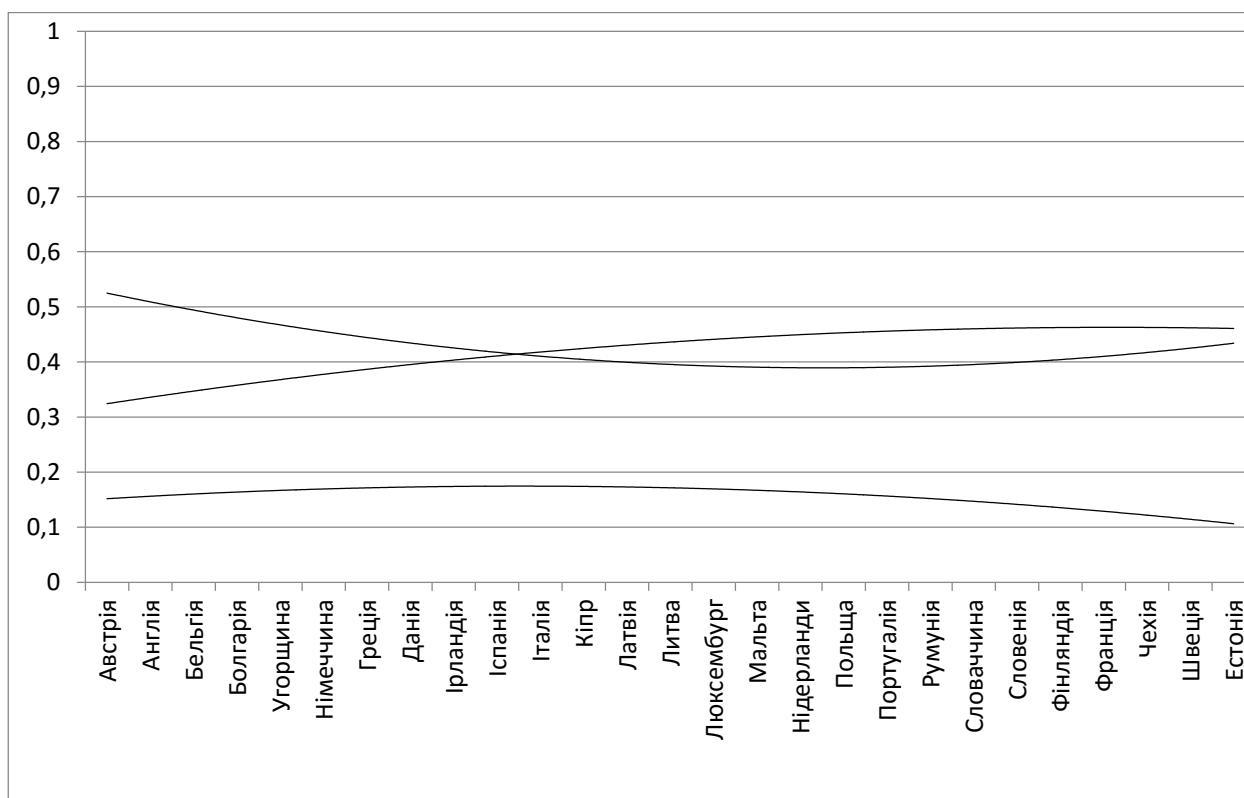


Рис. 9. Тренди за груповими ознаками форм підтримки підприємств до НВЕ у країнах ЄС

Як бачимо на основі даного аналізу, країни-лідери у сфері розвитку НВЕ використовують в основному комплексне охоплення по групах форм підтримки підприємств до НВЕ, причому в більшості випадків спостерігаються рівномірні комплексні їх поєднання.

Виходячи з представлених графіків, типові співвідношення коефіцієнтів такі: $K_{фс} - 0,3-0,45$; $K_{рп} - 0,4-0,5$; $K_{пкс} - 0,1-0,15$. Можна зробити висновок, дані співвідношення коефіцієнтів групових ознак форм підтримки підприємств до НВЕ у країнах ЄС забезпечують значною мірою ІС до НВЕ в масштабах держав.

Угрупування держав по збіжності вищевказаних коефіцієнтів показує такі тренди їх величин (рис. 10).

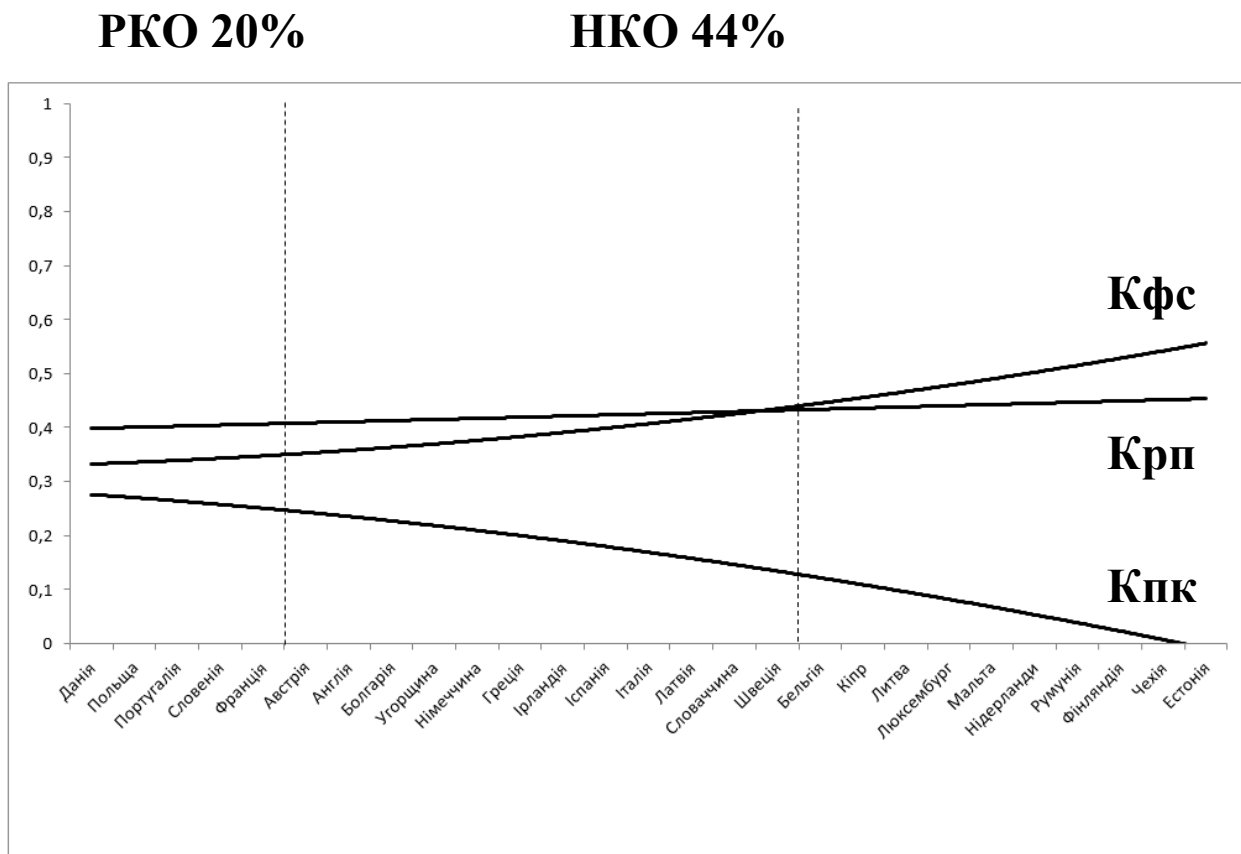


Рис. 10. Поля, що характеризують міру рівномірного поєднання різних форм підтримки підприємств до НВЕ у країнах ЄС

Виходячи з представлених даних, можна укрупнено представити характер взаємозв'язків форм підтримки підприємств до НВЕ: 20 % – рівномірне комплексне охоплення, 44 % – нерівномірне комплексне охоплення, 36 % – фрагментарні форми підтримки. У цілому по Європі 64 % форм підтримки підприємств до НВЕ являють собою той чи інший набір комплексного охоплення процесу відтворювального циклу НВЕ.

В останні роки уряди багатьох країн значно активніше вводять різні стимули для розвитку власної «чистої» енергетики. Якщо в 2005 р. їх застосовували тільки 55 країн, то в 2014 р. – вже понад 100 [19].

Розглядаючи дані форми в ряді передових економік, можна зробити висновок, що найпоширеніший механізм – «Feed-in tariff» – по суті пряме заохочення виробників «чистої» енергії через її купівлю за вищими тарифами. Даний тариф на даний час діє в тій чи іншій формі в 41 країні, у тому числі в більшості країн ЄС, Канаді, Китаї, Ізраїлі та Австралії.

У більшості країн – членів Європейського Союзу енергомережі отримують додаткову електрику, вироблену з відновлюваних джерел приватними особами і компаніями. Вартість «пільгового тарифу» за дану електрику формується в залежності від типу системи НВЕ, величини її встановленої потужності, регіональних потреб в електроенергії тощо. Цінові особливості формування пільгових тарифів за напрямками НВЕ у країнах ЄС наведені в табл. 7.

Таблиця 7

Величини пільгового тарифу за 2014 з країн ЄС
(ціни вказані в євро за кіловат-годину)

Країна	Вітро- енергетика, прибережні	Вітро- енергетика, офшорні	Геліо- енергетика	Біо- енергетика	Малі гідро- електростанції
1	2	3	4	5	6
Австрія	0.073	0.073	0.29 – 0.46	0.06 – 0.16	n/a
Бельгія	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Болгарія	0.07 - 0.09	0.07 – 0.09	0.34 – 0.38	0.08 – 0.10	0.045
Кіпр	0.166	0.166	0.34	0.135	n/a
Чехія	0.108	0.108	0.455	0.077 – 0.103	0.081
Данія	0.035	n/a	n/a	0.039	n/a
Естонія	0.051	0.051	0.051	0.051	0.051
Фінляндія	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Франція	0.082	0.31 – 0.58	n/a	0.125	0.06
Німеччина	0.05 – 0.09	0.13 – 0.15	0.29 – 0.55	0.08 – 0.12	0.04 – 0.13
Греція	0.07 – 0.09	0.07 – 0.09	0.55	0.07 – 0.08	0.07 – 0.08
Угорщина	n/a	n/a	0.097	n/a	0.029 – 0.052
Ірландія	0.059	0.059	n/a	0.072	0.072
Італія	0.3	0.3	0.36 – 0.44	0.2 – 0.3	0.22
Латвія	0.11	0.11	n/a	n/a	n/a
Литва	0.10	0.10	n/a	0.08	0.07
Люксембург	0.08 – 0.10	0.08 – 0.10	0.28 – 0.56	0.103 – 0.128	0.079 – 0.103

<i>Продовження таблиці 7</i>					
Мальта	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Нідерланди	0.118	0.186	0.459 – 0.583	0.115 – 0.177	0.073 – 0.125
Польща	n/a	n/a	n/a	0.038	n/a
Португалія	0.074	0.074	0.31 – 0.45	0.1 – 0.11	0.075
Румунія	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Словаччина	0.05 – 0.09	0.05 – 0.09	0.27	0.072 – 0.10	0.066 – 0.10
Словенія	0.087 – 0.094	0.087 – 0.095	0.267 – 0.414	0.074 – 0.224	0.077 – 0.105
Іспанія	0.073	0.073	0.32 – 0.34	0.107 – 0.158	0.077
Швеція	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Великобританія	0.31	n/a	0.42	0.12	0.23

Джерело: [42]

Рівень використання різних видів вищевказаних форм підтримки підприємств по інших країнах світу можна подати в узагальненому вигляді в табл. 8.

Виходячи з табл. 8, можна зробити висновок про ступінь різноманітності форм підтримки підприємств в даних країнах світу. Серед них найбільш часто використовуваними є:

- 1) податок з продажів, податок зі споживання енергії, акцизний податок, зниження ПДВ – 0,57;
- 2) «пільговий тариф» – 0,5;
- 3) державні інвестиції, кредити тощо – 0,46;
- 4) фінансові субсидії, споживчий грант (дотації), пільги (знижки) – 0,43;
- 5) інвестиційний податковий кредит – 0,41.

Також укрупнено можна виділити 3 групи типових форм підтримки підприємств, які комплексно охоплюють процес ІС до НВЕ.

Нерівномірне комплексне охоплення (НКО) за різними групами форм підтримки підприємств (Бразилія, Індія, Канада, Мексика та інші).

Фрагментарні форми охоплення (ФФО) представлені іншими країнами та відображені в таблиці.

Проведений аналіз представлених коефіцієнтів за даними груповими ознаками форм підтримки підприємств на основі застосування поліноміальної згладжування показує тренди розвитку даних форм в країнах світу (рис. 11).

Таблиця 8

Класифікація застосовуваних форм підтримки підприємств до НВЕ в різних країнах світу [47]

Держави	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	$\sum \Pi$	K_{PI}	$K_{\Phi C}$		K_{IKC}
Австралія	(X)			(X)		X	X				X		5	0,60	0,20		0,20
Алжир	X							X	X				3	0,33	0,67		0,00
Аргентина	X			X			X	(X)	X	X	X	X	8	0,25	0,50		0,25
Білорусія				X							X		2	0,50	0,00		0,50
Болівія									X				1	0,00	1,00		0,00
Бразилія				X				X			X	X	4	0,25	0,25		0,50
Ганна							X		X		X		3	0,00	0,67		0,33
Гватемала								X	X				2	0,00	1,00		0,00
Домінік. респ.	X						X	X	X				4	0,25	0,75		0,00
Єгипет									X			X	2	0,00	0,50		0,50
Замбія									X				1	0,00	1,00		0,00
Ізраїль	X								X			X	3	0,33	0,33		0,33
Індія	(X)	(X)		X		X	X	X	X	X	X		9	0,44	0,44		0,11
Індонезія	X							X	X				3	0,33	0,67		0,00
Йорданія			X						X		X		3	0,33	0,33		0,33
Іран								X		X			2	0,00	1,00		0,00
Канада	(X)	(X)	X		X		X	X	X		X	X	9	0,44	0,33		0,22
Кенія	X							X					2	0,50	0,50		0,00
Китай		X		X	X		X	X	X	X	X	X	9	0,33	0,44		0,22
Колумбія				X			X						2	0,50	0,50		0,00
Коста-Ріка	X			X						X			3	0,67	0,33		0,00
Маврикій							X						1	0,00	1,00		0,00
Македонія	X												1	1,00	0,00		0,00
Малайзія											X		1	0,00	0,00		1,00

Продовження таблиці 8

Джерело: [47]

Мексика			X					X			X	X	4	0,25	0,25	0,50
Монголія	X											X	2	0,50	0,00	0,50
Марокко								X	X		X		3	0,00	0,67	0,33
Нікарагуа	X							X	X				3	0,33	0,67	0,00
Нова Зеландія							X				X		2	0,00	0,50	0,50
Норвегія				X		X	X		X		X		5	0,40	0,40	0,20
Пакистан	X		X										2	1,00	0,00	0,00
Палестина									X				1	0,00	1,00	0,00
Панама				X						X			2	0,50	0,50	0,00
Перу				X				X	X	X		X	5	0,20	0,60	0,20
Росія						X	X						2	0,50	0,50	0,00
Сальвадор								X	X		X		3	0,00	0,67	0,33
Північна Корея	X			X			X	X	X		X		6	0,33	0,50	0,17
Сербія	X												1	1,00	0,00	0,00
США	(X)	(X)	(X)	X	(X)	(X)	X	X	(X)	X	(X)	(X)	12	0,50	0,33	0,17
Таїланд	X			X					X		X		4	0,50	0,25	0,25
Танзанія	X						X		X				3	0,33	0,67	0,00
Туніс							X		X		X		3	0,00	0,67	0,33
Туреччина	X						X						2	0,50	0,50	0,00
Уганда	X						X		X		X		4	0,25	0,50	0,25
Уругвай		X		X								X	3	0,67	0,00	0,33
Філіппіни	X	X	X				X	X	X	X	X	X	9	0,33	0,44	0,22
Чилі	X	X					X	X	X		X	X	7	0,29	0,43	0,29
Швейцарія	X						X		X				3	0,33	0,67	0,00
Шрі-Ланка	X												1	1,00	0,00	0,00
Еквадор								X					1	0,00	1,00	0,00
Ефіопія				X					X				2	0,50	0,50	0,00
Японія	X	X	X			X	X	X			X		7	0,57	0,29	0,14
Середнє значення	0,50	0,15	0,13	0,30	0,06	0,11	0,41	0,41	0,56	0,17	0,44	0,24				

На основі даного аналізу видно, що країни світу також використовують різні поєднання форм підтримки підприємств до НВЕ, в тому числі комплексне охоплення, різні фрагментарні поєднання по групах форм підтримки підприємств до НВЕ.

Виходячи з поданих графіків, типові співвідношення коефіцієнтів такі:

$K_{фс} - 0,25-0,45$; $K_{рп} - 0,45-0,55$; $K_{пк} - 0,1-0,2$.

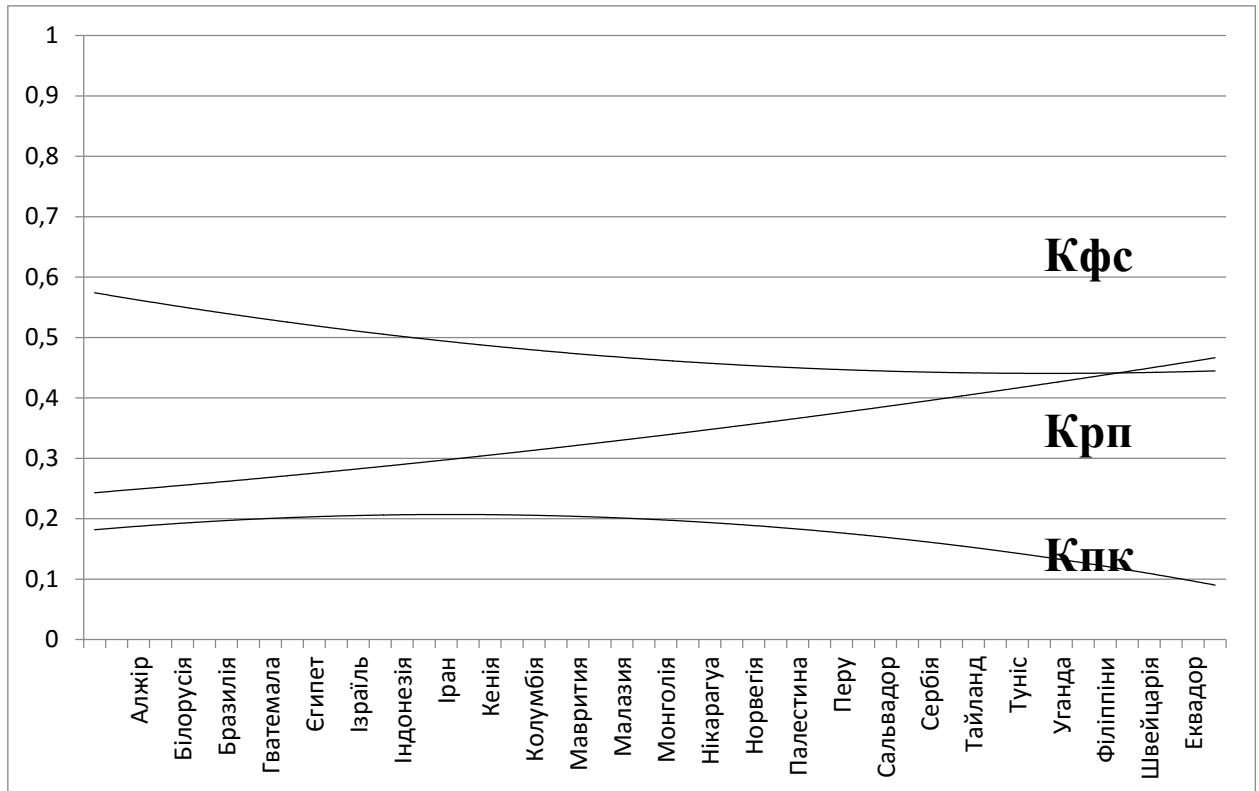


Рис. 11. Тренди за груповими ознаками форм підтримки підприємств до НВЕ в країнах світу

Порівняння світових трендів з трендами країн ЄС за взаємним поєднанням форм підтримки підприємств показує менш стабільні величини коефіцієнтів фінансової сфери у світових трендах.

Можна зробити висновок, що дані співвідношення коефіцієнтів групових ознак підтримки підприємств до НВЕ у країнах світу мають дещо менший потенціал забезпечення багаторівневої ІС до НВЕ в масштабах держав.

Угрупування держав по збіжності вищевказаних коефіцієнтів показує такі їх тренди (рис. 12).

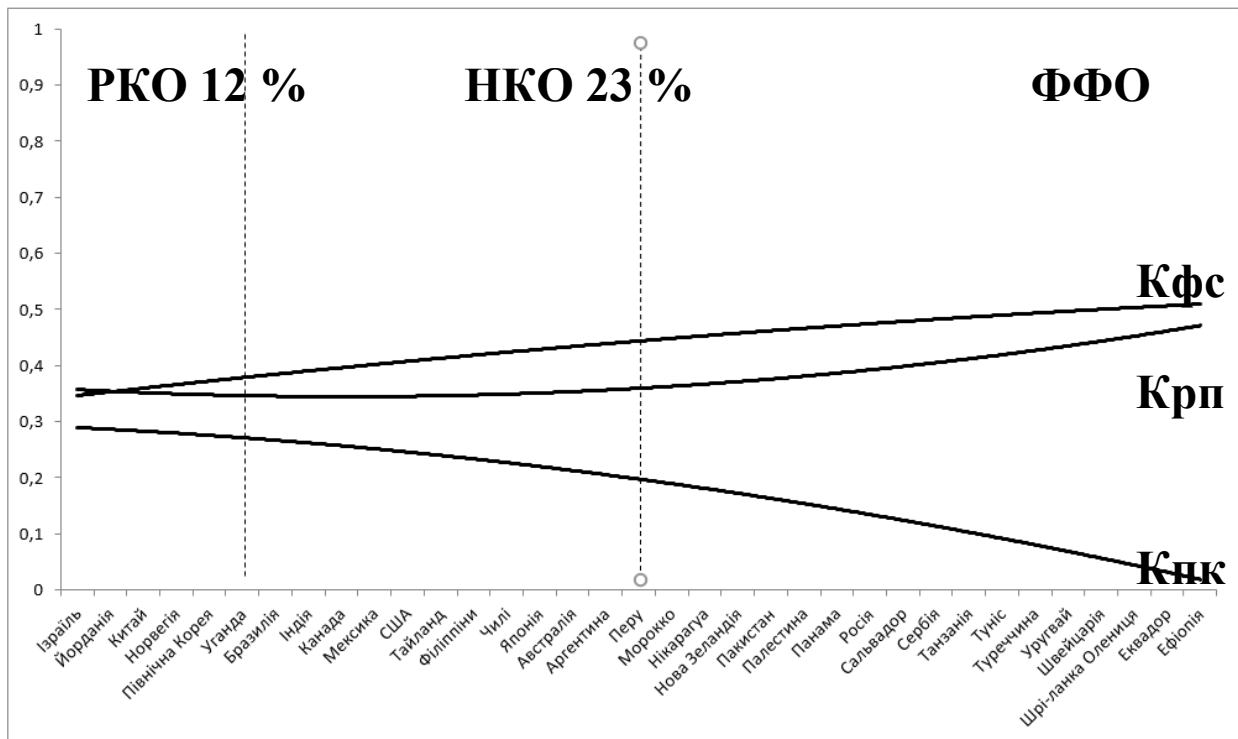


Рис. 12. Поля, що характеризують міру рівномірного поєднання різних форм підтримки підприємств до НВЕ у країнах світу

Виходячи з представлених даних, можна укрупнено представити характер взаємозв'язків форм підтримки підприємств до НВЕ: 12 % – рівномірне комплексне охоплення, 23 % – нерівномірне комплексне охоплення, 65 % – фрагментарні форми підтримки підприємств. У цілому по країнах світу (крім Європи), тільки 35 % форм підтримки підприємств до НВЕ тією чи іншою мірою відносяться до комплексного охоплення процесу відтворювального циклу НВЕ, в той час як в Європі цей показник близько 64 %.

Перспектива розвитку форм підтримки підприємств до НВЕ в Європі позиціонується в рамках Плану розвитку «20-20-20». Як зазначалося вище, у даному плані передбачається, що до 2020 р. споживання енергії на одиницю ВВП повинно скоротитися у країнах ЄС на 20 %, викиди вуглекислого газу в атмосферу будуть зменшені на 20 % у порівнянні з 1990 р, а на частку відновлюваних джерел припадатиме 20 % енергії, що генерується [35]. Крім цього, план передбачає, з одного боку, стимулювання інвестицій в альтернативні джерела енергії, а з іншого боку – підвищення їх конкурентоспроможності у порівнянні з традиційними енергогенеруючими потужностями.

Можна виділити деякі основні цілі розвитку форм підтримки підприємств до НВЕ в рамках цього плану:

1. Забезпечення плати за викиди вуглекислого газу з офіційно встановленим мінімальним рівнем.

Незважаючи на те, що це пов'язано з рівнем конкурентоспроможності різних галузей Європейської індустрії, загальна тенденція залишається незмінною у формуванні оптимальної величини оплати за викиди.

2. Довгострокові контракти на закупівлю «альтернативної» електроенергії за пільговими цінами.

Цей захід гарантує компаніям, які вкладають кошти в будівництво електростанцій, використовують відновлювані джерела енергії, рентабельність і окупність їх проектів.

3. Введення плати за резервні потужності.

Це необхідно для забезпечення здатності енергосистеми реагувати на сезонні, добові, кліматичні і тому подібні коливання, які генерується з боку НВЕ.

4. Ліміт на викиди CO₂ енергоблоками, що використовують традиційні енергоносії.

На додаток до введення плати за викиди CO₂ цей захід спрямований на обов'язкове впровадження технологій уловлювання CO₂ на вугільних енергоблоках і виведення з експлуатації станцій, які не відповідають новим стандартам.

Як вважають деякі експерти, європейські країни в найближче десятиліття будуть створювати принципово новий тип енергосистеми. Її складовими частинами будуть загальноєвропейські високовольтні мережі, що забезпечують швидке перекидання е/е з одних країн ЄС в інші, велика кількість відносно дрібних вітрових, біомасових, геотермальних, гідро- і сонячних станцій, а також газові енергоблоки комбінованого циклу, які будуть використовуватися як основні постачальники і забезпечувати резерв потужностей на випадок перебоїв з виробленням відновлюваних видів енергії. Вся система буде являти собою «інтелектуальну мережу» (smart grid) та управлятися з використанням надсучасних інформаційних технологій.

Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити такі висновки:

1) накопичено великий світовий досвід по різних формах підтримки підприємств до НВЕ;

2) на основі даних форм, з урахуванням специфіки конкретних країн, формуються комплексні системи підтримок підприємств, які системно впливають на різні суб'єкти циклу «енергогенерація-транспортування-енергоспоживання» з метою підвищення інноваційної сприйнятливості розвитку НВЕ;

3) для узагальнення та конструктивного використання світового досвіду форм підтримки підприємств до НВЕ в рамках України слід проаналізувати конкретні форми підтримок з точки зору їх ролі у формуванні ІС підприємств до технологій НВЕ.

Розвиток нетрадиційної відновлюваної енергетики в Україні та перспективи її підтримки

Залежність України від імпорту енергоносіїв змушує уряд і бізнес враховувати світові тенденції і розвивати нетрадиційну відновлювану енергетику (використання енергії вітру, сонця, малої гідроенергетики, геотермальної енергії, біомаси тощо), яка зараз займає близько 2 % у загальному енергобалансі країни (якщо не брати до уваги гідроенергетику). Для порівняння, в Євросоюзі її частка вже досягла 10 %.

1 лютого 2011 року Україна стала членом Європейського Енергетичного Співтовариства. Відповідно до його умов вона взяла на себе такі зобов'язання:

1) щодо поліпшення ядерної безпеки своїх атомних електростанцій відповідно до вимог МАГАТЕ;

2) з проведення серії законодавчих реформ у газовому секторі (які мають бути приведені у відповідність з нормами директив ЕС);

3) щодо здійснення заходів по захисту навколишнього середовища;

4) щодо сприяння просуванню електроенергії, виробленої з відновлюваних джерел енергії на внутрішньому ринку електроенергії тощо.

Центральним координуючим органом в енергетичному секторі України, включаючи представництво в Енергетичному Співтоваристві, співпрацю з Делегацією ЄС, співпрацю з енергетичними агентствами ЄС і бізнесом, є

НАЕР, яка несе відповідальність за визначення і підготовку пропозицій для залучення іноземних інвестицій у сфері ефективності енергоспоживання і НВЕ.

НАЕР – Національне агентство України з питань забезпечення ефективного використання енергоресурсів. Воно є центральним урядовим органом, відповідальним за державну політику в галузі енергоефективності та енергозбереження в Україні. Основні завдання НАЕР полягають у тому, щоб здійснювати єдину державну політику в галузі ефективного використання джерел енергії та енергозбереження.

Ще одним урядовим органом, що здійснює регуляторну політику в сфері НВЕ, є Національна комісія з регулювання електроенергії України (НКРЕ), основні цілі якої полягають у формуванні та реалізації єдиної державної політики, спрямованої на розвиток і роботу оптових ринків електроенергії, отриманої з тепла, виробленого теплоелектростанціями і установками, які використовують альтернативні або відновлювані джерела енергії, і в розвитку конкуренції у цій сфері. Відповідно до цього НКРЕ відповідає за цінову і тарифну політику і видає відповідні ліцензії компаніям, що використовують альтернативні або відновлювані джерела енергії.

Відповідно до державної цільової економічної програми України по ефективності енергоспоживання та розвитку виробництва енергії з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива передбачається розробка додаткових заходів, спрямованих на стимулювання виробництва енергії з альтернативних джерел таким чином, щоб частка відновлюваних джерел енергії в енергетичному балансі України збільшилася [12], [37].

Проілюструвати можливий варіант динаміки розвитку НВЕ в Україні можна у такий спосіб (табл. 9) [19].

Таблиця 9

Рівень розвитку НВЕ, млн у.п. на рік

Відновлювані джерела енергії	Фактичний стан		Запланований стан		Темпи зростання 2013–2030 рр.
	2005 р.	2013 р.	2020 р.	2030 р.	
Біоенергетика	1,3	2,7	6,3	9,2	340,7
Сонячна енергетика	0,003	0,032	0,284	1,1	3437,5
Мала гідроенергетика	0,12	0,52	0,85	1,13	217,3
Геотермальна енергетика	0,02	0,08	0,19	0,7	875,0
Вітроенергетика	0,018	0,21	0,53	0,7	333,3

Джерело: [6, 12]

Попит на відновлювані джерела енергії в Україні збільшився навесні 2009 року з прийняттям Верховною Радою «зелених» тарифів для різних видів нетрадиційної енергії [36, 41]. В Україні державна підтримка напрямів НВЕ у вигляді «зеленого» тарифу була задекларована в 1997 році завдяки Закону України «Про електроенергетику». Згідно з цим Законом, «зелений» тариф є спеціальним тарифом, за яким закуповується електрична енергія, вироблена на об'єктах електроенергетики, що використовують альтернативні джерела енергії (крім доменного та коксівного газів тощо). Станом на 2014 року понад 70 українських компаній отримали «зелений тариф». При цьому загальна потужність об'єктів відновлюваної енергетики становить близько 411 МВт, а інвестиції, вкладені в галузь, – більше 2 млрд. Євро. Фактична динаміка розвитку різних напрямів НВЕ в період 2008–2012 рр. виглядає таким чином (рис. 12) [1].

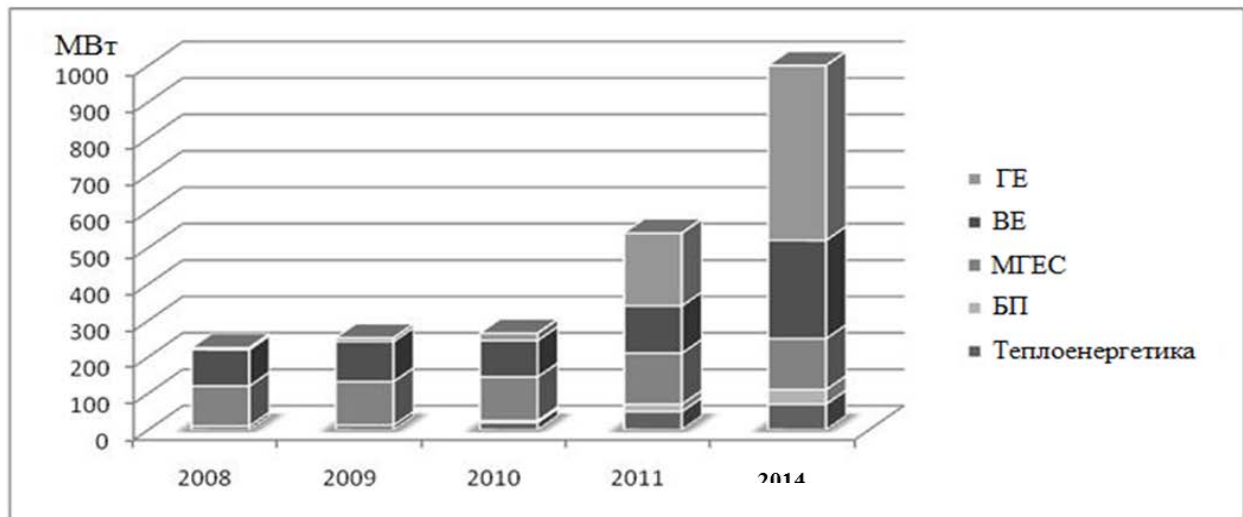


Рис. 12. Фактична динаміка розвитку різних напрямів НВЕ в період 2008–2012 рр.

Але реальні кроки на підтримку альтернативної енергетики були зроблені лише восени 2009 року, коли Верховна Рада прийняла поправки до Законів «Про електроенергетику» і «Про альтернативні джерела енергії», в яких був чітко описаний механізм ціноформування «зеленого» тарифу («Про внесення змін до деяких Законів України щодо «зеленого» тарифу» і Закону «Про електроенергетику», постанова НКРЗ від 15.01.2009 № 25), види підтримки (рис. 13).

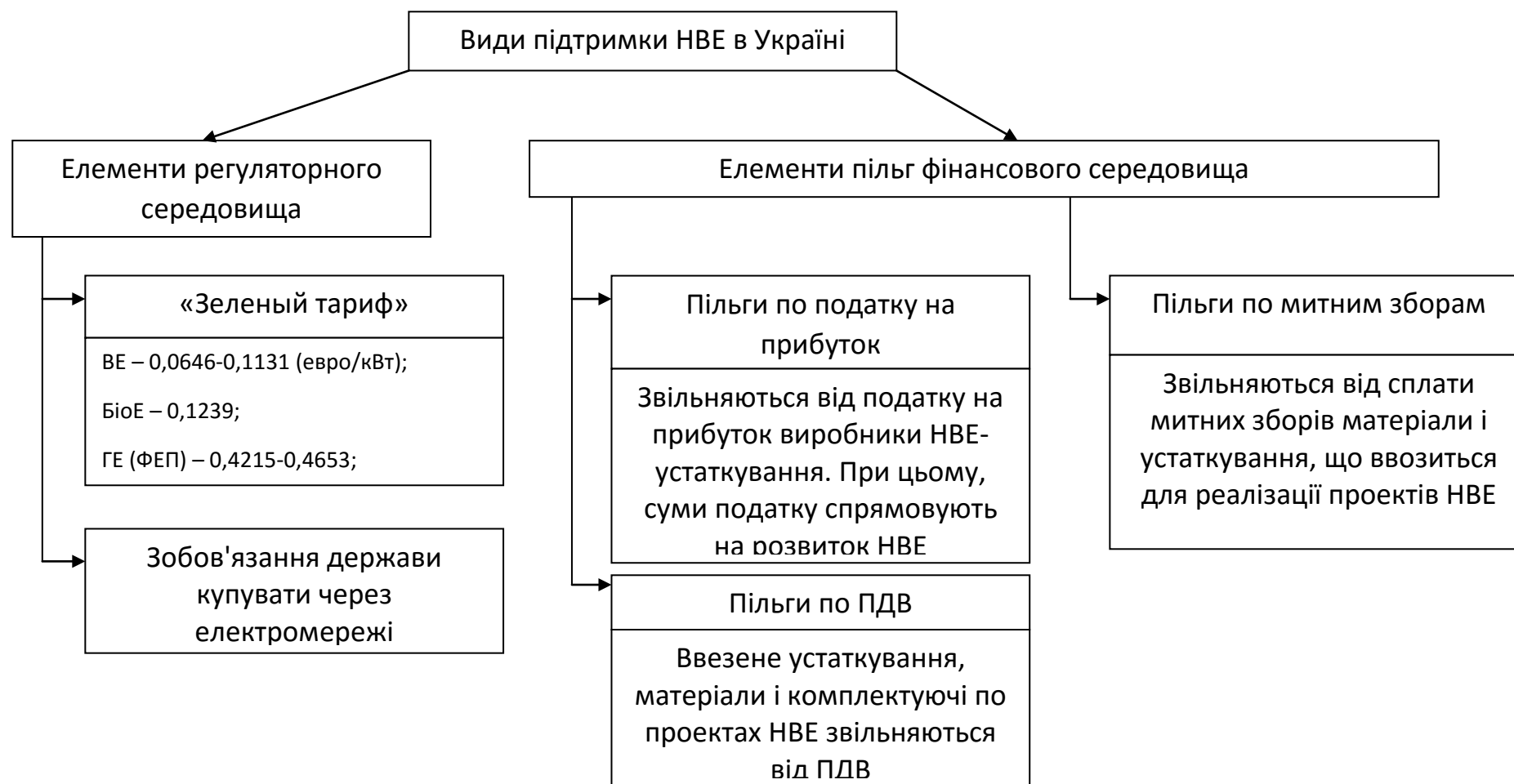


Рис. 13. Основні види форм підтримки підприємств щодо НВЕ в Україні

У цілому фактичні темпи розвитку напрямів НВЕ показують високу динаміку. Оновлена енергетична стратегія України на період до 2030 року (від 7 червня 2012 року) дає уточнений прогноз темпів розвитку різних напрямів НВЕ (табл. 10).

Таблиця 10

Динаміка виробництва електроенергії з нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії в 2010–2030 рр, ТВт / рік

Відновлювані джерела енергії	2010	2015	2020	2025	2030	Темпи зростання 2010–2030 рр.
Біоенергетика	0,1	<0,1	0,2	0,2	0,3	300
Сонячна енергетика	0,1	0,3	0,8	1,4	2,6	2600
Мала гідроенергетика	0,2	0,4	0,7	1,3	2,1	1050
Вітроенергетика	0,1	0,6	1,9	3,8	7,4	7400
Генерація з інших НВЕ	0,1	<0,1	<0,1	0,1	0,2	200

Джерело: [26]

Як видно з табл. 10, оновлений прогноз в цілому є більш оптимістичним для вітроенергетики, МГЕС. За іншими напрямами НВЕ динаміка менше, але в цілому темпи зростання стабільно вищі.

За повідомленнями національної комісії з регулювання електроенергетики (НКРЕ), серед діючих на сьогоднішній день механізмів стимулювання можна виділити такі: встановлення «зеленого» тарифу на вироблену з альтернативних джерел електроенергію; зобов'язання оптового ринку електроенергетики на законодавчому рівні купувати весь її обсяг, вироблений з таких джерел; формування державного фонду енергозбереження; податкові та митні пільги; пільгове кредитування; державні субсидії [29].

Проблеми і позиції потенційних інвесторів у сфері НВЕ України.

Інвесторів у сферу нетрадиційної відновлюваної енергетики України сьогодні найбільше турбує:

- 1) стабільність інвестиційного клімату в Україні;
- 2) рівні умови ведення бізнесу для всіх гравців ринку сфери нетрадиційної відновлюваної енергетики;
- 3) довгострокова стратегія розвитку енергетичного ринку країни;

4) прозорість ринку нетрадиційної відновлюваної енергетики та забезпечення вимог держави по обов'язковим пайовим умовам вітчизняних складових у проектах нетрадиційної відновлюваної енергетики;

5) довгострокова бюрократична процедура отримання дозволів та ліцензій;

6) проблеми виділення, використання та оплати земель під об'єкти нетрадиційної відновлюваної енергетики;

7) доступ до довгострокових пільгових кредитів для проектів нетрадиційної відновлюваної енергетики;

8) захист прав власності тощо.

Розглянемо їх детальніше.

Стабільність інвестиційного клімату в Україні.

Для інвесторів важливо, щоб умови, які сформують їх готовність вкладати кошти у сферу НВЕ України, були стабільними протягом усього інвестиційно-виробничого циклу. В першу чергу це стосується ЗТ, пільг з оподаткування, мит, зборів тощо.

Рівні умови ведення бізнесу для всіх суб'єктів ринку.

Для більшості інвесторів важливий вільний доступ на ринок НВЕ України, відсутність вибірково-корпоративного підходу до взаємодії з державними та регіональними структурами, можливість вільної конкуренції на даному ринку.

Довгострокова стратегія розвитку енергетичного ринку країни.

Інвесторам хотілося б мати гарантії, що політика держави щодо розвитку НВЕ буде стабільна в довгостроковій перспективі, яка була б відображена у відповідних документах на всіх ієрархічних рівнях (державні і регіональні програми розвитку, стратегії, плани і т. п.).

Прозорість ринку.

Для більшості інвесторів важливий рівний доступ до інформації всіх учасників ринку щодо політики держави, форм та інструментів держпідтримки, регіональних пріоритетів, інфраструктури, що будуються й експлуатуються об'єктами НВЕ, цін, тарифів тощо.

Вимоги держави по обов'язковим пайовим умовам вітчизняних складових у проектах.

Для інвесторів, які ввозять обладнання та комплектуючі з-за кордону, неприпустимі великі частки зобов'язань по використанню обладнання та комплектуючих українського виробництва.

Це так зване правило місцевої складової: «зелений» тариф можуть отримати тільки ті об'єкти, які використовують модулі, у вартості виробництва яких питома вага матеріалів та сировини українського походження становить не менше 30 %. На думку інвесторів, оскільки в Україні зараз мало виробників такої величезної кількості техніки для альтернативної енергетики, це квотування застосовуватися не повинно [2, 23].

Довгострокова бюрократична процедура отримання дозволів та ліцензій.

Однією з основних умов інвестування є швидкість оформлення дозвільної документації на будівництво, введення і експлуатацію об'єктів НВЕ. Це дозволяє підвищити ефективність використання інвестиційних ресурсів.

Проблеми виділення, використання та оплати земель під об'єкти НВЕ.

Об'єкти НВЕ у своїй більшості є «землеємними», відповідно умови виділення, оренди або придбання відповідних ділянок формують значною мірою ефективність проекту. Інвесторам хотілося б отримувати їх за спрощеною схемою у держави.

Доступ до довгострокових пільгових кредитів.

Інвестори зацікавлені у формуванні програми підтримки проектів НВЕ в Україні пільговими схемами кредитування, які були б забезпечені державними гарантіями.

Захист прав власності.

Будь-який інвестор бажає мати гарантії у збереженні вкладених коштів і ресурсів, в їх вільному використанні, в отриманні та вільному використанні планованого доходу і пріоритетності своїх прав відповідно до договірних зобов'язань.

Підсумовуючи вищевикладені позиції і проблеми щодо реалізації проектів НВЕ з точки зору інвесторів, можна зробити висновок, що інвестори готові вкладати кошти в розвиток НВЕ в Україні за умови забезпечення існуючих форм державної підтримки, стабільності інвестиційного клімату, захисту прав власності, доступу до пільгових кредитів та інших забезпечуючих умов [10].

Для того щоб зрозуміти реальність реалізації цих умов у сучасному соціально-економічному стані України слід розглянути об'єктивні та суб'єктивні проблеми реалізації проектів НВЕ в рамках реалій економіки України.

Також мають місце проблеми і складнощі з реалізацією форм підтримки з технологій НВЕ [11]:

1) в Законі про «зелений тариф» не до кінця налагоджені механізми купівлі-продажу «зеленої енергії»;

2) на сьогоднішній день не прийнятий порядок визначення питомої ваги українського устаткування і сировини в реалізованих проектах НВЕ;

3) в законі обговорюється підтримка розвитку тільки чотирьох видів альтернативної енергогенерації: вітроелектростанції, сонячні батареї, гідроелектростанції (потужністю до 10 МВт) і установки, що працюють на біомасі;

4) без уваги залишилися геоенергетика, геліоенергетика теплогенераційного типу, низько-потенційна енергетика та ін.;

5) без уваги в нових законах залишилися такі ключові джерела енергії, як доменний і коксовий газ, а також газ вугільних родовищ – метан;

6) нормативна база України не готова до реалізації великої кількості проектів НВЕ;

7) енергосистема України не готова до прийняття енергії НВЕ, що генерується за заявленими проектами;

8) складна бюрократична процедура і значна корупційна складова.

Розглянемо дані проблеми більш детально:

У Законі про «зелений тариф» не до кінця налагоджені механізми купівлі-продажу «зеленої енергії».

Так, у Законі передбачається можливість її продажу по «зеленому» тарифу безпосередньо споживачам, але реальні економічні або адміністративні стимули для даної покупки споживачам створені не були, тому єдиним покупцем електрики за «зеленим» тарифом на сьогоднішній день залишається ДП «Енергоринок».

На сьогоднішній день не прийнятий порядок визначення питомої ваги українського устаткування і сировини в реалізованих проектах НВЕ.

Починаючи з 2012 р. питома вага сировини, матеріалів, основних фондів, робіт та послуг українського походження у вартості будівництва електростанцій НВЕ має становити не менше 30 %, а з 2014 р – 50 %. Для сонячних електростанцій з 2011 р. питома вага сонячних модулів вітчизняного походження має становити не менше 30 %. Однак на сьогоднішній день не прийнятий порядок визначення питомої ваги українського устаткування і сировини.

У Законі зазначається підтримка розвитку тільки чотирьох видів альтернативної енергогенерації: вітроелектростанцій, сонячних батарей, гідроелектростанцій (потужністю до 10 МВт) і установок, що працюють на біомасі.

Далеко не всі біогазові станції змогли отримати «зелений» тариф. Складність виникла з формулюванням терміну «біомаса», оскільки згідно з чинним законодавством, «біомасою» вважаються лише продукти рослинного походження.

Без уваги в нових законах залишилися такі ключові джерела енергії, як доменний і коксовий гази, а також газ вугільних родовищ – метан.

Запаси даних джерел енергії в Україні вимірюються десятками трильйонів кубометрів. Верховною Радою України був зареєстрований законопроект, яким пропонується внести зміни до Закону «Про електроенергетику», що знімає ці обмеження. Зокрема, ним пропонується ввести коефіцієнт для електроенергії, виробленої за рахунок спалювання шахтного метану, доменного, коксового газу тощо, що дозволить поширити систему «зелених» тарифів на ці види альтернативних джерел енергії.

В Європі не існує програм щодо тарифного стимулювання виробництва електроенергії за рахунок спалювання шахтного, доменного і коксових газів. Причина цього полягає в тому, що у світі дані джерела енергії прийнято вважати вторинними, а не відновлюваними.

Нормативна база України не готова до реалізації великої кількості проектів НВЕ.

Проекти по впровадженню відновлювальної енергетики як правило інфраструктурно складні і мають багато складових. Незважаючи на прийняття «зеленого» тарифу, нормативна база України не готова до такої кількості проектів [17].

Об'єднана енергосистема України слабо готова до видачі потужності об'єктів відновлюваної енергетики, а без рішення на державному рівні загальносистемних проблем не обійтися. Енергосистема України не готова до прийняття енергії НВЕ, що генерується за заявленими проектами.

У питаннях підключення вітроелектростанцій і сонячних електростанцій до об'єднаної енергосистеми України існує кілька проблем, які повинні вирішуватися на державному рівні. Не вироблено чітких законодавчих норм щодо підключення об'єктів НВЕ до енергомереж і відповідних компенсацій витрат інвесторів [17].

Крім грошей для реалізації цих проектів потрібний час, а щоб вирішити проблему мереж в Україні в принципі – багато часу. З середини 2000-х рр. ряд фахівців все частіше говорить про те, що потрібно розвивати локальну енергетику – будувати малопотужні електростанції, що працюють на альтернативних видах палива, в тому числі на відновлюваних. На їхню думку вони, в умовах зносу обладнання традиційної енергетики, можуть підвищити надійність енергопостачання [39].

Законодавчі норми недосконалі в питанні підключення до енергомереж. Питання ускладнює відсутність єдиного порядку підключення і порядку компенсації витрат інвестора на будівництво (реконструкцію) тих частин мережі, які повинні передаватися місцевим операторам (обленерго) або НЕК «Укренерго». Терміни в 20–25 років, які пропонується встановити для компенсації витрат на підключення, не виправдані. НКРЕ повинна розробити і прийняти єдиний порядок приєднання об'єктів сонячної та ін. енергетики до мереж, а при затвердженні інвестиційних програм обленерго – враховувати ці витрати [29].

Після прийняття Закону з особливостями нашої бюрократичної машини зіткнулися й іноземні інвестори. Так, почувши про пільгове ввезення обладнання для виробництва палива з біомаси, ряд західних компаній спробували завезти його в Україну. Але невдало, оскільки механізми реалізації цих пільг в Україні ще не діяли. Головна причина – неврегульованість роботи податкових і контролюючих органів. Крім ряду технічних і правових недоробок, іноземних інвесторів до останнього часу відлякував і загальний інвестиційний клімат, в тому числі горезвісна корупція. Перелік причин гальмування впровадження інновацій у сферу НВЕ відображено у табл. 11

Таблиця 11

Причини гальмування впровадження інновацій [33]

№	Причини гальмування	Кількість підприємств															
		Усього одиниць 2007	% від загальної кільк. обстежених 2007	Усього одиниць 2008	% від загальної кільк. обстежених 2008	Усього одиниць 2009	% від загальної кільк. обстежених 2009	Усього одиниць 2010	% від загальної кільк.обстежених x 2010	Усього одиниць 2011	% від загальної кільк.обстежених x 2011	Усього одиниць 2012	% від загальної кільк. обстежених 2012	Усього одиниць 2013	% від загальної кільк.обстежених x 2013	Усього одиниць 2014	% від загальної кільк.обстежених x 2014
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	Недостатня фінансова підтримка держави	248	39,5	336	50,4	414	55,5	421	54,3	379	60,4	331	49,6	315	42,2	354	45,7
2	Недолік власних коштів	563	89,6	601	90,1	608	81,5	640	82,6	65	10,4	66	9,9	121	16,2	135	17,4
3	Відсутність фінансових коштів у замовника	230	36,6	255	38,2	317	42,5	331	42,7	398	63,4	412	61,8	412	55,2	444	57,3
4	Низький платоспроможний попит на нову продукцію	199	31,7	223	33,4	281	37,7	287	37,0	429	68,3	444	66,6	448	60,1	488	63,0
5	Великі витрати на нововведення	365	58,1	395	59,2	512	68,6	531	68,5	263	41,9	272	40,8	217	29,1	244	31,5
6	Великий економічний ризик	252	40,1	315	47,2	399	53,5	445	57,4	376	59,9	352	52,8	330	44,2	330	42,6

Продовження таблиці 11

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
7	Довгий термін окупності	214	34,1	280	42,0	363	48,7	411	53,0	414	65,9	387	58,0	366	49,1	364	47,0
8	Відсутність попиту на продукцію	115	18,3	127	19,0	151	20,2	157	20,3	513	81,7	540	81,0	758	77,5	618	79,7
9	Недолік кваліфікованого персоналу	103	16,4	150	22,5	184	24,7	204	26,3	525	83,6	517	77,5	545	73,1	5714	73,7
10	Недолік інф. про нові технології	101	16,1	152	22,8	181	24,3	180	23,2	527	83,9	515	77,2	548	73,5	595	76,8
11	Недолік інф. про ринки збуту	106	16,9	143	21,4	171	22,9	184	23,7	522	83,1	524	78,6	558	74,8	591	76,3
12	Несприйнятливість підприємств до нововведень	92	14,6	113	16,9	132	17,7	149	19,2	536	85,4	554	83,1	597	80,0	626	80,8
13	Відсутність можливості для кооперації з ін. підприємствами і науковими організаціями	114	18,2	148	22,2	192	25,7	218	28,1	514	81,8	519	77,8	537	72,0	557	71,9
14	Недосконалість законодавчої бази	203	32,3	275	41,2	359	48,1	393	50,7	422	67,2	391	58,6	370	49,6	382	49,3

Отже, можна зробити висновок, що, незважаючи на наявність певних форм підтримки підприємств і бажання експертів розвивати ринок НВЕ, в Україні є ряд серйозних проблем, що гальмують і знижують ефективність реалізації проектів НВЕ. Незважаючи на всі позитивні відгуки, наш Закон про «зелений тариф» поки не запрацював на повну потужність. Традиційно для українських чиновників довго тягнеться прийняття підзаконних актів і роз'яснень. Ще не до кінця налагоджені механізми купівлі-продажу «зеленої» електроенергії.

Як видно з табл. 11, існують різні об'єктивні причини і суб'єктивне їх бачення по факторах, що перешкоджають ефективній реалізації ВД.

Стосовно до перешкод щодо реалізації енергозберігаючих інновацій (ЕЗІ) можна виділити такі:

Фінансові – найбільш часто вживаються при обговоренні проблем енергозбереження (ЕЗ). До них відносяться: відсутність капіталу, особливо оборотних коштів; високі банківські ставки на кредити; неплатежі за використану енергію та інші.

В основі даних проблем лежать як об'єктивні (відсутність інвестицій і т. д.), так і суб'єктивні чинники (недостатнє розуміння ролі ЕЗ у підвищенні ефективності роботи як окремих підприємств, так і економіки в цілому). Цьому нерозумінню сприяє слабе віддзеркалення комплексності та неповноти оцінки ефектів від ЕЗІ.

Соціальні – пов'язані з рівнем освіти, інформаційним забезпеченням та менталітетом нації. Більшість керівники всіх рівнів, фахівців, як правило, слабо використовують інформаційні бази даних по енергоефективним розробкам, недостатньо поінформовані про можливості економії енергії, про пакет інноваційних пропозицій щодо енергоефективних розробок. Цьому, з одного боку, сприяють низький рівень освіти у сфері ЕЗ, а з іншого боку – некомплексність відображення ефективності конкретних енергозберігаючих заходів у рекламній інформації.

Виробничі. У даній групі енергозберігаючі заходи часто не розглядаються як важлива складова бізнесу і існує думка, що ЕЗ пов'язано з великими первинними інвестиціями, які знижують ефективність бізнесу на даний момент часу. Це пов'язано як з відсутністю реальної довгострокової стратегії розвитку економіки в цілому, так і гарячими інтересами на рівні керівників підприємств,

для яких отримання поточного прибутку є переважаючим завданням з причини відсутності стабільної перспективи від ЕЗ, крім комерційного ефекту для конкретного підприємства, надає великий спектр соціально-економічних, природоохоронних, техногенних та інших ефектів, які в сукупності на різних рівнях економіки проявляються і консолідуються в комплексний енергозберігаючий ефект.

Адміністративні. Дана група перешкод проявляється в практичній відсутності механізму захисту прав енергоспоживачів. Отже, складається ситуація, що збитки, які несуть споживачі, не змушують енерговиробників впроваджувати енергозберігаючі технології. З іншого боку, споживачі, не маючи можливості компенсувати збитки, не зацікавлені в комплексній оцінці застосування тих чи інших ЕЗ технологій.

Юридичні: відсутність нормативних актів для обліку витрат теплової та електричної енергії, а також інших теплоносіїв на всіх рівнях – від виробництва до споживання; безкарність за неплатежі по використаній енергії та ін.

Створюється ситуація як серед енергопостачальників, так і серед енергоспоживачів, які реалізують корпоративні і приватні інтереси на шкоду громадському. Ця ситуація дозволяє і тим, і іншим займатися не ЕЗІ, а маніпуляціями з енергопостачанням і енергоспоживанням за рахунок суспільства, відповідно знижується мотивація до комплексної оцінки та імплементації технологій ЕЗ.

Ринкові. Ринок енергії практично відсутній, а ринок енергозберігаючого обладнання і технологій в Україні більш схожий на «дикий ринок», де чесна конкуренція замінюється явним лобіювання інтересів підприємств і організацій. У цій ситуації споживач не має і не може мати повної інформації про варіанти ЕЗ і набуває те, що більше нав'язують.

Відповідно можна зробити висновок, що ефективність інноваційної діяльності у сфері енергозбереження залежить від взаємної узгодженості та взаємної ув'язки різних факторів в рамках єдиного вектору інноваційної активності в даній сфері.

Поряд із загальними факторами гальмування стосовно до конкретного класу інновацій присутні і специфічні фактори. Розглянемо їх на прикладі ЕЗ, у тому числі технологій НВЕ.

Одним із специфічних факторів стримування технологій є недостатнє розуміння комплексності ефективності цих технологій. У більшості випадків суб'єкти розуміють і сприймають тільки економічний ефект від економії енергоресурсів, при чому пряму економію на даний момент. Як правило, не враховується динаміка цін на ЕР та її вплив на терміни окупності ЕЗ інновацій. Найявні паралельно інші ефекти – екологічні, підвищення техногенної безпеки, технологічні, непрямі, ситуативні, соціальні і т. п. – взагалі як правило не розглядаються. Одні в силу відсутності їх розуміння, інші – через відсутність досвіду розрахунків, треті – через неможливості виділити і сформулювати грошові потоки, четверті – через реалізації в інших сферах поза контролем підприємств.

Питання виявлення, специфіки, аналізу, а також вироблення ефективних заходів щодо подолання низької ІС до НВЕ будуть розглянуті далі.

В даний час йде підготовка заходів щодо вдосконалення законодавчої бази у сфері НВЕ. Розроблено законопроект [8], що істотно змінює умови роботи на ринку відновлюваної енергетики, згідно з яким:

1. Пропонується ввести «зелений тариф» на електроенергію з біогазу та твердих побутових відходів (ТПВ).

Відповідно, коефіцієнт «зеленого тарифу» для електроенергії з біогазу пропонується 2,7, з ТПВ – 3. Електростанції на ТПВ повинні дотримуватися встановлених норм викидів забруднюючих речовин.

2. Документом також передбачено зниження «зеленого тарифу» для сонячних електростанцій, що вводяться в експлуатацію. Так, для наземних станцій коефіцієнт зменшиться з 4,8 до 3,5, дахових (настінних) потужністю понад 100 кВт – з 4,6 до 3,6, дахових (настінних) потужністю менше 100 кВт – з 4,4 до 3, 7.

3. Пропонується диференціювати «зелений тариф» для гідроелектростанцій у залежності від їх потужності. Так, станції потужністю до 200 кВт отримають найменування «мікро» і коефіцієнт «зеленого тарифу» для них складе 2; потужністю від 200 кВт – до 1 МВт отримують найменування «міні» і коефіцієнт 1,6, потужністю від 1 до 10 МВт – «малі» і коефіцієнт 1,2.

При цьому, держава гарантує інвестору незмінність стимулюючих заходів, у порівнянні з діючими, на момент введення в експлуатацію об'єкта відновлюваної енергетики.

4. Істотні зміни пропонуються в так званому правилі «місцевої складової». Так, в документі відсутня додаткова вимога про забезпечення 50 % (з 2014 року) української сировини, робіт і послуг у вартості модулів для сонячних електростанцій. Для електростанцій на біомасі, біогазі і малих гідроелектростанцій «місцева складова» встановлюється на рівні від 50 % (при введенні з 2015 року), а для електростанцій на ТПВ «місцева складова» не є обов'язковою.

5. Пропонується зобов'язати енергопостачальні компанії викуповувати у домогосподарств надлишкову електроенергію, вироблену даховими сонячними модулями певної потужності. При цьому домогосподарствам не доведеться отримувати ліцензію.

Однак дані заходи спрямовані, в першу чергу, на створення умов щодо підтримки енергогенеруючих підприємств сфери НВЕ, інші суб'єкти енергоринку, такі як традиційні енергокомпанії, енергомережі, вітчизняні науково-технічні організації та виробники обладнання НВЕ, а також значною мірою кінцеві енергоспоживачі залишаються переважно поза мотиваційних процесів, пов'язаних з розвитком технологій НВЕ.

На основі результатів дослідження можна зробити такі висновки:

1) для стійкого розвитку світової економіки одним з основних напрямів розвитку енергетики має стати формування потужностей нетрадиційної відновлюваної енергетики (НВЕ), що сприяють підвищенню частки чистої енергії як у світовому паливно-енергетичному балансі, так і в екологізації паливного сектора;

2) технології НВЕ мають синергетичний потенціал зі створення взаємопов'язаних соціально-економічних та еколого-техногенних передумов комплексного підвищення ефективності виробництва;

3) у передових країнах формуються комплексні системи підтримки, які впливають на різні суб'єкти циклу «енергогенерація-транспортування-енергоспоживання» з метою розвитку НВЕ;

4) незважаючи на явні потенційні переваги і наявність інноваційного потенціалу, інноваційна сприйнятливість до НВЕ у підприємств України знаходиться на низькому рівні;

5) для підвищення сприйнятливості підприємств до технологій НВЕ необхідно забезпечити комплексний взаємозв'язок і поєднання сприйнятливості всіх суб'єктів виробничо-господарської діяльності в даній сфері;

6) для формування в Україні привабливих умов розвитку сфери НВЕ необхідно проаналізувати загальні та специфічні умови формування ІС підприємств до технологій НВЕ;

7) все вищевикладене є передумовою для формування теоретико-методологічних засобів підвищення ІС підприємства до технологій НВЕ.

5.2 ФОРМУВАННЯ РІВНІВ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРИЯТЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДО ТЕХНОЛОГІЙ НЕТРАДИЦІЙНОЇ ВІДНОВЛЮВАЛЬНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ З УРАХУВАННЯМ ЗОВНІШНІХ ТА ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ

Аналіз форм підтримки підприємств, які використовуються у світовій практиці з позицій формування рівнів інноваційної сприйнятливості підприємств до нетрадиційної відновлюваної енергетики. З точки зору формування корпоративної ІС (КІС) і багаторівневої ІС підприємств (МІС) до технологій НВЕ, доцільно розглянути потенціал різних форм підтримок даних технологій. На основі систематизації світових форм підтримок представимо схему взаємодії форм підтримок на різних етапах відтворювального циклу НВЕ (рис. 14).

Відповідно до логіки даної схеми проведемо поетапний аналіз форм підтримок на предмет формування різних рівнів ІС підприємств.

I. Форми підтримки НДДКР в сфері НВЕ:

1. Державне фінансування

Держава забезпечує цільове фінансування в сферу НВЕ для проведення НДДКР, спрямованих на розвиток її різних сторін, з метою підвищення її енергоефективності (розширення сфер використання енергії, застосування енергоефективного обладнання, зниження вартості процесу генерації, транспортування та використання енергії тощо). В цілому дані заходи підвищують ефективність всього процесу відтворення НВЕ, тим самим формуються передумови для більш глибокого їх сприйняття і мотивування. Таким чином, даний механізм формує багаторівневу ІС.

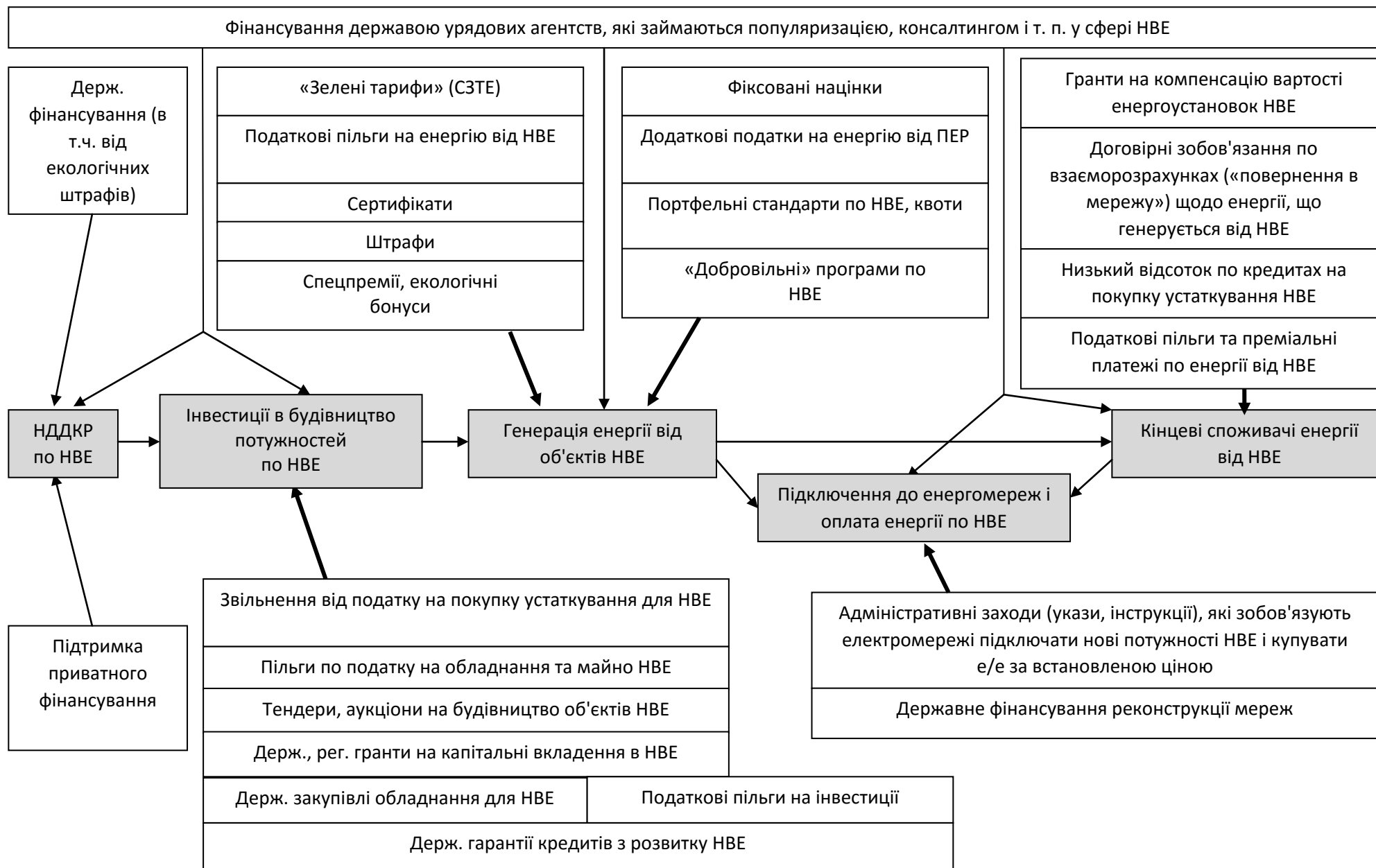


Рис. 14. Системний взаємозв'язок світових форм підтримки щодо активізації циклу «інвестиції-споживання» у сфері НВЕ

2. Підтримка приватного фінансування сфери НВЕ

Держава здійснює всебічну підтримку (гранти, субсидії, інвестиційні, податкові та кредитні пільги і т.п.) приватних інвестицій в НДДКР по НВЕ. Таким чином, створюються основи для популяризації можливостей НВЕ в рамках держави, що сприяє розширеному сприйняттю їх можливостей на різних рівнях. В результаті цього створюються передумови для формування багаторівневої ІС.

II. Форми стимулювання інвестицій в будівництво потужностей по НВЕ:

1. Звільнення від податку на покупку устаткування для НВЕ

Держава формує законодавчі мотивуючі умови до придбання даного обладнання. Залежно від них, можна підтримувати окремі корпоративні групи інвесторів і створювати стимули для масових споживачів. Відповідно до цього формується корпоративна ІС підприємств (КІС) або МІС.

2. Звільнення від податку на обладнання та майно НВЕ

Держава формує мотивацію до системного використання обладнання у сфері НВЕ, що позитивно позначається на генерації енергії в даній сфері. Залежно від умов (корпоративна сфера або масовий споживач) формується КІС або МІС.

3. Тендери, аукціони на будівництво об'єктів НВЕ

Заходи з організації ефективного відбору заявок на будівництво і експлуатацію об'єктів НВЕ за фіксованими квотами. Їх метою є відбір надійних і ефективних підрядників. Даний механізм формує мотивацію в сфері будівництва об'єктів НВЕ. Тим самим формується механізм КІС до НВЕ.

4. Державні закупівлі обладнання для НВЕ

Держава може стимулювати розвиток сфери НВЕ через держзамовлення на різне устаткування. Як правило, ціна даного обладнання нижче ринкової. Залежно від сфери подальшої реалізації даного обладнання (окремі інвестори або масовий споживач) будуть формуватися механізми КІС або МІС.

5. Пільгові позики на обладнання НВЕ, часткове повернення інвестицій і прискорена амортизація обладнання.

Держава забезпечує часткову компенсацію вартості обладнання НВЕ при його придбанні. Це формує мотивацію до придбання і використання даного обладнання. Сам по собі механізм, формуючи ІС підприємств в конкретних корпоративних сегментах економіки або на рівні масового споживача, може

провокувати конфлікти інтересів в різних сферах. Відповідно, формується КІС або МІС.

6. Податкові пільги на інвестиції

Держава надає інвесторам сфери НВЕ пільги, які зменшують їх податкові зобов'язання при будівництві цих об'єктів. При цьому, створюються додаткові стимули для виробників та інвесторів у сфері НВЕ. Відповідно формується мотивація до придбання і використання устаткування. Даний механізм формує ІС підприємств в конкретних корпоративних сегментах генерації НВЕ. Таким чином формується КІС.

7. Державні гарантії кредитів з розвитку НВЕ

Держава стимулює видачу кредитів на обладнання, комплектуючі, матеріали та ін. Для розвитку сфери НВЕ за допомогою видачі гарантійних зобов'язань для банківської сфери. Дана міра створює гарантійні кредитні лінії для потенційних інвесторів в дану сферу. Залежно від цільової сфери охоплення потенційних кредиторів, дані заходи можуть формувати як КІС, так і МІС.

III. Форми стимулювання зростання генерації енергії від об'єктів НВЕ:

8. Спеціальні закупівельні тарифи на електроенергію, вироблену від НВЕ, «Зелені тарифи»

Спеціальні закупівельні тарифи на електроенергію встановлюють пріоритет відновлюваної енергії перед електроенергією, виробленою традиційними методами на основі законодавчо встановленої підвищеної величини оплати одного кВт/год. Даний підвищений тариф встановлюється, як правило, на продукцію, що поставляється електроенергію від НВЕ в загальну електричну мережу на певний період часу. Спеціальні закупівельні тарифи на електроенергію є економічним і політичним механізмом, призначеним для залучення інвестицій в сферу НВЕ. Залежно від розмірів даний тариф формує рівень мотивації у виробників НВЕ. При цьому, у споживачів розмір тарифу відповідно зростає. Таким чином, в залежності від доходів виробників і витрат споживачів формуються рівні КІС або МІС.

9. Податкові пільги на енергію від НВЕ

Держава надає суб'єктам сфери НВЕ форми мотивації у вигляді податкових знижок, що є механізмом для компенсації підвищеної собівартості енергії від НВЕ. Формується мотивація щодо використання відновлюваної енергії у споживача. Залежно від сфери дії даних податкових пільг формуються рівні КІС або МІС.

10. Сертифікати

Сертифікати (цінні папери), що фіксують величину генерації або споживання енергії НВЕ, забезпечують механізм по відстеженню та реєстрації її виробництва і споживання. Метою є забезпечення механізму ринкового стимулювання технологій НВЕ на основі розширення ринку цінних паперів в даній сфері. Залежно від рівня забезпечення державою вільної купівлі-продажу даних цінних паперів формується КІС або МІС.

11. Штрафи

Даний механізм дозволяє формувати обмеження і перешкоди щодо розвитку енергогенеруючих потужностей, що використовують традиційні паливні ресурси. Відповідно, розширюється спектр стимулів для використання різних форм підтримок до НВЕ. Залежно від цільової спрямованості використання даних штрафів формується КІС або МІС.

12. Спецпремії, екологічні бонуси, фіксовані націнки

Держава може встановлювати фіксовану премію, екологічний бонус або націнку на кожен вироблений від НВЕ кВт/год електроенергії. На відміну від «зелених тарифів» дані механізми ближче пов'язані з поточними ринковими тарифами на електроенергію. Їх величини формують мотивацію у виробників, відповідно підвищується загальний тариф у споживачів. Це, в залежності від диференціації виробників, формує КІС або МІС підприємств до НВЕ.

13. Додаткові податки на енергію від паливно-енергетичних ресурсів

Держава за рахунок додаткових податків на виробників енергії з традиційних паливних ресурсів формує механізми і інструменти державних, регіональних форм підтримок НВЕ. Відповідно, з одного боку, формуються стимули для виробників НВЕ. З іншого боку, виникає конфлікт інтересів НВЕ і ТЕР. В результаті цього формується КІС до НВЕ.

IV. Стимулювання місцевих економічних систем і розвиток малого бізнесу з урахуванням наявності ресурсу НВЕ і його промислового освоєння

14. Портфельні стандарти по НВЕ, квоти

Держава формує обов'язкові заходи (заходи) для забезпечення частки обсягу НВЕ в генерації і споживання стосовно конкретного суб'єкта на основі величини, що фіксує відсоток енергогенерації або споживання від джерела НВЕ в рамках загальної енергогенерації або енергоспоживання. Реалізуються на основі квот у енергобалансі енергогенеруючих і енергопостачальних

організацій, енергооблігацій і т.п. Стимулює розширення виробництва енергії НВЕ на основі обов'язкових квот в енергобалансі енергогенеруючих і енергопостачальних організацій.

Залежно від компенсаційних умов формуються стимули щодо активізації використання НВЕ. Відповідно формується КІС.

15. «Добровільні» програми по НВЕ

Держава може формувати добровільні програми із закупівлі електроенергії від НВЕ, згідно з якими енергетичні компанії укладають угоди з генераторами відновлюваної енергії. При цьому, в більшості випадків уряд «просить» енергетичні компанії купувати електроенергію від НВЕ. Енергокомпанії повинні платити роздрібну ціну на електроенергію, вироблену від НВЕ. Залежно від «пакетних угод», які супроводжують дані програми для конкретних споживачів, формується КІС.

V. Форми підтримки підключення до енергомереж енергогенеруючих потужностей НВЕ:

18. Адміністративні заходи (закони, укази, інструкції тощо), які зобов'язують електромережі підключати нові потужності НВЕ і купувати електроенергію за встановленою ціною

Дані адміністративні заходи спрямовані на створення привілейованих умов для виробників енергії в сфері НВЕ. Як правило, вони носять директивний характер, націлений на подолання монопольних інтересів регіональних енергокомпаній. При цьому, виникають конфлікти інтересів щодо фінансового забезпечення та результатами даних заходів. В результаті формується корпоративна інноваційна сприйнятливість (КІС) у сфері виробників.

19. Державне фінансування реконструкції енергомереж

Використовується державою як міра підтримки виробника енергії НВЕ в разі фактичної технічної неготовності енергомереж до прийому нетрадиційної відновлюваної енергії. Тим самим мотивується як сфера її генерації, так і сфера її транспортування. При цьому консолідуються інтереси даних сфер, таким чином, формується КІС в даних сферах.

VI. Форми стимулювання кінцевих споживачів енергії від НВЕ:

20. Гранти на компенсацію вартості енергоустановок НВЕ

Держава формує механізми мотивації, які включають в себе гранти на компенсацію вартості НВЕ обладнання, що встановлюється у кінцевого

споживача. Також можливе надання кредитів на покупку устаткування під низький відсоток, що також знижує кінцеву вартість енергосистеми для споживача. Залежно від цільової сфери охоплення формується КІС або МІС.

21. Договірні зобов'язання по взаєморозрахунках, що генерується («повернення в мережу»), і споживаної енергії НВЕ

Характеризує величину оплати споживачем енергії як різниці виробленої їм з джерела НВЕ з урахуванням пільгових тарифів і спожитої з мережі. Є хорошим стимулом для споживачів встановлювати у себе генеруючі потужності НВЕ, так як гарантує їм, що надлишки енергії будуть «продані» в мережу за роздрібною ціною.

Такий механізм зазвичай застосовується для стимулювання розвитку маленьких станцій НВЕ, що знаходяться у володінні кінцевих споживачів енергії. Формується МІС підприємств до НВЕ.

22. Низький відсоток по кредитах на покупку устаткування НВЕ

Міра, яка забезпечує інвестору в сфері НВЕ кошти у вигляді дешевих кредитних ресурсів. Стимулює придбання технологій НВЕ і додаткове виробництво енергії на її основі. Залежно від цільової сфери охоплення, формується КІС або МІС.

23. Податкові пільги і преміальні платежі по енергії від НВЕ

Держава встановлює фіксовані величини підтримки споживача енергії, виробленої в сфері НВЕ на основі податкових пільг. Метою податкових пільг є стимулювання енергозбереження на основі використання технологій НВЕ. Залежно від цільової сфери охоплення, формується КІС або МІС.

VII. Непрямі форми підтримок технологій НВЕ

24. Фінансування державою спеціальних програм, проектів, неурядових агентств, які займаються популяризацією, просуванням, консалтингом і т.д. в сфері НВЕ

Вищевказані заходи підвищують усвідомлення можливостей технологій НВЕ, забезпечують їх сприйняття більшістю суб'єктів виробничо-господарської діяльності і, відповідно, формують цільову готовність до використання технологій даного типу. Таким чином, дана форма дозволяє формувати багаторівневу ІС підприємств до НВЕ.

Зведений аналіз форм підтримок по ланцюжку відтворення НВЕ, використовуваних у світовій практиці, з точки зору формування рівнів КІС або

МІС, представлений в табл. 12. В даній таблиці представлені найбільш поширені форми підтримки, які використовуються в світовій практиці активізації сфери НВЕ. Так, наприклад, використання зеленого тарифу (ЗТ) є загальноприйнятим механізмом підтримок в передових Європейських країнах, проте ефективне його застосування обумовлене рядом системних взаємодій з іншими формами підтримки. Якщо зелений тариф використовується для стимулювання тільки сфери генерації НВЕ, то для енергомереж і кінцевого споживача це означає зростання витрат і створення проблемних ситуацій.

Виходячи з аналізу табл. 12 видно, що у світовій практиці використовується великий арсенал форм підтримки, причому близько 60 % з них сприяють формуванню багаторівневої інноваційної сприйнятливості до технологій НВЕ, що найбезпосереднішим чином зацікавлює підприємство в розвитку даних технологій.

Якщо ж зелений тариф використовується в поєднанні з формою підтримок «повернення в мережу» кінцевим споживачам, то це означає зовсім інший аспект підтримки – підтримка кінцевого споживача, який зацікавлений в масовому масштабі використовувати технології НВЕ.

Якщо використовуються компенсаційні форми за вартістю обладнання для НВЕ кінцевим споживачам, то вони застосовуються в поєднанні із зеленим тарифом. При цьому, держава звільняє себе значною мірою від проблем, пов'язаних зі зведенням великих потужностей НВЕ – землевідведенням, природоохоронними і техногенними заходами, узгодженням підключення до енергомереж, портфельним угодами за умовами експлуатації і т.д. Кінцевий споживач в даному випадку зацікавлений встановлювати потужності НВЕ на своїх об'єктах, не претендуючи на додаткові «землевідведення», не створюючи еколого-техногенних загроз, не навантажуючи існуючі енергомережі і т. п.

Отже, зелений тариф робить НВЕ інноваційно-привабливими та ефективними при їх реалізації на стадії кінцевого споживача і в поєднанні з іншими формами підтримки.

Для аналізу і оцінки стану форм підтримки в рамках конкретної країни необхідно враховувати специфіку зовнішніх і внутрішніх факторів, які визначають пріоритети розвитку як напрямків НВЕ, так і організаційно-економічних форми підтримки, з точки зору забезпечення МІС.

Зведений аналіз форм підтримки підприємств по ланцюжку відтворення НВЕ, використовуваних у світовій практиці, з точки зору формування рівнів КІС(1) або МІС (2)

Сфера	Форма зовнішньої підтримки	1	2
НДДКР	Державне фінансування	-	+
	Підтримка приватного фінансування НДДКР у сфері НВЕ	-	+
Інвестиції в будівництво потужностей по НВЕ	Звільнення від податку на покупку устаткування для НВЕ	+	+
	Звільнення від податку на обладнання та майно НВЕ	+	-
	Тендери, аукціони на будівництво об'єктів НВЕ	+	-
	Державні закупівлі обладнання для НВЕ	+	+
	Державні гарантії кредитів з розвитку НВЕ	+	-
	Податкові пільги на інвестиції	+	-
	Пільги, позики на устатк. НВЕ, часткове повернення інвестицій і прискорена амортизація	+	+
	Спеціальні закупівельні тарифи на електроенергію (СЗТЕ), виробленою від НВЕ. «Зелені тарифи»	+	+
Генерація енергії від об'єктів НВЕ	Податкові пільги на енергію від НВЕ	+	+
	Сертифікати, штрафи	+	+
	Спецпремії, екологічні бонуси, фіксовані націнки	+	-
	Додаткові податки на енергію від ТЕР	+	-
	Портфельні стандарти по НВЕ, квоти	+	-
	"Добровільні" програми по НВЕ	+	-
	Адміністративні заходи (закони, укази, інструкції), що зобов'язали електромережі підключати нові потужності НВЕ і купувати е/е за встановленою ціною	+	-
Підключення до енергомереж і оплата е/е по НВЕ	Державне фінансування реконструкції енергомереж	+	-
	Гранти на компенсацію вартості енергоустановок НВЕ	+	+
Кінцеві споживачі енергії від НВЕ	Договірні зобов'язання по взаєморозрахунках («повернення в мережу») по генерованій енергії НВЕ	-	+
	Низький відсоток по кредитах на купівлю устаткування НВЕ	+	+
	Податкові пільги і преміальні платежі по енергії від НВЕ	+	+
Непрямі форми підтримки технологій НВЕ	Фінансування державою спеціальних програм, показових проектів, неурядових агентств, які займаються популяризацією, просуванням, консалтингом і так далі у сфері НВЕ	-	+
Підсумкові значення		19	13

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити такі висновки:

1) існують численні форми підтримок технологій НВЕ, яким в тій чи іншій мірі віддається перевага в різних країнах;

2) дані форми підтримок є специфічними механізмами і впливають на різні етапи відтворювального ланцюжка технологій НВЕ;

3) недолік підтримок на якомусь із зазначених етапів веде до формування вузького місця і неефективного здійснення процесу відтворювального ланцюжка НВЕ;

4) для формування ефективної комплексної форми підтримок НВЕ необхідно формувати гармонійне поєднання корпоративної ІС (КІС) різних етапів циклу «інвестицій-споживання» енергії від НВЕ з перспективами формування багаторівневої ІС (МІС) підприємств в даній сфері;

5) представлено системний взаємозв'язок світових форм підтримки стосовно активізації циклу «інвестиції-споживання» у сфері НВЕ;

6) проведено зведений аналіз форм підтримок по ланцюжку відтворення НВЕ, використовуваних у світовій практиці, з точки зору формування рівнів КІС і МІС підприємств з оцінкою їх підсумкових значень.

Аналіз форм підтримки підприємств до технологій нетрадиційної відновлюваної енергетики в Україні з позицій формування багаторівневої інноваційної сприйнятливості.

Питання раціонального та ефективного використання енергії не є питанням вибору для України – це питання виживання [7, 15]. Однак, якщо буде віддаватися перевага збільшенню виробництва енергії на основі НВЕ без урахування її комплексної ефективності, то це буде не сприяти, а суперечити задекларованій раціональній енергетичній стратегії, що буде провокувати тенденцію стагнації народного господарства й економіки України.

Досвід європейських країн свідчить, що інвестиції в розвиток енергоефективних технологій та відновлювальних джерел енергії можуть дати поштовх для інноваційного розвитку держави, підвищення конкурентоспроможності його промисловості на зовнішніх ринках, допоможуть значно знизити тиск на навколишнє середовище і підвищити життєві стандарти населення [13, 15]. Крім того, це дозволить створити тисячі нових робочих місць, особливо в депресивних регіонах. Однак для цього необхідні комплексні умови формування інноваційної сприйнятливості до технологій НВЕ не корпоративно-орієнтованого, а багаторівневого цільового типу, коли створюються умови для масового їх впровадження [28].

Як зазначалося вище, в Україні існують такі діючі форми підтримок технологій НВЕ: «Зелений тариф», зобов'язання держави купувати через електромережі е / е від НВЕ, пільги з податку на прибуток, пільги по ПДВ, пільги з митних зборів.

Розглянемо існуючі організаційно-економічні форми підтримок технологій НВЕ, з точки зору формування корпоративної і багаторівневої ІС підприємств України до даних технологій.

1. «Зелений тариф» – спеціальні закупівельні тарифи на електроенергію (СЗТЕ), вироблену від НВЕ. Для того щоб зелений тариф сприяв формуванню масової ІС, він повинен бути вигідний усім кінцевим споживачам енергії в Україні. В умовах, коли традиційний тариф набагато нижче зеленого тарифу, одностороннє застосування останнього сприятиме підвищенню загального тарифу для споживачів. Це природно буде формувати протиріччя між традиційними енергогенеруючими потужностями, з одного боку – АЕС, ТЕС, ГРЕС, ГЕС, а з іншого боку, нетрадиційними – ГеліоЕС, ВетроЕС, малими ГЕС і т. п. На основі даних протиріч будуть формуватися конфлікти інтересів, суть яких полягає у такому: кінцеві споживачі не зацікавлені в підвищенні тарифів, традиційні компанії енергогенерації не зацікавлені в створенні штучних конкурентів, електромережі не зацікавлені в отриманні додаткової дорогої е\е, але виробники НВЕ в значній мірі зацікавлені в створенні та експлуатації великих об'єктів НВЕ, які, з урахуванням розміру зеленого тарифу, приносять великий прибуток.

На захист зеленого тарифу численні експерти відносять тенденції подорожчання традиційних енергоресурсів, підвищення енергонезалежності, покращення екологічних стандартів і т. д. Однак, в даний час Україна в основному забезпечена електроенергією за традиційним тарифом, який, значно менше від «зеленого тарифу». Відповідно вищевикладені аргументи за використання зеленого тарифу не сприймаються більшістю суб'єктів і не формують МІС. Більш того, формуються думки з боку суспільства, що дані проекти мають суто корпоративно-орієнтовану основу і реалізуються в інтересах конкретних фінансово-інвестиційних груп. Це посилюється тим, що для отримання зеленого тарифу є вимоги щодо мінімальної потужності, тобто обмеження з точки зору базових обсягів фінансування, а також багаторівнева процедура узгодження різної документації.

Виходячи з вищевикладеного, можна зробити висновок, що в умовах України СЗТЕ є політико-економічним механізмом, призначеним для залучення і забезпечення вигідних умов цільовим фінансово-промисловим групам для вкладення інвестицій в сферу НВЕ, яка на законодавчому рівні позиціонується

як пріоритетна. Відповідно, відбувається формування корпоративно-орієнтованої ІС. З точки зору підвищення ефективності економіки, дана підтримка у відриві від форм МІС підприємств означає, що за допомогою зеленого тарифу буде відбуватися вимивання оборотних коштів кінцевих споживачів, буде запущено додатковий фактор підвищення цін.

2. Зобов'язання держави купувати через електромережі електроенергію від НВЕ. Держава, беручи зобов'язання щодо забезпечення покупки НВЕ від виробника, формує організаційно-технічні та витратні передумови по роботі енергомереж. Як зазначалося вище, енергомережі в більшості випадків не готові до даної процедури. На основі цього виникають різні протиріччя. Енергомережі, зі свого боку, мотивуючись великою зношеністю обладнання, вимагають від держави додаткового фінансування на реконструкцію. Держава, пов'язана зобов'язаннями, здійснює тиск на енергомережі, вказуючи на їх приховані резерви. Виробники НВЕ обумовлюють свою готовність до реконструкції енергомереж додатковим фінансуванням і гарантіями.

Все це приводить до того, що формується система корпоративно-орієнтованої ІС виробника, підтримувана і забезпечується державою. Кінцевий споживач нестиме прямі збитки. Відповідно, поле ІС підприємств для МІС не є значним.

3. Пільги по податку на прибуток, пільги по ПДВ, пільги з митних зборів. Дійсно, згідно із законодавством прибуток від ввезення та продажу на території України матеріалів, комплектуючих і устаткування для об'єктів НВЕ звільняється від оподаткування, за умови її цільового використання. Однак це штучно знижує конкуренцію в цій сфері і формує КІС цільових фінансово-промислових груп. Аналогічно це відбувається по ПДВ і митних зборів.

З точки зору МІС кінцевих споживачів, дана міра сприяє розширенню виробництва НВЕ, яка з урахуванням зеленого тарифу формує основу для зростання цін.

4. Непрямі форми підтримки НВЕ. В Україні крім вищевказаних цільових форм підтримок існують і непрямі форми підтримки, спрямовані на підтримку енергозберігаючих та природоохоронних заходів – це різного виду нормативи і штрафи за перевищення норм викидів шкідливих речовин в навколишнє середовище. Непрямим чином вони орієнтують підприємство на впровадження екологічно чистих технологій, в тому числі НВЕ. Залежно від розмірів вони

побічно формують певною мірою МІС.

Зведений аналіз форм підтримок по ланцюжку відтворення НВЕ, з точки зору формування рівнів КІС або МІС в Україні більш докладно наведений у табл. 13.

Таблиця 13

**Аналіз форм підтримки підприємств до НВЕ, використовуваних в Україні,
з точки зору формування рівнів КІС (1) або МІС (2)**

Сфера	Форми підтримки НВЕ	1	2
НДОКР по НВЕ	Не відбита	-	-
Інвестиції в будівництво потужностей по НВЕ	Тендери, аукціони на спорудження об'єктів НВЕ (у проекті)	+	-
	Спеціальні закупівельні тарифи на електроенергію (СЗТЕ), вироблену від НВЕ. «Зелені тарифи»	+	-
	Податкові пільги (пільги по податку на прибуток, пільги по ПДВ, пільги по митних зборах)	+	-
Підключення до енергомереж об'єктів НВЕ	Адміністративні заходи (закони, укази, інструкції), що зобов'язали електромережі підключати нові потужності НВЕ і купувати її е/е за встановленою ціною	+	-
	Участь держави в реконструкції і розвитку енергомереж (початкова стадія)	+	-
Кінцеві споживачі енергії від НВЕ	Не відбита (у перспективі)	-	-
НФ підтримки НВЕ	Штрафи	+	+
Підсумкові значення		6	1
Середньосвітові підсумкові значення по формах підтримки		19	13

Умовні позначення: НФ підтримки НВЕ – непрямі форми підтримки

Як видно з даної таблиці, в Україні використовується лише близько 30 % форм підтримки, використовуваної у світовій практиці. Причому з використовуваних близько 15 % сприяє формуванню багаторівневої ІС. Природно це вихідний момент слабкої ІС підприємств до НВЕ.

Проаналізувавши форми підтримки в Україні з точки зору ІС, розглянемо їх на предмет охоплення відтворювального циклу НВЕ. На основі даних аналізу можна сформувати і подати комплексну систему фактичної реалізації підтримок НВЕ в Україні на даний момент (рис 15).

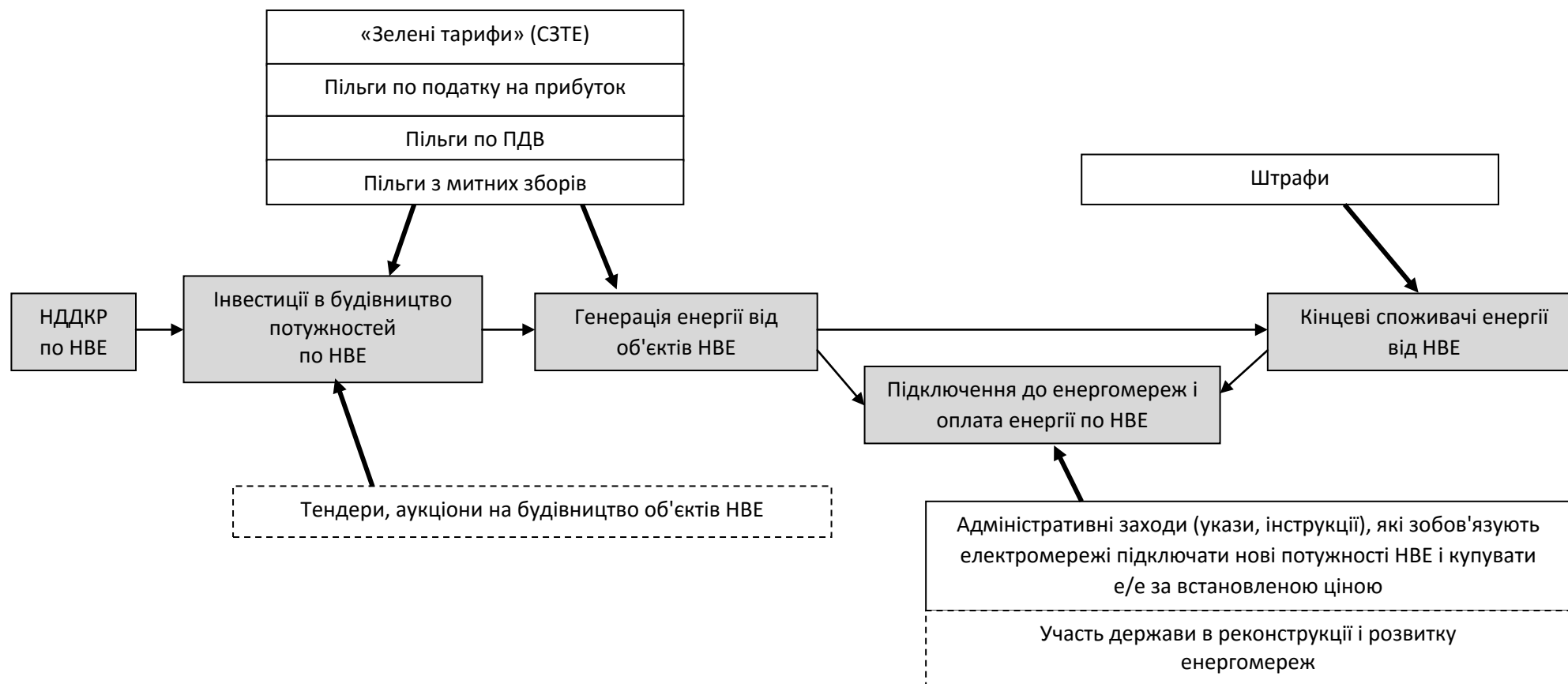


Рис. 15. Системний взаємозв'язок форм підтримки НВЕ щодо активізації циклу «інвестиції – споживання» енергії від НВЕ в Україні

Основні висновки за існуючими формами підтримок до НВЕ в Україні і характеру їх взаємозв'язку можна представити в такому вигляді:

1. Існує ряд форм підтримок технологій НВЕ, які, на думку фахівців, покликані стимулювати розвиток даних технологій в Україні. Дані форми підтримок є специфічними механізмами і впливають на окремі етапи відтворювального ланцюжка технологій НВЕ.

2. В основному формами підтримок охоплені етапи: інвестиції в будівництво потужностей (пільги по податках на покупку устаткування для НВЕ); етап генерації від об'єктів НВЕ («Зелені тарифи» (СЗТЕ)); розробляються деякі заходи щодо стимулювання підключення до енергомереж (адміністративні заходи, які зобов'язують електромережі підключати нові потужності НВЕ і купувати електроенергію за встановленою ціною).

3. Не охоплені формами підтримок етапи стимулювання вітчизняних НДДКР та виробників обладнання НВЕ і етап кінцевих споживачів енергії від НВЕ.

4. Недолік підтримок на даних етапах веде до формування вузького місця і неефективного здійснення процесу відтворення НВЕ. Це є основою для формування КІС до НВЕ, яка у відсутності комплексного підходу є гальмуючим фактором для даних технологій.

5. Для формування ефективної комплексної форми підтримок НВЕ необхідно формувати гармонійне поєднання КІС різних етапів циклу «інвестиції-споживання» енергії від НВЕ з перспективами формування МІС підприємств в даній сфері.

На підставі аналізу та узагальнення форм підтримок технологій НВЕ в Україні можна уявити узагальнену схему взаємодії суб'єктів ринку відновлюваної енергії з точки зору забезпечення МІС підприємств до НВЕ (рис. 16).

Укрупнено дані взаємодії суб'єктів енергоринку НВЕ по їх ролі у формуванні МІС підприємств можна представити у вигляді функціонально-організаційних блоків. При цьому для оцінки впливу блоків у формуванні багаторівневої ІС підприємств використовується логіко-аналітичний підхід.

Результати аналізу можна прокоментувати таким чином.

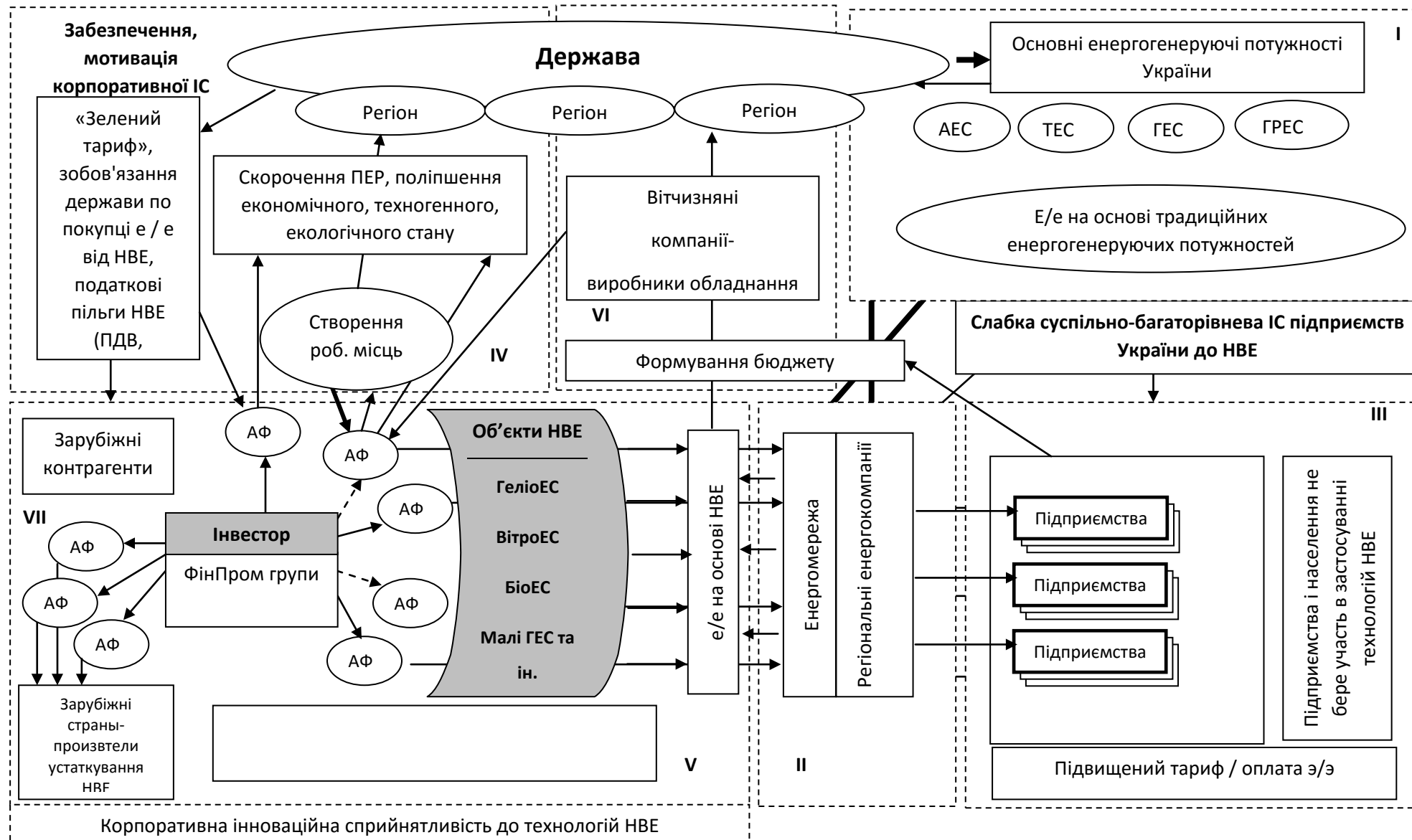


Рис. 16. Узагальнена схема взаємодії суб'єктів ринку відновлюваної енергії при існуючих формах підтримок, з точки зору забезпечення МІО до НВЕ в Україні

Примітки: АФ – афілійовані фірми; ПЕР – паливно-енергетичні ресурси

Розвинені країни (в т. ч. Євросоюзу) шукають резерви для економічного розвитку. Одним з основних напрямів для них є освоєння нових ринків для своєї інноваційної продукції [14]. Технології НВЕ, будучи в значній мірі розвинені в ЄС, Китаї, є одним з інструментів для розширення даних ринків, у той час, як Україна, на їхню думку, має великий потенціал розвитку даного ринку за рахунок європейських і китайських технологій.

Одним з пріоритетних напрямів НВЕ в Україні задекларована сонячна фотоелектрична енергетика. У розвитку українського ринку сонячної енергетики зацікавлені потужні гравці світового ринку. Проводяться заходи типу круглого столу «Український ринок сонячної енергії: долаючи перешкоди до зростання» під егідою Sharp Energy Solution Europe та ін., де підкреслювалося, що Україна може стати наступним ринком обсягом понад 1 ГВт, оскільки це виправдано сприятливими кліматичними умовами і чудовими ставками «зелених» тарифів [29].

Передові країни – лідери в НВЕ у себе декларують і реально реалізують політику підтримки вітчизняних товаровиробників обладнання НВЕ.

Аналогічно, в українському законодавстві є положення так званої Української складової: з 1 січня 2012 року «зелений» тариф можуть отримати тільки ті об'єкти, які використовують модулі, у вартості виробництва яких питома вага матеріалів та сировини українського походження становить не менше 30 %. Метою розробки законопроекту було створення передумов для стимулювання виробництва вітчизняними товаровиробниками устаткування, сировини, матеріалів, послуг, які можуть бути використані на території України для будівництва електростанцій, які виробляють енергію з альтернативних джерел енергії, зокрема сонячних модулів.

Однак на ділі є багато питань до порядку даного розрахунку. Це обґрунтовується тим, що в Україні зараз просто немає виробників такої величезної кількості техніки для альтернативної енергетики. З цього випливає думка ряду фахівців-лобістів, що це квотування застосовуватися не повинно. У руслі цього, в парламенті вже зареєстрований законопроект, яким скасовуються вимоги «місцевої складової».

Як було зазначено вище, існуючі форми підтримок НВЕ («зелений тариф», зобов'язання держави купувати через електромережі е / е від НВЕ, пільги з податку на прибуток, пільги по ПДВ, пільги з митних зборів)

мотивують в значній мірі великих інвесторів, а не всіх учасників відтворювального циклу НВЕ. Прихильники даного підходу вважають, що в Україні немає зайвих інвестиційних ресурсів. При цьому часто посилаються на минулу програму розвитку вітроенергетики, що діяла в 1996–2010 рр. У цей період за державний рахунок було побудовано кілька вітропарків, які показали не дуже високу ефективність.

Хоча невисока ефективність держпрограми по ВЕС може пояснюватися саме наслідком корпоративних інтересів, коли держкошти, будучи поза серйозного контролю, в значній мірі вимиваються. Можливо, потрібен був тендер на команду управлінців (вищий менеджмент), яких слід було б мотивувати від кінцевого доходу від вироблення е / е в протягом 5–10 років. Адже ЗТ – це теж корпоративний інтерес, коли кошти не безконтрольно вимиваються, а переводяться офіційно, в т. ч. з країни. Так само передбачається спрямовувати частину держкоштів на пілотні проекти у сфері НВЕ, які могли б залучити інвестора [16]. Виходить, що витрати в початкові ризикові етапи розробки проектів держава бере на себе, а в міру успішної їх реалізації будуть передаватися інвесторам. Відповідно, знижуються ризики і витрати для інвесторів, які з більшою часткою ймовірності будуть отримувати надприбуток.

Таким чином, в даний час кожна форма підтримок формує в основному корпоративно-орієнтовану ІС. Виходить парадоксальна ситуація:

Розвиток НВЕ на державному рівні пояснюється необхідністю підвищення енергоефективності виробництва за рахунок зниження паливних енергоресурсів, підвищення екологічних стандартів та техногенної безпеки.

Держава відповідно до даної мети стимулює розвиток НВЕ через систему вищевказаних форм підтримки.

Дані форми підтримок формують КІС у блоці інвесторів і виробників об'єктів НВЕ. В інших блоках (традиційні ЕГМ, енергомережі, кінцеві споживачі і т. д.) ІС не формується, а навпаки НВЕ сприймається як додаткове навантаження, гальмуючий чинник.

Отже, масштабне використання технологій НВЕ не забезпечується існуючими формами підтримки.

Відповідно індекс потенціалу по блокам (ІІСпот) і в цілому по підтримках (Іівпот.гп) можна представити у вигляді індексів, укрупнено представлених в табл. 14.

Таблиця 14

Потенціал існуючої підтримки технологій НВЕ

№ Блока	ДГП	ВГП	ДРП	ВРП	ОДП	ОВП	I_{nom}^C
1-4	ДГП1 0,5	ВГП1 0	-	-	-	-	0,25
1-2	ДГП2 0	ВГП2 0	-	-	-	-	0
Блок 1 $I_{nom 1}^C$							0,125
2-4	ДГП3 0,5	ВГП30	-	-	-	-	0,25
2-1	-	ВГП40	ДРП1 0	-	-	-	0
2-5	-	ВГП5 -0,5	ДРП2 -0,5	-	-	-	-0,5
2-3	ДГП4 0,5	-	-	ВРП1-0,5	-	-	0
Блок 2 $I_{nom 2}^C$							-0,0625
3-2	-	ВГП6-0,5	ДРП30	-	-	-	-0,25
3-4	ДГП50,5	ВГП70	-	-	-	-	0,25
3-4	ДГП60	-	-	-	-	-	0
Блок 3 $I_{nom 3}^C$							0
4-5	-	ВГП80,5	-	-	ОДП10,5	-	0,5
4-1,2,3,6	ДГП70,5	ВГП90,5	-	-	-	-	0,5
Блок 4 $I_{nom 4}^C$							0,5
5-7	-	ВГП10 -1	ДРП4-1	-	-	-	-1
5-4	ДГП80,5	ВГП11 0,5	-	-	-	-	0,5
5-6	-	ВГП12 0,5	ДРП50,5	-	-	-	0,5
5-2	ДГП90	-	-	ВРП20,5	-	-	0,25
Блок 5 $I_{nom 5}^C$							0,0625
6-5	ДГП10 0,5	-	-	ВРП30,5	-	-	0,5
6-4	ДГП11 0,5	ВГП13 0,5	-	-	-	ОВП1 0,5	0,5
6-3	ДГП12 0,5	-	-	ВРП40,5	-	-	0,5
Блок 6 $I_{nom 6}^C$							0,5
7-5	ДГП13 -1	-	-	ВРП5-1	-	-	-1
7-4	ДГП14 -1	-	-	ВРП5-1	ОДП2 -0,5	-	-0,83
Блок 7 $I_{nom 7}^C$							-0,75
В цілому система підтримки НВЕ							0,053

$$I_{nom}^{IC} = \frac{p_1 + \dots + p_m}{m} \quad I_{nom.n}^{IC} = \frac{\sum_{i=1}^n I_{nom.i}^{IC} + \dots + I_{nom.n}^{IC}}{n} \dots\dots\dots(1)$$

де p_1 – потенціал впливу на МІС на основі конкретного грошового потоку;

p_m – максимальна кількість грошових потоків фактично представлених по взаємозв'язках між блоками;

m – кількість грошових потоків фактично представлених по взаємозв'язках між блоками;

n – кількість блоків.

Індекс потенціалу по блокам (I_{nom}^{IC}) відображає сумарний усереднений рівень потенціалу впливу на МІС на основі комплексного взаємодії грошових потоків між даними блоками.

Виходячи з вищевикладеного аналізу форм підтримок до НВЕ в Україні, з точки зору ІС і комплексного охоплення відтворювального ланцюжка НВЕ, можна зробити висновок про те, що розраховувати на формування масової ІС підприємств України до НВЕ в значній мірі не доводиться. Відповідно, не слід очікувати масового й ефективного використання технологій даного типу.

Корпоративну орієнтацію даної форми підтримок можна проілюструвати таким чином [27].

При високих ставках «зеленого тарифу» його отримали тільки шість компаній сонячної енергетики. При цьому п'ять з них є насправді дочірніми структурами відомого холдингу, а шоста – взагалі експериментальний проект потужністю до 100 кВт.

Афільована з даними холдингом австрійська компанія «ActivSolar» отримала право на продаж електроенергії за «зеленим тарифом» за ціною 5 грн 5 коп / кВт. Собівартість цієї електроенергії декларується на рівні 2 грн 56 коп / кВт. Оптова ринкова ціна на електроенергію з традиційних джерел становить 0,54 грн / кВт / г. Дана компанія планує побудувати в Одеській області сонячні електростанції сумарною встановленою потужністю 220 МВт. «НЕК» Укренерго уклало угоду з ТОВ «Связьтехсервіс» (через ланцюжок засновників має загальних власників з «ActivSolar») За проектом «ЛЕП 110 кВ СЕС (Сонячна-Кілія)». Вартість угоди склала 96,84 млн грн.

Раніше «Связьтехсервіс» отримало підряди на будівництво підстанцій та ліній електропередач «Сонячна-Арциз» вартістю 69,69 млн грн і «Сонячна-Рені» вартістю 67,12 млн грн.

Також раніше уряд прийняв рішення надати 200 млн грн запорізькому «Заводу напівпровідників», який належить «ActivSolar», в якості компенсації за кредитами.

До того ж дані підприємства мають преференції щодо доступу до реєстру НАЕР, згідно з яким реалізуються пільги на прибуток (50 %), отриманий від здійснення енергоефективних заходів та реалізації енергоефективних проектів. Доступ до цього реєстру також пов'язаний з трудомісткою процедурою обґрунтування.

На основі вищенаведеного аналізу форм підтримок можна зробити висновок, що характеризує поєднання різнорівневих інтересів учасників відтворювального процесу НВЕ в Україні:

Цільова підтримка інвестора у сфері генерації НВЕ без взаємопов'язаних форм підтримки інших стадій і учасників формують корпоративну ІС інвесторів.

Державна політика, спрямована на диверсифікацію поставок енергоресурсів за рахунок масштабних проектів НВЕ в поєднанні з існуючими формами підтримки, створює надвигідні інвестиційні умови у сфері НВЕ за рахунок політики енергоефективності, формуючи корпоративну ІС інвесторів.

Створення умов для інвесторів поза взаємозв'язку з іншими суб'єктами ринку під гаслом економії бюджетних коштів сприяє вимиванню обігових коштів у інших суб'єктів ринку, в тому числі у держави і регіонів. Відповідно, формується корпоративна ІС інвесторів.

Пріоритети за зеленим тарифом формують стимули в окремих сферах НВЕ (геліоенергетика фотоелектричного типу, вітроенергетика, мала гідроенергетика, біопаливо рослинного походження). У той час, як такі потенційно ефективні види енергетики, як геліоенергетика теплогенераційного типу, біопаливо тваринного походження, геотермальна енергетика, низько-потенційна енергетика на основі теплових насосів і т. п. штучно виводяться з ефективного ринку НВЕ. Логічно припустити, що недержавні ресурси інвесторів, діючи в рівних умовах, можуть знайти, в тому чи іншому конкретному випадку, більш оптимальне поєднання напрямків НВЕ. Відповідно, умови підтримки для різних напрямків НВЕ повинні

бути еквівалентними, ринковими. Без цього формується корпоративна ІС інвесторів.

Декларована необхідність підтримки вітчизняного обладнання НВЕ реалізується лише в окремих корпоративних проектах. Упор фактично робиться на постачання імпортного обладнання. У той час як існують різні заділи вітчизняних виробників, зокрема щодо геліоенергетики теплогенераційного типу, вітроенергетики, малої гідроенергетики, біопалива рослинного і тваринного походження. Дана ситуація не сприяє масовій ІС технологій НВЕ в Україні. Відповідно формується корпоративна ІС інвесторів.

Виходячи з вищевикладеного, можна узагальнити, що вітчизняні форми підтримок підприємств у сфері розвитку НВЕ є корпоративно-орієнтованими. Це гальмує масове впровадження технологій НВЕ на підприємствах України і не дозволяє забезпечити реалізацію можливостей щодо формування багаторівневої ІС підприємства до даних технологій.

Як зазначалося вище, одним із значних зовнішніх перешкод на шляху активізації впровадження технологій НВЕ є відсутність реальної підтримки кінцевого споживача енергії. Проведений аналіз нормативно-правової документації та форм підтримки показав, що більшість існуючих мотиваційних механізмів носять корпоративно-орієнтований характер, що негативно впливає на рівень ІС різних рівнів господарювання. Якщо в цілому охарактеризувати цей тип підтримки, то його суть полягатиме в недостатньому відображенні комплексних корисних можливостей технологій НВЕ і, відповідно, в слабкому механізмі комплексного стимулювання всіх учасників циклу НВЕ-енергогенерації, транспортування і споживання, з точки зору політики енергоефективності [34].

Подолати ці недоліки і сформувати комплексні форми підтримки, з точки зору забезпечення багаторівневої ІС можна на основі активізації суб'єктів ринку НВЕ.

Принципову схему багаторівневої моделі взаємодії суб'єктів сфери НВЕ можна представити у такий спосіб (рис. 16).

Кожен блок для підвищення потенціалу ІС підприємства до НВЕ слід розглянути з точки зору активізації комплексних форм підтримки, можливості яких були розглянуті вище.

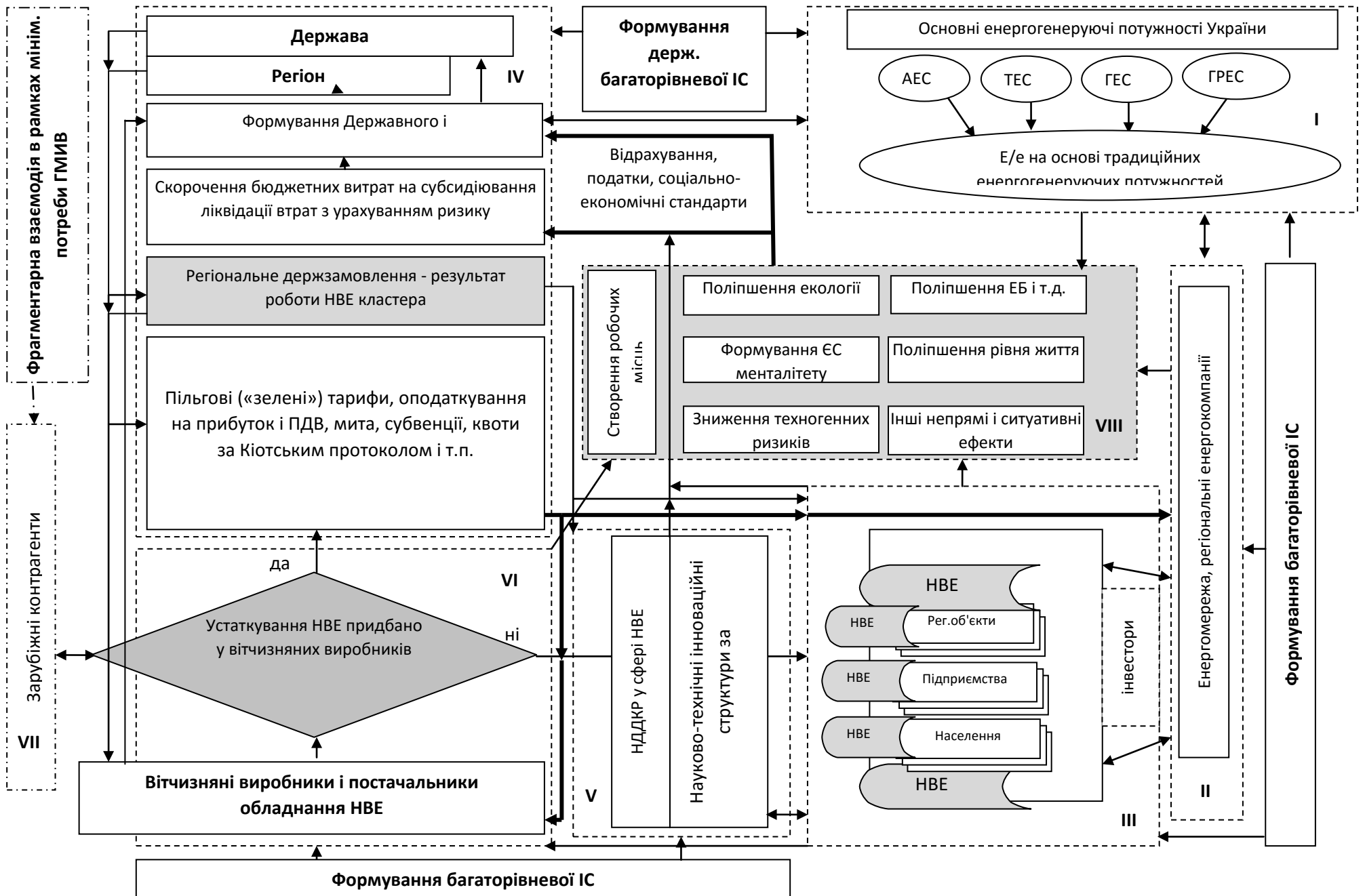


Рис. 16. Узагальнена схема взаємодії суб'єктів ринку відновлюваної енергії, з точки зору МІС до НВЕ

Як видно з вищенаведеного аналізу, взаємодії блоків ІС, в рамках всієї системи взаємодій суб'єктів циклу енергогенерація-транспортування-енергоспоживання сфери НВЕ, залежить від потенціалу різних дохідних і витратних грошових потоків, ступеня їх орієнтації на багаторівневу ІС.

Узагальнені підсумкові значення потенціалу ІС підприємства по блокам і в цілому по сфері НВЕ наведені в табл. 15.

Розглядаючи значення потенціалу ІС підприємства окремо по блокам, можна сказати, що певний потенціал є по блоку 4 (0,716) і блоку 6 (0,734). Однак без взаємної ув'язки всієї системи на багаторівневу ІС підприємства вони слабо впливають на загальний індекс ІС. Крім цього, значний потенціал збільшення знаходиться в сфері зниження взаємодій з блоком 7 (0,5). Це на даний момент знижує рівень багаторівневої ІС, що пояснюється значним ступенем орієнтації вітчизняної сфери НВЕ на зарубіжних постачальників і контрагентів на шкоду вітчизняним виробникам і науці.

Таблиця 15

Перспективний потенціал розвитку форм підтримки технологій НВЕ

№ Блока	ДГП	ВГП	ДРП	ВРП	ОДП	ОВП	$I_{факт}^{ив}$
1	2	3	4	5	6	7	8
1-4	ДГП10,5	ВГП1 0	-	-	-	-	0,25
1-8	-	-	-	-	ОДП1 0,5	-	0,5
1-2	ДГП2 0	-	-	ВРП1 0	-	-	0
Блок 1 $I_{ном1}^{ив}$							0,25
2-1	-	ВГП2 0	ДРП1 0	-	-	-	0
2-8	-	-	-	-	-	ОВП1 1	1
2-4	ДГП3 1	ВГП3 0,5	-	-	-	-	0,75
2-3	ДГП4 0	ВГП4 0	ДРП2 0,5	ВРП2 0	-	-	0,17
Блок 2 $I_{ном2}^{ив}$							0,48
3-2	ДГП5 0,5	ВГП5 0	ДРП3 0	ВРП3 0,5	-	-	0,25
3-4	ДГП6 0,5	ВГП6 0,5	-	-	-	-	0,5
3-5	-	ВГП7 1	ДРП4 1	-	-	-	1
3-6	-	ВГП8 0,5	ДРП5 1	-	-	-	0,75
3-8	-	ВГП9 0,5	-	-	-	-	0,5
3-1	ДРП7 0	ВГП10 0	-	-	-	-	0
Блок 3 $I_{ном3}^{ив}$							0,5
4-1	ДГП80,5	ВГП11 1	-	-	ОДП2 1	-	0,83
4-2	-	ВГП12 0,5	-	-	-	-	0,5

4-3	ДГП9 0,5	ВГП13 1	-	-	-	-	0,75
4-5	-	ВГП14 1	-	-	-	-	1
4-6	ДГП10 0,5	-	-	ВРП4 0,5	-	-	0,5
Блок 4 I^{18}_{nom4}							0,716
5-4	ДГП11 0,5	ВГП15 0,5	-	-	-	-	0,5
5-6	ДГП12 1	-	-	ВРП5 1	-	-	1
5-3	ДГП13 1	-	-	ВРП6 1	-	-	1
5-8	-	-	-	-	-	ОВП2 1	1
Блок 5 I^{18}_{nom5}							0,875
6-4	ДГП14 1	ВГП16,17 0,5	-	-	-	-	0,67
6-7	-	ВГП18 1	ДРП6 -1	-	-	-	0
6-8	-	-	-	-	-	ОВП3 1	1
6-5	-	ВГП19 1	ДРП7 1	-	-	-	1
6-3	ДГП15 1	-	-	ВРП7 1	-	-	1
Блок 6 I^{18}_{nom6}							0,734
7-3	ДГП16 0,5	-	-	ВРП8 0,5	-	-	0,5
7-6	ДГП17 0,5	-	-	0,5	-	-	0,5
Блок 7 I^{18}_{nom7}							0,5
8-4	-	-	-	-	ОДП3 1	-	1
8-1	-	-	-	-	ОДП4 1	-	1
8-2	-	-	-	-	ОДП5 1	-	1
8-3	-	-	-	-	ОДП6 1	-	1
Блок 8 I^{18}_{nom8}							1
У цілому система підтримки НВЕ							0,632

Виходячи з вищевикладеного можна зробити такі висновки:

1) проведено зведений аналіз форм підтримок по ланцюжку відтворення НВЕ, використовуваних у світовій практиці, з точки зору формування рівнів корпоративної ІС (КІС) і багаторівневої ІС (МІС) підприємств з оцінкою їх середньосвітових підсумкових значень за формами підтримки;

2) в Україні за результатами дослідження використовується лише близько 30 % форм підтримки, використовуваної у світовій практиці, причому з використовуваних близько 15 % сприяє формуванню багаторівневої ІС. Природно це вихідний момент слабкої ІС підприємств до НВЕ;

3) запропонований індекс потенціалу по блокам (I_{nom}^{ue}), який відображає сумарний усереднений рівень потенціалу впливу на МІС на основі комплексної взаємодії грошових потоків між даними блоками;

4) створення умов для інвесторів поза взаємозв'язку з іншими суб'єктами ринку під гаслом економії бюджетних коштів сприяє вимиванню обігових коштів у інших суб'єктів ринку, в тому числі у держави і регіонів. Відповідно, формується корпоративна ІС інвесторів;

5) вітчизняні форми підтримок підприємств в сфері розвитку НВЕ є корпоративно-орієнтованими, що гальмує масове впровадження технологій НВЕ на підприємствах України і не дозволяє забезпечити реалізацію можливостей щодо формування багаторівневої ІС підприємства до даних технологій;

6) представлена принципова схема багаторівневої моделі взаємодії суб'єктів сфери НВЕ, з точки зору формування багаторівневої ІС до НВЕ;

7) представлений перспективний потенціал розвитку форм підтримок технологій НВЕ;

8) розвиток активних доінноваційних форм підтримки дозволить комплексно сформувати умови і чинники підвищення інноваційної сприйнятливості підприємств до технологій НВЕ.

Список літератури:

1. Бровинская М. Энергетика: альтернативный аспект [Электронный ресурс] / М. Бровинская. Режим доступа: <http://m.finance.obozrevatel.com/economy/60135-energetika-alternativnyij-aspekt.htm>

2. Бойко М. Зелений тариф та альтернативне майбутнє України [Электронный ресурс] / М. Бойко // За матеріалами ресурсу «Українакомунальна» (23 січня 2012 р.). – Режим доступа: <http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/alternativne-majbutne-ukrajini>.

3. Ветроэнергетика: опыт и перспективы [Электронный ресурс] // Подготовлено по материалам ОАО «НИИЭС». – Режим доступа: http://www.rosteplo.ru/Tech_stat/stat_shablon.php?id=690&p=1

4. Возврат в сеть (Net_metering) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Net_metering

5. Возобновляемые стандарты (Renewable_portfolio_standard)

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Renewable_portfolio_standard

6. Волков С. В. Экономические солнечные коллекторы широкого применения / С. В. Волков, Б. В. Кузнецов, М. Н. Мальцев // Сб. науч.-исслед. работ финалистов конкурса аспирантов и молодых ученых в области энергосбережения в промышленности, Новочеркасск, окт., 2010. – Новочеркасск : ЮРГТУ (НПИ), 2010. – С. 21-22.

7. Довгий С. О. Енергетично-ресурсна складова розвитку України / С. О. Довгий, М. І. Євдошук, М. М. Коржнев [та ін.]; НАН України, Ін-т телекомунікацій і глобал. інформ. простору. – К. : Ніка-Центр, 2010. – 263 с.

8. Джеджула В. В. Економічна сутність та оцінка передумов виникнення енергетичних кластерів // Кластери України : Колективна монографія. – Хмельницький: ХНУБ ФОП Мельник А. А, 2014. – 1170 с.

9. Дюжев В. Г. Систематизация проблем и путей повышения инновационной восприимчивости предприятий и организаций к энергосберегающим технологиям / В. Г. Дюжев, С. В. Сусликов / Вестник НТУ «ХПИ». – № 20. – 2008г.

10. Дюжев В.Г. Соотношение "Полезность – общественно – допустимые затраты на государственное регулирование" в сфере развития малого предпринимательства / В. Г. Дюжев // Вісник НТУ «ХПІ». – Харьков: НТУ «ХПІ». - 2002. – Вип. 8, т. 2.

11. Дюжев В. Г. Энергетическая безопасность Украины как комплексное понятие социально-экономического развития / В. Г. Дюжев // Вестник НТУ «ХПИ». – № 17. – 2008.

12. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. – № 145-р.

13. Энергоефективність та енергозбереження: передовий вітчизняний досвід: матеріали регіон. наук.-практ. конф., 15-16 квіт. 2010 р., Дніпропетровськ / ред. М. Г. Маліч; Акад. енергетики України, Західнодонецьк. ін-т економіки і упр., НАН України, Ін-т пробл. машинобуд. – Д. : ІМА-прес. – 2010. – 90 с.

14. Еремина Е. В. Основные тенденции развития инновационной политики иностранных государств / Е. В. Еремина // Инновац. деят-сть. – 2010. – № 4. – С. 11-18.

15. Іванілов О.С. Деякі аспекти оцінки економічної ефективності енергозбереження на підприємствах малої енергетики / кол. мон. «Пріоритети розвитку національної економіки в контексті євроінтеграційних та глобальних викликів». – Х: В страві. – 2016.

16. Ливень О. Некоторые особенности реализации проектов "зеленой" энергетики в Украине [Электронный ресурс] // По материалам ресурса «UAEnergy». – Режим доступа: <http://www.uaenergy.com.ua/c225758200614cc9/0/a07552df1b85423ac225788d0047d813>

17. Ливень О. Трудно быть "зеленым" (15.05.2011) [Электронный ресурс] // По материалам ресурса «UAEnergy». – Режим доступа: <http://www.uaenergy.com.ua/c225758200614cc9/0/a07552df1b85423ac225788d0047d813>

18. Литовченко В. Сонячна енергетика: порядок денний для світу й України / В. Литовченко, В. Мачулін, М. Стріха // Вісник НАН України. – 2011. – № 5. – С. 30-39.

19. Ліп В. Е. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні / В. Е. Ліп, У. Є. Письменна; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2010. – 207 с.

20. Льготный тариф (Feed-in tariff) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Feed-in_tariff

21. Мартынов А. С. Тематическое сообщество «Энергоэффективность и Энергосбережение» [Электронный ресурс] / А. С. Мартынов, В. В. Семикашев // Режим доступа: <http://solex-un.ru/energo/reviews/opyt-ispolzovaniya-vie/rezume-obzora>

22. Мельникова Л. В. Ветроэнергетика – обзор и перспективы / Л. В. Мельникова // Электромашинобуд. та електрообладн. – 2009. – Вип. 73. – С. 50-52.

23. Мищенко В. А. Развитие методов установления тарифов на продукцию электроэнергетики / Мищенко В. А., Федоренко И. А., Перерва П. Г. // Сборник научных трудов "Вестник НТУ "ХПИ" Актуальні проблеми управління. – НТУ «ХПИ». – 2012.

24. Мисак Й. С. Сонячна енергетика: теорія та практика: монографія / Й. С. Мисак, О. Т. Возняк, О. С. Дацько, С. П. Шаповал ; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Л. : Вид-во Львів. Політехніки, 2014. – 340 с.

25. Мхітарян Н. М. Стратегія розвитку відновлювальної енергетики в Україні / Нетрадиційна енергетика в ХХІ столітті. – 2001. С. 9-12.

26. Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р., 7 червня 2012 р., м. Київ.

27. Петренко И., Ницович Р. В поисках места под украинским солнцем [Електронний ресурс] // «Зеркало недели. Украина» №16 (28 апреля 2011). – Режим доступа: http://zn.ua/ECONOMICS/v_poiskah_mesta_pod_ukrainskim_solntsem-80318.html

28. Поздняков Ю. Н. Корпоративные структуры как финансовый источник активизации инновационной активности / Ю. Н. Поздняков // Вестник Академии. – 2009. – № 2. – С. 27-29.

29. Полищук А. Желтый свет «зеленой» энергетики [Электронный ресурс] // Электронный журнал «ЭСКО» № 8, 2010. – Режим доступа: http://www.esco-ecosys.narod.ru/2010_8/art276.htm

30. По материалам ресурса «REN21 Renewable Energy Policy Network for the 21th Century» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ren21.net/RenewablesPolicy/PolicyInstruments/FiscalIncentives/tabid/6327/Default.aspx>

31. По материалам ресурса «REN21 Renewable Energy Policy Network for the 21th Century» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ren21.net/RenewablesPolicy/PolicyInstruments/PublicFinancing/tabid/5626/Default.aspx>

32. Сертификаты возобновляемой энергии (Renewable_Energy_Certificate); Субсидии (Subsidy) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Renewable_Energy_Certificate <http://en.wikipedia.org/wiki/Subsidy>

33. Сусликов С. В. Методи підвищення інноваційної сприйнятливості підприємств та організацій до технологій геліоенергетики: дис. к.е.н.: 08.00.04., Харків. – 2011.

34. Сусліков С. В. Проблемы государственной поддержки инновационной восприимчивости предприятий и организаций к энергосберегающим инновациям / Сусліков С. В. // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених [«Актуальні проблеми розвитку економіки України в контексті глобалізаційних процесів»], (Харків,

9 грудня 2009 р.) / Національний технічний університет «Харьковский политехнический институт». – Харків : НТУ “ХПІ”, 2009. – С. 114-115.

35. Суханова О. Агентство уже ведет работу над разработкой дорожной карты развития альтернативной энергетики [Электронный ресурс] / О. Суханова, Н. Пашкевич // По материалам ресурса «UAEnergy» (07.02.2011). – Режим доступа: <http://www.uaenergy.com.ua/c225758200614cc9//ae4fa73ff5ffdecac225782a00519393>

36. Сысоев М. “Зеленый” тариф: заманчиво, но непросто [Электронный ресурс] // Журнал «Дело», № 26 (22.02.2010). – Режим доступа: http://www.ukrrudprom.ua/digest/Zeleniy_tarif_zamanchivo_no_neprosto.html

37. Украина планирует в ближайшие годы в 10 раз увеличить мощность объектов ВИЭ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kievbuild.com.ua/ru/press-center/?view=3632>

38. Шатило О. А. Механізми державного регулювання інноваційної сфери: світові тенденції та вітчизняні реалії / О. А. Шатило // Держава та регіони. Сер. Держ. упр. – 2010. – Вип. 2. – С. 126-130.

39. Энергетические налоги (Energy_Tax_Act) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Energy_Tax_Act

40. Энергетические платежи (Renewable_Energy_Payments) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://en.wikipedia.org/wiki/Renewable_Energy_Payments

41. Энергосистема Украины: возобновляемые источники как альтернатива [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «ЭСКО» № 4, апрель 2012. Режим доступа: http://www.esco-ecosys.narod.ru/2012_4/art171.htm

42. Deploying Renewables: Principles for Effective Policies. – Paris, 2008. – 200 pp.

43. Energy: Renewable Energy: Targets [Электронный ресурс] // European Commission (EC). – Режим доступа: http://ec.europa.eu/energy/renewables/targets_en.htm

44. International Price Forecast Population and Energy [Електронний ресурс] // По материалам «AJM Petroleum Consultant». – 2009. – Режим доступа: <http://www.ajmpc.com/price-forecasts>

45. McCrone A. Global Trends in Renewable Energy Investment 2011 (July, 2011) / A.McCrone, Eric Usher, Virginia Sonntag-O'Brien, Ulf Moslener,

Jan G. Andreas, Christine Grüning. – Paris, 2011 – 61 pp.

46. Renewables 2011 Global Status Report [Электронный ресурс] // REN 21: Renewable Energy Policy Networks for the 21st Century (Version 2.1 | 08.2011). – France, 2011. – 116 pp. – Режим доступа: <http://www.ren21.net/RenewablesPolicy/PolicyInstruments/PublicFinancing/PublicCompetitiveBidding/tabid/5822/Default.aspx>

47. Sawaya Jank M. The Brazilian Sugarcane Industry Association, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://english.unica.com.br/opiniaof/show.asp?msgCode=37DE2608-81F3-4EC4-8383-F67E685C29EF>

48. Solar PV Installations Reached 17.5 GW in 2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://imsresearch.com/news-events/press-template.php?pr_id=1857

49. Solarbuzz Report World Solar Photovoltaic Market Grew to 18.2 Gigawatts in 2010, Up 139% Y/Y [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://howdosolarcellswork.com/how-so-solar-cells-work/solarbuzz-reports-world-solar-photovoltaic-market-grew-to-18-2-gigawatts-in-2010-up-139-yy/>

50. Special Report on Renewable Energy Sources and Climate Change Mitigation (May 2011) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://srren.ipcc-wg3.de/>

51. Маляренко В. А Возобновляемые источники энергии – основа альтернативной энергетики // Энергетика. Энерготехнологии и энергосбережение. – №2. – 2007. С. 19-27.

6 РОЗДІЛ

ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ І СВІТОВА ЕВОЛЮЦІЯ ВИДІВ СТРАХУВАННЯ

к.е.н., доц. Косенко А. В.
*кандидат економічних наук, доцент кафедри
організації виробництва та управління персоналом,
Національний технічний університет «ХПІ»,
м. Харків, Україна*

6.1 ІСТОРИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ І СВІТОВА ЕВОЛЮЦІЯ ПЕРВИННИХ ВИДІВ СТРАХУВАННЯ

Страховання як економічне явище має глибокі корені, йде в старовину тисячоліть. З давніх часів у людей виникала потреба у відшкодуванні або розподілі збитків серед широкої громадськості. Особливо гостро ця проблема проявилася у торговців у зв'язку з тим, що їх діяльність була особливо ризикованою, об'єктивно обумовлювалася природними і соціально-етнічними чинниками. Для відшкодування хоч би частини втрат від нещасного випадку або розбійного нападу учасники торговельного каравану укладали разові угоди, яким передбачалася спільна відповідальність за збитки, які випробовував хто-небудь з його учасників. Це могли бути втрати товару, пов'язані з крадіжкою, знищенням або псуванням його грабіжниками, або втрати, пов'язані із завданням шкоди, зникненням або знищенням транспортного засобу (на морі – кораблі, на суші – в'ючні тварини). Конкретні приклади таких угод відбиті в законах вавілонського царя Хаммурапі, тобто ще за дві тисячі років до нашої ери.

Потреба в страховому захисті стає особливо відчутною під час здійснення морської торгівлі. небезпека мореплавання (стихія на морі, недосконалість навігаційної техніки, зіткнення кораблів, піратські набіги, екзотичні хвороби, епідемії) вимагала пошуку дієвих механізмів захисту. Тому вже у стародавньому світі полягали угоди між судновласниками і купцями, між піратами і купцями відносно розподілу прибутків і втрат від торговельної діяльності.

Розвиток торгівлі об'єктивно зумовлює необхідність, з одного боку, накопичення певного об'єму капіталу, а з іншої – надійного захисту від можливих втрат. Потреба в значних засобах спонукала покупців звертатися за кредитом, для отримання якого потрібні були гарантії його своєчасного повернення. Отже, як той, хто надавав позику, так і той, хто її отримував,

вимушені були страхувати свої капітали. Відкриття нових морських торговельних шляхів і поживлення торговельних зв'язків між країнами вимагало з одного боку, великих засобів, а з іншої - було у край небезпечним (недостатній технічний рівень суднобудування, недосконала навігаційна техніка, невивчені морські шляхи, наявність піратів, корсарів, рейдерів). Усе це зумовило пошук нових форм накопичення капіталів і їх дієвого захисту, компенсації можливих втрат за рахунок того, що розпиляло збитків.

Особливості первинних форм страхового захисту полягають в тому, що:

- по-перше, вони не передбачають попереднього накопичення грошових коштів для відшкодування вірогідних збитків;
- по-друге, вони зобов'язали відшкодовувати збитки спільно в порядку їх розподілу між певним співтовариством, збираючи грошові кошти після настання небезпеки і оцінки збитків, викликаних нею.

Варто відмітити, що риси, властиві страхуванню капіталістичної епохи, зароджувалися в середньовічній епосі. Але уперше формування страхового фонду було введено ще в Древньому Римі. Цей факт вимагає пояснення.

За короткий період Рим не міг створити потужного флоту. Громадянська війна між прибічниками Марії і Сулли посилювала протиріччя усередині держави, роблячи її слабкішою. Цією ситуацією скористалися морські розбійники, внаслідок розбою яких з Єгипту в Рим потрапляла тільки третина зерна, що імпортувалося, дві третини потрапляли до рук піратів. Риму загрожував голод.

За пропозицією народного трибуна Авла Габінія в 67 р. до н. е. боротьбу з піратами було доручено полководцеві Помпею, який реалізував цей проект досить успішно. В той же час виникла необхідність завчасного формування фондів страхового відшкодування збитку потерпілим. Надання допомоги членам римських професійних корпорацій, колегій, союзів на випадок захворювання, каліцтва, смерті (для виконання культових обрядів, встановлення пам'ятників, допомозі сім'ям, що втратили годувальника, і тому подібне) здійснювалося на основі обов'язковості регулярних платежів, з яких формувалися страхові фонди, які мали строго цільове призначення.

Виплату з цього фонду міг отримати виключно спадкоємець по заповіту, а не згідно із законом, оскільки тільки особа, визначена тим, хто

заповідав, здатна краще використовувати страхові грошові кошти за цільовим призначенням. І хоча римське право регламентувало приналежність рабовласнику результатів усіх угод, ув'язнених його рабом, хазяїн не мав права на привласнення його (раба) страхової суми.

Середньовічне страхування. У цей період страхування здійснювалося через гільдії (братерства) і союзи. Середньовічне, або гільдійно-цехове страхування спочатку було досить схожим на страхування в професійних колегіях і профспілках. Воно не передбачало попереднього переліку страхових подій і розмірів відшкодування збитків, обумовлених цими подіями.

У міру розвитку гільдійно-цехове страхування характеризується новими рисами:

- введення регулярних внесків;
- встановлення переліку страхових випадків, за які передбачається відшкодування збитків;
- встановлення конкретних форм і розмірів страхових виплат з урахуванням страхових фондів, які обслуговували не лише членів, що здійснювали страхові внески, але і сторонніх осіб (вдів, сиріт і так далі);
- формування державних страхових фондів.

В період середньовіччя відбувається розподіл страхування на майнове і особисте.

Майнове страхування повинне відшкодовувати збитки, що виникли внаслідок стихійного лиха, пограбування, а також банкрутства (розорення) члена гільдії незалежно від причин. В той же час слід зазначити, що члени гільдійної або цехової каси зобов'язалися сприяти один одному в обмеженні збитків, викликаних пожежами, стихійними лихами, грабежами і тому подібне. Але недбале відношення до охорони майна позбавляло права на отримання страхового відшкодування.

Особисте страхування передбачало грошові виплати у разі хвороби, каліцтва, смерті і тому подібне. Статут колегії або союзу регламентував випадки втрати права на отримання страхової виплати. Це, передусім, були самогубство і несплата на момент смерті щомісячних внесків пізніше встановленого терміну.

Значну роль в торговельних зв'язках середньовічної України грали

чумаки, що перевозили різні товари через безкрайні степові простори. Чумаки купували на Чорному і Азовському морях рибу і сіль і продавали їх в різних куточках країни, долаючи великі відстані. Вони також торгували товарами, іншими товарами на ярмарках, повільно пересуваючись зі своїм товаром з однієї місцевості до іншої. Їх діяльність була ризикованою: не витримували навантаження воли, ламалися вози, хворіли і самі чумаки. У безлюдних місцях на чумаків нападали розбійники. Такі умови діяльності спонукали чумаків до колективного захисту від втрат, загального відшкодування збитків. Неписані, але беззастережні по виконанню, закони чумацького шляху передбачали відшкодування за засоби артілі збитків потерпілому в дорозі від падіння вола і так далі.

Посилення розбою з розвитком торгівлі на сухопутних і морських шляхах змусили купців Північно-західної Європи об'єднати свої зусилля з метою захисту своїх загальних інтересів і безпеки торгівлі. Так, весною 1241 р. купці Любека і Гамбурга підписують угоду про спільну відповідальність за збиток, заподіяні розбійниками їх мешканцям, в якій говорилося, що у разі нападу розбійників або інших "зłodіїв" на жителів цих міст на території, де річка Траві впадає в море, і до самого Гамбурга, а звідти через усю Лабу до самого моря, усі витрати, пов'язані зі знищенням цих розбійників, розподілялися порівну між учасниками угоди.

Таким чином, ще на ранніх етапах громадського розвитку виникла об'єктивна потреба відшкодування збитків, пов'язаних з втратою або ушкодженням майна, знарядь праці, житла і інших цінностей. Саме страх перед бідною, нещасним випадком спонукав до пошуку засобів захисту, застерігав від незважених дій, вимагав створення певних запасів, які можна було б використовувати після настання непередбачуваних і небажаних, але невблаганних обставин.

Звичайно, найбільшого поширення страхування набуло в епоху капіталізму у зв'язку з інтенсивним розвитком торгівлі і розширенням радіусу торговельних зв'язків, обумовлених розвитком транспортної мережі (спочатку морський, а потім сухопутною і повітрям).

Глобалізаційні процеси істотно посилили потребу в страховому захисті.

Особливістю страхування капіталістичної епохи є те, що воно стає різновидом підприємницької діяльності. Як правило, щонайпотужнішими

рушійними силами розвитку страхування і в цей період були катастрофічні надзвичайні події, ліквідація наслідків яких вимагала як часу, так і значних грошових коштів. Так, надзвичайно руйнівна пожежа 1666 р., яка знищила практично увесь житловий фонд центру Лондона, спонукав до значного поширення вогневого страхування. Ця подія прискорила утворення страхових компаній по усій Європі.

Розвиток підприємницької діяльності породжує усе нові і нові ризики, на що страховий бізнес відгукується пропозицією нових видів страхових послуг:

- страхування фінансових втрат;
- від крадіжки із зломом;
- посівів від ушкодження або знищення градом, селевими потоками і таке інше;
- фізичних осіб від нещасних випадків на виробництві; страхування життя і так далі.

На території колишньої Російської імперії, до складу якої входила і Україна, в XVIII столітті, виникають страхові суспільства, які здійснюють морське, вогневе страхування, перестраховку, страхування життя і від нещасних випадків.

У XIX ст. в Росії поширюється взаємне і розвивається земське страхування. Воно означало обмеження діяльності страхового суспільства одним містом або однією губернією (областю). Земські збори, згідно з Положенням про взаємне земське страхування (1864 р.), визначали тарифи, норми страхового покриття (забезпечення); розробляли інструкції страхування земських управ, волосних правлінь і агентів; розпоряджалися страховими фондами і тому подібне.

У кінці XIX ст. велике страхове суспільство "Росія" здійснювало колективне і індивідуальне страхування життя, капіталів. А на початку XX століття, в Москві, був створений Російський взаємний страховий союз, який займався страхуванням від вогню рухомого і нерухомого майна.

Не дивлячись на те, що в 1913 р. усіма страховиками, які здійснювали страхування від вогню, було відшкодовано тільки 20 % збитків, можна затверджувати про недостатню фінансову стійкість страхових організацій. У загальній організаційній структурі страховиків по сумі страхових внесків

найбільша доля доводилася на акціонерні товариства (більше 60 %), на земства (близько 20 %) і на взаємне страхування (менше 10%).

Страхування в західноукраїнських землях відбиває особливості, пов'язані з входженням цих земель в Австро-Угорщину і Польщу. У кінці XIX століття страхове суспільство "Дністер" в Галичині, яка входила до складу Австро-угорської імперії, займалося страхуванням рухомого і нерухомого майна від ушкодження або знищення вогнем. Не підлягали страхуванню фабрики і склади виробів, яким погрожувала надзвичайна небезпека, гроші, цінні папери, документи, торговельні книги і інші предмети, вартість яких не можна було определити¹.

У 1911 р. на Буковині було створено "Суспільство взаємного страхування життя і пенсій "Карпатія".

Після приєднання західноукраїнських земель до Польщі Міністерство фінансів Польщі в 1920 р. заснувало окремий орган, що здійснював контроль за страховими організаціями, і визначило сферу його компетенції. Польський уряд прагнув монополізувати страхову діяльність, надаючи право здійснювати обов'язкове страхування винятково одному страховикові – "Польській дирекції взаємного страхування" (ПДВС). Це ставило під загрозу існування комерційних страховиків. В результаті боротьби ділових кіл і уряду Польщі було прийнято компромісне рішення, згідно з яким 2/3 від вартості застрахованих об'єктів необхідно було страхувати в ПДВС, а 1/3 – у будь-якого іншого страховика по вільному вибору страхувальника. Таким чином, польське законодавство в області страхування з'єднали дві форми примусу: "систему примусового страхування", яка не лише зобов'язала страхувати визначені законом об'єкти, але і встановлювала єдиного монополіста – страховика, і "систему примусу до страхування", яка теж зобов'язала страхувати вказані законом об'єкти, але в самостійно вибраного страховика або навіть декількох страховиків.

Страхування на території СРСР. Страхова діяльність в системі адміністративного соціалізму регламентувалася "Положенням про державне страхування в СРСР" (1925 р.). Зміст його коротко можна відбити таким чином:

- 1) оголошення страхової справи державною монополією;
- 2) створення головного управління державного страхування –

Держстраха СРСР – жорстко централізованої структури (до 1958 р.).

У 1947 р. від Держстраха було відокремлено Індержстрах СРСР (Управління іноземного державного страхування). З 1958 р. частина системи Держстраха передається у ведення Міністерства фінансів союзних республік. З 1967 по 1991 р. система Держстраха стає союзно-республіканською, її очолювало Правління Держстраха СРСР, яке підкорялося Міністерству фінансів СРСР.

Незважаючи на певні реформи Держстраха СРСР, "страхова діяльність знаходилася у виключно державній монополії аж до кінця 80-х років.

Початок демонополізації страхової діяльності зв'язують із Законом СРСР "Про кооперацію в СРСР" (1988 р.), який проголосив право створювати кооперативні страхові підприємства і самостійно визначати види, умови і порядок страхування.

"Тимчасове положення про акціонерні товариства і товариства з обмеженою відповідальністю" (червень 1990 р.) і постанова Ради Міністрів СРСР "Про заходи по демонополізації народного господарства" (серпень 1990 р.) прискорили процес створення недержавних страхових організацій. Нині в Україні починають створюватися приватні страхові компанії.

Розвиток страхування в незалежній Україні. Початок 90-х років ознаменувався розпадом Радянського Союзу, в результаті якого утворилися 15 незалежних держав, серед яких видне місце займає Україна.

На страховий ринок України приходять ведучі і досить відомі іноземні страхові компанії, діючі переважно через спільну страхову діяльність. Серед них "Омета-Інстер", "Ллойд" (Англія), пряме представництво відкриває австрійська фірма "Sate invest". Спочатку діяльність страхових компаній регламентувалася Декретом Кабінету Міністрів України "Про страхування" (1993 р.), а потім Законом України "Про страхування" (1996 р.) і Законом України "Про внесення змін і доповнень в Закон України "Про страхування" від 4 жовтня 2001 р. Ухвалюються Закони по страхуванню окремих видів діяльності, інструктивні документи і інші.

Відносно кількості страховиків на ринку України варто відмітити, що, як і повинно бути, багато приватних страхових компаній мають невеликий досвід. Не витримуючи конкуренції, вони зникають. Так, в 1993 р. в Україні налічувалося близько 800 страховиків, а в 1997 р. їх залишилося 240. Зараз їх

більше 400. Велика кількість страховиків не виключає проблем монополізму. Входження України у світовій організації торгівлі (СОТ) на повний зріст ставить проблему конкурентоспроможності і фінансової забезпеченості страховика. Головною причиною недостатнього попиту на страхові послуги в Україні являється низький рівень прибутків переважної більшості громадян. Зміна політики прибутків, зростання загальної і страхової культури зокрема – потенційні чинники розширення і розвитку страхової діяльності.

6.2 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХУВАННЯ ЇЇ ФУНКЦІЙ, РОЗВИТОК І ПРИНЦИПИ

Страховик формує систему страхового захисту з використанням страхування, що є одним з основних елементів функціонування сучасної фінансової системи країни. Аналіз опублікованих визначень страхування показує, що кожне з них уточнює або доповнює попередні, залишаючи без змін їх основу (табл. 1).

Таблиця 1.

Трактування суті страхування вітчизняними ученими

№ п/п	Вітчизняні учені	Визначення суті страхування
1	Господарський кодекс України	Страховання - це діяльність спеціально уповноважених державних організацій і суб'єктів господарювання (страховиків), пов'язана з наданням страхових послуг юридичним особам або громадянам (страхувальникам) відносно захисту їх майнових інтересів у разі настання визначених законом або договором страхування подій (страхових випадків) за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати страхувальниками страхових платежів.
2	Закон України "Про страхування" [1]	Страховання - це вид цивільно-правових стосунків відносно захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними і юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) і прибутків від розміщення засобів цих фондів.

3	Фінансовий словник [3]	Страховання - система заходів за освітою страхових (грошових) фондів, призначених для повного або часткового відшкодування втрат суб'єктам господарювання від непередбачених обставин (стихійних лих, аварій, нещасних випадків, невиконання зобов'язань контрагентами, збанкрутіли і т.ін.) і надання допомоги громадянам (чи їх сім'ям) при настанні страхових випадків-досягнення певного віку, втрати працездатності, смерті і т. п
4	Внукова Н.М. [20]	Страховання - це економічні стосунки, в яких беруть участь як мінімум дві сторони, два суб'єкти стосунків : страхова організація, яка є страховиком, і страхувальник - юридична особа або дієздатний громадянин, який уклав із страховиком договір страхування або є страхувальником відповідно до законодавства України.
5	Говорушко Т.А. [14]	Страховання - це економічні стосунки, що виникають між страховиком і страхувальником з приводу передачі міри матеріальної відповідальності за наслідки випадкових подій від страхувальника до страховика за певну плату.
6	Гаманкова О.О. [13]	Страховання - це економічна категорія, яка виражає стосунки розподілу і обміну, які виникають між учасниками формування, розподілу і використання цільових грошових фондів, призначених для забезпечення страхового захисту.
7	Ротова Т.А. [16]	Страховання - це система економічних стосунків, які виникають між двома сторонами (страховиком і страхувальником) по забезпеченню захисту майнових інтересів останнього по рахунок сплати ним страхових платежів в спеціально створені для цього цільові фонди, звідки здійснюється відшкодування збитків.
8	Осадець С.С. [17]	Страховання - це двосторонні економічні стосунки, які полягають в тому, що страхувальник сплачуючи грошовий внесок, забезпечує собі (чи третій особі) у разі настання страхової події, обумовленою договором або законом, суму виплати з боку страховика, який утримує певний об'єм відповідальності і для її забезпечення поповнює і ефективно розміщує резерви, вживає превентивні заходи, спрямовані на зменшення ризику, а при необхідності перестраховує частину своєї відповідальності.
9	Толстенко О.Ю. [15]	Страховання - це система складних економічних і цивільно-правових стосунків, пов'язаних з формуванням резервних грошових коштів для забезпечення страховиком виплат страхового відшкодування і прибутку на базі актуарно розрахункових тарифних ставок для різних об'єктів страхування і страхових ризиків.
10	Козьменко Е.В. [17]	Страховання - це один з інструментів забезпечення переходу людства до концепції стійкого розвитку на основі створення системи інтеграції економіки з природним довкіллям, дія якого реалізується шляхом проведення відповідної державної екологострахової політики і перетворення екологічних нормативів на ринкові можливості страховиків і страхувальників.

11	Базилевич В.Д. [10]	Економічний зміст страхування полягає в тому, що цей вид людської діяльності спрямований на захист майнових інтересів юридичних і фізичних осіб, постраждалих у зв'язку з настанням страхових випадків, визначених договором або страховим законодавством, за рахунок страхових фондів, які формуються учасниками страхування
----	------------------------	---

Джерело: створено автором

Стаття 352 Господарського кодексу України визначає страхування як діяльність спеціально уповноважених державних організацій і суб'єктів господарювання (страховиків), пов'язана з наданням страхових послуг юридичним особам або громадянам (страхувальникам) для захисту їх майнових інтересів у разі настання визначених законом або договором страхування подій (страхових випадків) за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати страхувальниками страхових платежів. Тобто страхування трактується як господарська діяльність за поданням страхових послуг.

Офіційне тлумачення страхування приведене в Законі України "Про страхування": "Страхування – це вид цивільно-правових стосунків відносно захисту майнових інтересів громадян і юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами і юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій)"[1].

У термінологічному словнику страхування визначається як система заходів відносно створення страхових (грошових) фондів, призначених для повного або часткового відшкодування втрат суб'єктам господарювання від непередбачених обставин (стихійних лих, аварій, нещасних випадків, невиконання зобов'язань контрагентами, збанкрутіли і таке інше) і надання допомоги громадянам (чи їх сім'ям) при настанні страхових випадків - досягнення певного віку, втрати працездатності, смерті і тому подібне [18].

Досить широке визначення дає С. С. Осадець, який визначає страхування як "двосторонні економічні стосунки, які полягають в тому, що страхувальник, сплачуючи грошовий внесок, забезпечує собі (чи третій особі) у разі настання події, обумовленою договором або законом, суму

виплати з боку страховика, який утримує певний об'єм відповідальності і для її забезпечення поповнює і ефективно розміщує резерви, вживає превентивні заходи, спрямовані на зменшення ризику, а при необхідності перестраховує частину своєї відповідальності" [19].

Гаманкова О. А. пропонує наступне визначення категорії страхування: "Страхування - це економічна категорія, яка виражає стосунки розподілу і обміну, які виникають між учасниками з приводу формування, розподілу і використання цільових грошових фондів, призначених для забезпечення страхового захисту" [13].

Ротова Т. А. розглядає страхування як систему економічних стосунків, які виникають між двома сторонами (страховиком і страхувальником) по забезпеченню захисту майнових інтересів останнього за рахунок сплати ним страхових платежів в спеціально створені для цього цільові фонди, звідки здійснюється відшкодування збитків [18].

Толстенко О. Ю. розглядає страхування як систему складних економічних і цивільно-правових стосунків, пов'язаних з формуванням резервних грошових коштів для забезпечення страховиком виплат страхового відшкодування і отримання прибули на базі актуально розрахункових тарифних ставок для різних об'єктів страхування і страхових ризиків [15].

На думку Козьменка А. В. страхування - це один з інструментів забезпечення переходу людства до концепції стійкого розвитку на основі створення системи інтеграції економіки з природним довкіллям, дія якого реалізується шляхом проведення відповідної державної екологострахової політики і перетворення екологічних нормативів на ринкові можливості страховиків і страхувальників [17].

Економічний зміст страхування, з точки зору Базилевича В. Д., полягає в тому, що цей вид людської діяльності спрямований на захист майнових інтересів юридичних і фізичних осіб, постраждалих у зв'язку з настанням страхових випадків, визначених договором або страховим законодавством, за рахунок страхових фондів, які формуються учасниками страхування [9].

Закон України "Про страхування" і Господарський кодекс України дають найбільш широкі визначення суті страхування, проте вони розглядають це поняття з правової точки зору. З економічної точки зору найбільш вдалим трактуванням, на думку авторів, являється наступне:

страхування – це система економічних стосунків, які виникають між двома сторонами (страховиком і страхувальником) по забезпеченню захисту майнових інтересів останнього за рахунок сплати ним страхових платежів в спеціально створені для цього цільові фонди, звідки здійснюється відшкодування збитків.

Страхування як підприємницька діяльність має свої особливості:

1. Акумуляція страхових внесків страховиками.
2. Формування страхового фонду, що знаходиться у розпорядженні страхової організації і є фінансовою основою для проведення страхових виплат при настанні страхових випадків.
3. Перерозподіл ризику нанесення збитку майновим інтересам учасникам страхування.

Суть і особливості страхової діяльності якнайповніше розкриваються в теоріях страхування, коротка характеристика яких приведена в табл. 2.

Таблиця 2.

**Характеристика теорій, що розкривають суть і особливості
страхової діяльності**

Найменування теорії	Зміст теорії	Достоїнства і недоліки теорії
Теорія корисності	Використовується для пояснення поведінки страхувальника відносно того передавати йому ризик страховикові або утриматися від цієї дії.	Дає можливість спиратися на однозначні кількісні оцінки і приймати обґрунтовані рішення.
Теорія витрат виробництва	Використовується для підрахунку собівартості і прибутковості різних видів страхування.	Проте в страхуванні собівартість страхового захисту визначається на основі вірогідності, яка виводиться з рядків динаміки статистичних показників про кількість страхових подій в певній статистичній сукупності.
Теорія альтернативних витрат	Використовується для визначення об'єму попиту на страхові послуги. Як і для будь-якого іншого товару, попит на страхові послуги знаходиться в зворотній залежності від ціни. Це означає, що функція попиту на страховий захист має низхідний характер. Ухвалення рішення страховиком ґрунтується на теорії	Проте для того, щоб страхування відбувалося, потрібна згода страховика перейти на себе страховий ризик. Якщо страхова діяльність страховика з урахуванням його інвестиційної діяльності забезпечуватиме рівень прибутку, який страховик визнає достатнім для того, щоб залишитися в цій галузі, він продовжуватиме

	альтернативних витрат.	страхову діяльність, якщо немає - покине її і перейде в іншу.
Теорія попиту і пропозиції	Застосовується для аналізу структури страхового ринку на основі зіставлення привабливості тих або інших видів страхових послуг для страховика і страхувальника залежно від ціни цих послуг.	Якщо одні види страхування забезпечують високу прибутковість, а інші - низьку, то пропозиція з боку страховиків на низькодохідні послуги зменшиться. Охочі все-таки застрахувати їх вимушені будуть платити вищу ціну (премію), щоб отримати страхову послугу. Це зробить умови страхування привабливішими для страховика, внаслідок чого він збільшить пропозицію.

Джерело: створено автором

Економічна суть страхування розкривається через його функції, які конкретизують зміст цієї категорії в умовах ринкових перетворень. У сучасній економіці думки учених і фахівців склалися по різному, відносно функцій, які виконує страхування.

Так, Внукова Н. М., вважає, що страхування виконує такі функції: ризикову, превентивну і економію вкладень [20].

Осадець С. С. до таких же функцій додає ще одну – створення і використання резервів (фондів). На його думку, за допомогою формування страхових резервів у вигляді страхових внесків здійснюється відшкодування матеріального збитку і виплата страхових сум при закінченні дії договору страхування життя [19].

У вищезгаданих функцій страхування, на думку Толстенко О. Ю., необхідно додати контрольну функцію, яка проявляє себе одночасно з іншими в конкретних страхових стосунках. Суть її полягає в цільовому формуванні і використанні засобів страхового фонду. Згідно контрольної функції проводиться фінансовий контроль правильності здійснення страхових операцій відповідно до законодавчих і інструктивних документів [15].

У англійському словнику страхових термінів страхування визначається "як система передачі ризику і його комбінування". Тобто в країні, де виникли більшість класичних видів страхування, зміст останнього зв'язують, передусім, з передачею ризику від страхувальника до страховика. З цих

міркувань страхування виконує такі функції: ризиковану, створення і використання страхових резервів (фондів), збереження засобів, превентивну.

Ризикована функція страхування полягає в передачі за певну плату страховикові матеріальної відповідальності за наслідки ризику, обумовленого подіями, перелік яких передбачений чинним законодавством або договором.

Функція створення і використання страхових резервів (фондів). Страхування стає можливим лише за наявності у страховика певного капіталу, достатнього для забезпечення покриття збитків, заподіяних страхувальникові страховою подією, передбаченим договором страхування. Власними засобами покрити таку потребу в грошових виплатах страховик, в основному, не може. Тому кожен страховик створює систему страхових резервів. Накопичення і використання таких резервів характерні для страхової діяльності.

У формуванні і використанні страхових резервів опиняється перерозподіл засобів між страхувальниками. Ті з них, для яких в певному періоді не наступила страхова подія, сплативши страхові внески, не отримують ніяких виплат. І навпаки: страхувальникам, зазнали серйозних збитків від страхового випадку, виплачується відшкодування в сумах, що значно перевищують внесені страхові платежі.

Функція збереження засобів. У більшості країн світу першість з об'ємів страхових премій займає особисте страхування (життя, пенсій, ренти і тому подібне). Проте виплати, пов'язані з втратою життя і здоров'я в результаті нещасного випадку, складають менше 10%. Решта доводиться на заощадження. Вони виплачуються з урахуванням інвестиційного доходу у разі дожиття застрахованого до певного віку або події.

Превентивна функція. Учасники страхування, і, передусім страховики і страхувальники, зацікавлені зменшити наслідки страхових подій. З цією метою удаються до правової і фінансової превенції.

До правової превенції належать передбачені чинним законодавством або договорами страхування застереження, згідно з якими страхувальник повністю або частково втрачає страхових відшкодувань. Фінансова превенція полягає в тому, що частина страхових премій прямує на фінансування превентивних заходів, нормального виявлення.

У контексті функціонального призначення страхування доцільно зупинитися на його ролі в економіці держави і життєдіяльності людини. В першу чергу страхування надає упевненості в розвитку бізнесу. Ні власник не інвестує свій капітал в розвиток виробництва тих або інших товарів або в сферу послуг, не враховуючи можливого ризику втрати авансованих ресурсів. Передаючи за невелику плату відповідальність за наслідки ризикових подій страховикові, інвестор упевнений, що у разі настання страхового випадку завданий збиток буде відшкодований.

Страхування необхідне для знову створених підприємств незалежно від виду економічної діяльності, які ще не придбали достатнього виробничого потенціалу і не накопили власних резервних фондів.

Страхування забезпечує раціональне формування і використання засобів, призначених для здійснення соціальних програм. Світовий досвід довів доцільність накопичення і використання засобів на соціальні програми страховим методом. Сформовані цим методом ресурси застосовуються як доповнення до державних ресурсів, спрямовані на фінансування освіти, охорону здоров'я, пенсійне забезпечення і деякі інші соціальні заходи.

Закумульовані в страхових компаніях ресурси через систему інвестування сприяють розширенню виробництва. А це вигідно як страхувальникам і страховикам, так і іншим підприємницьким структурам.

Отже, страхування потрібне для забезпечення безперервного економічного розвитку суспільства, а також для допомоги окремим особам захистити себе від наслідків непередбачених подій.

У науковій теорії дуже важливо визначити поняття ролі категорії, у тому числі і економічної. Якщо через функції проявляється громадське призначення певної економічної категорії, то роль цієї категорії виражається в результатах її практичного застосування. Тобто, можна сказати, що роль є формою відповідної організуючої діяльності людей. Різні економічні категорії можуть обслуговувати одні і ті ж процеси громадського відтворення, проте при цьому не виходити за рамки своїх специфічних функцій. Така можливість виникає завдяки відмінностям між роллю і функціями економічних категорій.

У розвинених країнах страхування знімає навантаження з витратної частини бюджету по відшкодуванню збитку, залученню інвестицій в

економіку, рішення соціальних проблем суспільства.

До того ж до основних чинників соціально-економічного розвитку будь-якої країни відноситься критерій рівня безпеки життя і виробництва, тобто страховий захист. Страхові компанії у всьому світі розглядаються як потужні фінансові і інвестиційні інститути, крім того, вони вирішують проблему зайнятості у світі.

Принципи страхування. Страхування у своїй діяльності ґрунтується на таких специфічних принципах, які визначають об'єктивні можливості об'єкту бути застрахованим і встановлювати якісні і кількісні межі страхової відповідальності.

Під принципами слід розуміти засадничі ідеї, яким повинна слідувати та або інша діяльність. Вони є її скелетом, схемою або компасом побудови і регулювання цих стосунків. Незважаючи на значну кількість нормативно-правових актів, які законодавчо забезпечують страхування в Україні, в діючій нормативній базі принципи страхування не висвітлені.

У 1994 р. органи нагляду за страховою діяльністю в різних країнах світу заснували Міжнародну асоціацію органів нагляду за страховою діяльністю (ІАІБ). Визнаючи необхідність забезпечення захисту інтересів утримувачів страхових полісів і стабільності фінансової галузі, ІАІБ в 2000 р. розробила основні принципи страхування на основі принципів, які раніше були прийняті Асоціацією (Принципи нагляду за страховою діяльністю, Принципи, вживані для міжнародних страховиків і страхових груп і їх міжнародних операцій, Страховий конкордат, і принципи ведення страхової діяльності).

Основні принципи страхування покликані забезпечити міжнародному фінансовому співтоваристві критерії для оцінки ефективності режимів нагляду за страховою діяльністю.

Незважаючи на свою загальність, запропоновані ІАІБ принципи страхування не охоплюють усі без виключення види страхування в усіх країнах світу. Проте, без сумніву, можуть бути використані для формування системи національних принципів страхування. Аналіз літературних джерел, міжнародних стандартів і чинного законодавства дає підстави виділити систему принципів, відбитих в табл. 3.

Характеристика принципів страхування

Принципи страхування	Розкриття сутності принципів
Конкурентність	Усім страхувальникам і страховикам держава гарантує вільний вибір видів страхування та рівня можливості у здійсненні діяльності. Держава проводить активну антимонопольну політику, яка є важливим чинником у формуванні цивілізованого страхового ризику. Цей принцип поки що повною мірою стосується лише добровільних видів страхування.
Страховий ризик	Ймовірна подія або сукупність подій, на випадок яких здійснюється страхування.
Страховий інтерес	Матеріальна заінтересованість у страхуванні, впливає з права власності або володіння тим чи іншим об'єктом. Кожен власник зацікавлений у тому, щоб вкладені в цей об'єкт кошти не були витрачені через стихійні лиха, нещасний випадок тощо. Фізичні особи мають страховий інтерес в організації захисту на випадок втрати свого здоров'я, втрати годувальника, а також у разі настання інших спеціально обумовлених подій. Страховики, у свою чергу, мають отримати прибуток.
Максимальна сумлінність	Надійне страхування можливе лише за умов високого довір'я між сторонами.
Відшкодування в межах реально завданих збитків	Страхові відшкодування не повинні приносити прибутку страхувальникам
Франшиза	Частина збитків, що не відшкодовується страховиком згідно з договором страхування. Може бути визначена у вигляді певної грошової суми або у відсотках до всієї страхової суми. Розрізняють умовну та безумовну франшизу.
Суброгація	Передача страхувальником страховикові права на стягнення заподіяної шкоди з третіх (винних) осіб у межах виплаченої суми.
Контрибуція	Право страховика звернутися до інших страховиків, які за проданими за проданими полісами несуть відповідальність перед одним і тим самим страхувальником, з пропозиції розділити витрати з відшкодування збитків.
Співстрахування і перестрахування	Співстрахування – страхування об'єкта за одним спільним договором кількома страховиками. При цьому в договорі мають міститися умови, що визначають права й обов'язки кожного страховика. Перестрахування – це страхування одним страховиком (цедентом, перестрахувальником) на визначених умовах договору ризику виконання частини своїх обов'язків перед страхувальником у іншого страховика або професіонального перестраховика.
Диверсифікація	Поширення активності страховиків за рамки основного бізнесу. Проте Закон України «Про страхування», передбачає, що предметом безпосередньої діяльності страховика може бути лише страхування, перестрахування і фінансова діяльність, пов'язана з формуванням і розміщення страхових резервів та управління ними.

Джерело: створено автором

Як початковий, пропонується принцип конкурентності, який доповнюється іншими принципами, : страхового ризику, страхового інтересу, максимальної сумлінності, відшкодування в межах заподіяних збитків, франшизи, суброгації, контрибуції, співстрахування і перестраховки, диверсифікації.

Можна погодитися з віднесенням до принципів страхування окремих з перерахованих, але і вони не можуть бути віднесені до загальних. Козьменко Е.В. вважає, що конкурентність можна вважати принципом, але це принцип функціонування страхових компаній, а страхування в цілому. Також не можна назвати принципами страхування страховий ризик, суброгацію, франшизу, контрибуцію. Досить умовно страховий ризик, точніше, наявність страхового ризику можна відвести до принципу страхування, але не усього, а тільки його ризикових випадків. Отже існує певна дискусійність у формуванні принципів страхування, що залишає резерв для наукових досліджень.

6.3 СТРАХОВІ ПОСЛУГИ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

У розвинених країнах і у світовій економіці в цілому страхова галузь виконує дві ключові функції. По-перше, вона пропонує захист від різноманітних ризиків і, по-друге, служить джерелом накопичень і інвестицій. Це функція реалізується за рахунок страхових резервів довгострокового характеру, що акумулюються страховими компаніями.

Страхування супроводжує усі важливі економічні процеси і угоди, забезпечує стійкість і виживаність бізнесу, його відтворення.

Головний індикатор масштабів і рівня розвитку страхової галузі - це об'єм отриманих страховиками внесків (чи страхових премій, сплачених страхувальником в обмін на страховий захист). У загальносвітовому масштабі цей показник в 2002 р. склав 2627 млрд. дол., з яких 1536 млрд. доводилося на страхування життя (у якому переважає накопичувальна функція) і 1091 млрд. - на загальне (чи ризикове) страхування, тобто інше, чим страхування життя.

Страховий захист дозволяє і компаніям і домогосподарствам компенсувати втрати, уникнути розорення і продовжувати свою діяльність, незважаючи на всякого роду несприятливі події. Теоретично розоритися може і

сам страховик, якщо велика кількість тих, що застрахувалися у нього одночасно зажадає виплати відшкодувань.

Таке можливе, наприклад, в результаті епідемій, удару стихій або акумуляції ризиків, яка відбувається в певній географічній точці. Щоб уникнути цього, портфель страхувань страховика має бути диверсифікований і складатися з договорів страхування (тобто ризиків, прийнятих страховиком, на свою відповідальність) різної властивості і різного терміну дії.

При цьому кожен окремо взятий застрахований об'єкт, яким би крупним він не був, не повинен займати, приміром, більше 10% сукупних зобов'язань страховика (ця доля обмовляється в нормативних документах).

Ще один спосіб захисту страховика від загрози надмірних виплат - передача частини ризику в перестраховку, особливо міжнародну. В цьому випадку перестраховувальникові разом з долею ризику передається і частина премії, отриманої первинним страховиком.

Фінансова стійкість забезпечується завдяки поточним вступам страхових внесків, страховим резервам, сформованим за рахунок премій. Додатковою гарантією виконання страховиком своїх зобов'язань служать власні засоби (статутний або – в деяких країнах – акціонерний капітал).

Інвестиційна функція страховика. Страхові компанії займаються безпосередньо витікаючою з їх основної функції діяльністю, як інвестування тимчасово вільних засобів (страхових резервів або фондів). Мета – не лише їх збереження, але і отримання інвестиційного доходу.

Ці засоби є тимчасово вільними, оскільки існує проміжок часу між укладенням договору страхування, оплатою страхових внесків і можливою виплатою страхового відшкодування після страхового випадку, що стався.

Щоб забезпечити інвестиційний портфель страховика, введено правило диверсифікації. Загальне правило таке, що для одного інвестиційного проекту або об'єкту інвестицій встановлюється максимальний ліміт в діапазоні 5-15% від сумарних резервів страхової компанії.

Що стосується географічного розподілу цих вкладень або їх квотування, то тут різні країни пропонують на вибір різноманітні моделі при тому, що дотримується одного загального правила : резерви розміщуються переважно по місцю знаходження ризику, в тій же валюті, в якій страховик несе свої зобов'язання.

Поведінка страховика як інвестора відрізняється консерватизмом. Переважними для нього фінансовими інструментами виступають високоліквідні активи, а також хоча і низько доходні, але найбільш надійні цінні папери, типу державних облігацій.

Менша частина інвестиційного портфеля розміщується в акції. Страхові компанії повинні так-же дотримувати певні правила при структуризації і розміщенні своїх статутних капіталів (у грошовій формі, у вигляді банківських депозитів, вкладень в нерухомість і так далі).

Одна з причин, по якій російські страхові компанії відносно безболісно пережили дефолт 1998 р., якраз і полягала в диверсифікації їх активів, що приймалися для покриття страхових резервів. Але і об'єм зобов'язань, перейнятих на себе вітчизняними страховиками, був невеликий.

Західні страховики знаходяться в абсолютно іншій ваговій категорії по розмірах активів і пасивів. Глобальна страхова галузь понесла останніми роками колосальні витрати, але в її функціонуванні спостерігалися тільки тимчасові і часткові збої по окремих підвидах страхування.

У результаті в 2001 р. виплачені в країнах - членах Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) страхові відшкодування на 38,2 млрд. дол. перевищили збір премії. Раніше такий дефіцит покривався за рахунок прибутків від капіталовкладень страхових компаній, які перекривали збитки від андеррайтингу (тобто власне від страхування).

Падіння фондових індексів і зниження вступів від операцій на ринку цінних паперів скоротили цю статтю прибутків в 2002 р. на 9,5 млрд. дол. в порівнянні з попереднім роком, але проте отримані страховими компаніями від інвестиційної діяльності 37 млрд. дол. в цілому дозволили закрити відмічений розрив.

Завдяки ринковому самонастрою страхова галузь у минулому вистояла і знайшла відповідь на виклики і труднощі. Допомогли дві обставини. По-перше: відновилися фондові ринки і пожвавилася економіка провідних країн в цілому, і американська зокрема. Друге: сталося зростання премій на ризикові види страхування.

Це було досягнуто за рахунок зростання тарифів і, таким чином, додаткових витрат споживача страхових послуг. Позитивна дія цих чинників абсорбувала негативний вплив на бізнес, у тому числі страховий, війни в Іраку.

У всьому світі страхування здійснюється на основі універсальних правил і при строгому наслідуванні встановлюваних в законодавчому порядку нормативів.

Це особливо важливо, враховуючи, що страховий ринок дуже схильний до кон'юнктурних коливань різного роду, у край чуйний до подій політичного і економічного життя, відрізняється циклічністю розвитку.

Але у важкі моменти включається механізм самокорекції, головним інструментом якого виступає перегляд страхових тарифів і умов страхування, а також відбувається зміна циклу загальноекономічного розвитку.

Страхування як міжнародний бізнес. Страховий бізнес, будучи "прив'язаним" до певної країни і регіону, являється – серед набору галузей, з якого складається національна або світова економіка, – найбільш глобалізований.

Цьому бізнесу у високій мірі властива трансграничність, яка багато в чому пояснюється і тим, що самі об'єкти страхування часто знаходяться в русі.

Справжнім центром глобальних страхових операцій є лондонський ринок страхування. Його учасниками є:

- синдикати Ллойда;
- брокерські фірми;
- страхові і перестраховочні компанії;
- клуби взаємного морського страхування, в яких беруть участь

власники судів і фрахтувальники.

Джерела бізнесу лондонського ринку – переважно міжнародні, власність учасників також інтернаціональна. Вагома частина усіх премій доводиться на морське, транспортне і авіастрахування, а також на договірну перестраховку і зарубіжне пряме страхування.

Будучи багатоярусним, як впливає з приведеного вище опису, лондонський ринок має унікальні особливості завдяки такій установі, як "Ллойд".

Ллойд – це не компанія, а особлива ринкова структура, група синдикатів і приватних осіб, які приймають на свою відповідальність (страхують) ризики. Ллойд функціонує не безпосередньо, а виключно через уповноважених і сертифікованих брокерів і інших посередників.

Ризики ж приймає на страхування андеррайтер, який здійснює їх відбір і

оцінку, діючи за дорученням синдикатів. Синдикати створювалися як тимчасові об'єднання індивідуальних підприємців – інвесторів.

Вони брали на себе певну частину ризику, вкладаючи особисті кошти. У 1969-1970 рр. в цілях заповнення дефіциту капіталу доступ до участі в діяльності Ллойда відкрили для іноземців.

Після 2001 р. під впливом важких збитків, які поніс Ллойд як від основної, тобто страхової діяльності, так і від інвестиційних операцій, і після банкрутства ряду його синдикатів він втрачає ряд функцій самоуправляємої організації.

Він переходить під нагляд Агентства фінансових операцій – єдиний регулювальник усіх британських фінансових ринків і став класичною страховою компанією.

Останнім часом Ллойд позиціонує себе у світі не як британська організація, а як міжнародний страховий оператор. Хоча доля Ллойда в загальносвітовому зборі премії відносно невелика, він залишається законодавцем по частині встановлення страхових тарифів.

Завдяки прийнятим заходам після п'яти збиткових років (1997-2001 рр.), коли сумарні збитки Ллойда склали 8 млрд. ф. ст., Ллойд завершив 2002 і 2003рр. з прибутком (за останній рік він склав до вирахування податків 1,36 млрд. ф. ст.).

В той же час питання про поглиблення реформи Ллойда, що припускає, зокрема, відмову від нелімітованої відповідальності членів Ллойда і скорочення операційних витрат, з порядку денного не знімається.

Зберігаючи багато з властивих йому історичних особливостей, британська страхова галузь є одночасно невід'ємною частиною і глобального страхового бізнесу, і єдиного європейського економічного і страхового простору.

Європейська інтеграція із самого початку захоплювала і страхову галузь. Рух до створення єдиного страхового ринку у рамках ЄС створює особливо сприятливі передумови для великого страхового бізнесу, який давно вже став транснаціональним і трансграничним.

Очікувана економія на витратах від інтеграції і уніфікації страхових продуктів, послуг і операцій на об'єднаному страховому полі Європи дасть великий економічний ефект передусім для цих корпорацій.

Здатність страхових гігантів надавати послуги в будь-якій країні або навіть точці об'єднаної Європи автоматично не веде до панєвропейського страхового ринку.

Більшість страхових продуктів зберігають "національну індивідуальність" із-за величезної різноманітності податкових і адміністративних систем, уніфікувати які вдасться ще не скоро.

Особливо це стосується приватного пенсійного страхування і страхування життя. В той же час така міра, як введення єдиної європейської валюти євро, надала прискорення формуванню транснаціональних ринків – перестраховочного і корпоративного страхування.

У цей страховий простір, обкреслений прийнятими ЄС Директивами, належить вписатися новим членам Євросоюзу – 10 східноєвропейським державам. Це стосується визнання свободи установи страхових компаній в інших країнах і свободи надання послуг.

Це право вести трансграничну торгівлю страховими полісами безпосередньо, не заснувавши для цієї мети закордонних філій або дочірніх суспільств. Далі йдеться про відміну контролю з боку органів нагляду над цінами страхових продуктів і їх змістом, що супроводжується, проте, посиленням контролю над платоспроможністю страховиків.

Перед європейськими страховиками стоять великі проблеми. Це висока уразливість перед лицем стихійних лих із-за великої щільності населення. Сюди включається "ерозія" акціонерного капіталу страхових корпорацій.

Вона полягає в необхідності виконувати зобов'язання, прийняті страховиками на себе в сприятливіший період. Важливим чинником є також "переварювання" східноєвропейського страхового поля, чия місткість складає 25 млрд. дол.

Попереднім своїм розвитком страхові компанії Східної Європи і країн Балтії вже багато в чому підготовлені до роботи у рамках Євросоюзу. Один з найголовніших уроків розвитку страхування в країнах з перехідною економікою полягає в тому, що найуспішніше ростуть саме відкриті страхові ринки, що притягають капітал і технології з-за кордону.

Упродовж попереднього періоду в колишніх соціалістичних країнах спостерігалися дві зустрічні тенденції: скорочувалася ринкова доля колишніх страхових монополій і збільшувалася присутність зарубіжних операторів.

В той же час східноєвропейські страховики, не сподіваючись на експансію в західному напрямі, виявляють цікавість до відносно вільного ринку страхування в Росії, де деякі з них створили свої дочірні суспільства (наприклад, Чеська страхова компанія).

Світовий страховий ринок: оператори, тенденції і інфраструктура. Можна виділити три найбільш поширених типу страхових компаній, діючих на ринку:

- великі компанії, що пропонують широкий спектр страхових продуктів і що мають в розпорядженні розгалужену збутову мережу;
- спеціалізовані страховики, що працюють в цільових нішах;
- кептиви – компанії, засновані іншою корпорацією і обслуговуючі тільки (чи переважно) її страхові інтереси. Кептиви зазвичай протиставляються компаніям, що працюють на відкритому ринку, з широкою клієнтською базою.

Ринкова капіталізація лідерів міжнародного страхового бізнесу складає десятки мільярдів доларів, а у американської "AIG" вона наближається до 200 млрд. дол.

Типи ринків страхування. Ринки бувають зрілими і такими, що формуються, відкритими і закритими для інвесторів і операторів. У східно-азіатському регіоні повністю відкритими можна рахувати тільки ринки Гонконгу і Сінгапуру, частково закритими – Малайзії і Таїланду. Ринки, що лібералізували, мають в розпорядженні Нова Зеландія і Австралія.

Загальне правило таке, що країни з середнім рівнем розвитку і великим населенням часто дотримуються протекціоністської політики.

У країнах СНД найбільш відкриті ринки Казахстану, Киргизії, України. Численні адміністративні бар'єри встановлені в Таджикистані, Білорусі, Азербайджані.

Ринок оцінюється з точки зору того, наскільки важко або легко отримати ліцензію на ведення страхових операцій; що потрібно для відкриття представництва, операційного офісу або регіональної філії; як розподіляються замовлення на страхування; чи існує квотування перестраховочної діяльності.

Держава може спотворювати механізм ринкової конкуренції, створюючи штучні привілеї для одних страхових компаній в збиток іншим.

Закриті ринки відрізняє висока міра непрозорості, дефіцит інформації, обмеженість переліку страхових послуг, що робляться, і низький ліміт страхової відповідальності.

Доступ нерезидентів на ринок може обмежуватися на певний період, щоб дати сформуватися попиту на страхові послуги, а національній індустрії - підвищити рівень конкурентоспроможності передусім на внутрішньому ринку.

Якщо цей період затягується або використовується непродуктивно, то відбувається стагнація страхової справи, залишається незадоволеним попит на страхові послуги, що чинить стримуючу дію і на загальноекономічний розвиток.

Споживачі в результаті звертаються в інші, не страхові сегменти сфери фінансових послуг.

Консолідація і концентрація страхового бізнесу. У багатьох країнах укрупнюється масштаб бізнесу, зростають розміри страхових компаній.

Цей процес стимулюють і підштовхують: необхідність оптимізації бізнесу, скорочення витрат, підвищення конкурентоспроможності, вихід за межі національних меж, впровадження нових технологій, а також відхід (в результаті закриття, невдалих операцій, поглинань і злиття) із страхового ринку страхових фірм.

Цей процес скорочує надмірну присутність в страховому секторі, залишаючи в нім найсильніших, підвищуючи ефективність операцій по страхуванню, віддачу на вкладений в страховий бізнес капітал. В той же час він може мати і негативні наслідки:

- зменшення числа постачальників страхових послуг і звуження вибору для страхувальників;
- зростання тарифів і збільшення вартості страхування;
- скорочення числа робочих місць в страховій галузі.

Ще однією формою консолідації є створення транснаціональних альянсів, учасники яких об'єднуються для реалізації конкретних проектів. Вони координують дії, не втрачаючи юридичної і організаційної самостійності.

Інша форма об'єднання ресурсів страховиків це - створення пулів - для страхування особливо складних і об'ємних ризиків (ядерних, терористичних)

і для перестраховочної діяльності. Консолідація ринку часто супроводжується спеціалізацією компанії.

Перестраховка є найважливішим механізмом перерозподілу ризиків і дозволяє компенсувати і скорочувати потенціал збитку. Перестраховка і перестраховочний бізнес – це особливий вид діяльності, при якому страховик передає частину відповідальності по застрахованих ризиках на певних умовах іншим страховикам або перестраховувальникам з метою створення по можливості збалансованого портфеля страхування, забезпечення фінансової стійкості і рентабельності страхових операцій.

Стосунки страховика і перестраховувальника оформляються договором перестраховки, по якому одна сторона, перестраховувальник, передає ризик і відповідну частину премії іншій стороні, перестраховщику або цесіонарію, який зобов'язався при виникненні страхового випадку сплатити перейняту на себе частину ризику.

Перестраховувальник, у свою чергу може передати частину ризику в перестраховку наступному перестраховувальникові. В цьому випадку перестраховувальник виступає в ролі ретроцеденту, а нова перестраховочна компанія отримує назву ретроцесіонарій, а операція по передачі ризику іменується ретроцесією.

Розмір ризиків, переданих в перестраховку має бути економічно обґрунтований. Зайва витікаюча перестраховка, за винятком деяких видів страхування (авіаційне, майнове) негативно позначаються на фінансових показниках перестраховувальника. З іншого боку, недостатня передача ризику у разі настання катастрофічних збитків може поставити в скрутне фінансове становище страховика, який не забезпечений надійним перестраховочним захистом.

Залежно від ступеня свободи перестраховувальника і перестраховувальника відносно передачі і прийому в перестраховку окремих ризиків виділяють факультативну і облігаційну перестраховку. Залежно від системи розподілу ризиків між перестраховувальником і перестраховувальником виділяють пропорційні і не пропорційні договори. Залежно від ролі, яку грають цедент і перестраховувальник в ув'язненому між ними договорі, перестраховка підрозділяється на активне і пасивне. Надійна система перестраховки, частенько, може виступати одним з конкурентних переваг для страхової

компанії, яка вступає в боротьбу за залучення клієнта.

Крім того, перестраховка є фінансовим інструментом, який страхова компанія використовує для того, що збалансувати свій страховий портфель, захисту від великих і частих збитків, розширення переліку ризиків, які вона може приймати на страхування. Завдяки тісному спілкуванню із страховиками перестраховувальники виявляють потреби страхових компаній і розробляють програми перестраховки, що відповідають насущним потребам страхового ринку.

На страховому ринку України відчувається дефіцит високоякісних і конкурентоздатних перестраховочних програм, тому спеціалізовані міжнародні перестраховувальники прагнуть зробити усе можливе, щоб передбачати напрями розвитку ринку і пропонувати вигідні рішення для страховиків.

Конвергенція у сфері фінансових послуг. До даного явища примикає конвергенція або інтеграція у сфері фінансових послуг, що припускає взаємопроникнення банківського і фінансового бізнесу.

У Японії ряд банків і страхових компаній об'єдналися у фінансові холдинги, очолювані банками. З 2004 р., дозволяється японським банкам без яких-небудь обмежень займатися продажем страхових полісів (за відповідні комісійні) через мережу банківських відділень.

Відповідно до цієї загальносвітової тенденції новий тайванський закон про фінансові холдинги також дозволяє диверсифікацію діяльності фінансових інститутів, одночасну їх роботу в суміжних областях - банківській, страховій, взаємних інвестицій, брокерських послуг на ринку цінних паперів.

Проте розробка і застосування технології просування страхових продуктів через "банківські вікна" є украй непростою справою. У Китаї, наприклад, конвергенція розвивається услід за демонополізацією страхового ринку, на якому раніше пануючі позиції займала Народна страхова компанія Китаю - аналог Держстраха радянського періоду.

Конкуренція в страховій сфері.

Конкуренція в страховій сфері має різні прояви. Це, наприклад:

➤ цінова конкуренція між страховими компаніями. Якщо вона переростає в демпінг, то під знаком питання може виявитися платоспроможність і надійність страховика, який удається до цього засобу;

➤ конкуренція за якістю і рівню обслуговування клієнта.
Приклад - обов'язкове страхування автоцивільної відповідальності.

Усі компанії працюють по однакових тарифах, встановлюваним законом, але пропонують різний рівень сервісу. Це стосується врегулювання збитків. Сюди відноситься: розгляд заяв на виплату страхового відшкодування, розслідування страхового випадку і виплата компенсації у рамках встановлених лімітів відповідальності.

Існує конкуренція по конструкції і типу пропонованого страхового продукту: комплексність, перелік ризиків, що включаються, зрозуміла структура. При конкуренції на ринку праці компанії прагнуть притягнути найбільш кваліфіковані кадри. Звичайним явищем можна назвати перехід страхових агентів разом з їх клієнтурою на обслуговування в іншу компанію.

Агентам можуть пропонувати щедрішу винагороду, яка досягає іноді (особливо при продажі полісів довгострокового страхування життя) 40% від отриманої премії. Це короткостроковий ефект, але іноді веде до невиправданого зростання збутових витрат.

Страхові компанії можуть конкурувати між собою і по залученню адміністративного ресурсу, заробляючи переваги завдяки особливим стосункам з владою. Така конкуренція носить нездоровий, несправедливий і неринковий характер, спотворює функціонування ринку. Конкуренція на ринку страхування є багатоплановою, поширюючись на область тарифів, якість обслуговування, широту страхового покриття.

Механізм ринкової конкуренції несумісний з демпінгом і створенням переважних умов для одних страховиків в збиток іншим. Конвергенція поширюється і на таку область, як продаж страхових полісів через банківську філіальну мережу на додаток до перехресного володіння акціями банків і страхових компаній. Розвинені страхові ринки відрізняються високою концентрацією капіталу, а ринки розвиваються - роздробленістю і розпиленістю готівкових ресурсів серед надмірного числа страхових компаній.

Роль страхування в розвитку ринкової економіки.

В умовах формування приватної власності не можна централізовано у приказному порядку управляти розміщенням фінансових ресурсів. Таке управління – справа окремого власника, причому діє він згідно зі своїми

інтересами, що постійно коригуються ситуацією на ринках товарів, цінних паперів, кредитів. Жоден власник не інвестує свій капітал в розвиток виробництва тих або інших товарів або в сферу послуг, не враховуючи можливого ризику втрати авансованих ресурсів.

Страховання дуже важливе як для тих підприємств, які вже давно функціонують, так і для знову, або тих, що тільки організовуються і ще не придбали достатнього виробничого потенціалу і не накопили власних резервних фондів. Страховання не лише забезпечує відшкодування фактичних збитків, обумовлених певною подією. Наявність відповідної страхової угоди дає можливість впевненіше користуватися кредитом, щоб побудувати або придбати необхідні засоби виробництва, поповнити товарну масу в торговельній мережі і іншій. Часто страховання сприяє появі і впровадженню нової техніки і технологій, наукових розробок.

Особливо велику роль може грати страховання в аграрному секторі. Тут дуже багато ризиків, обумовлених природними чинниками, що призводять до великих втрат. Нині страховий захист сільськогосподарських підприємств, а також фермерських господарств знаходиться на дуже низькому рівні. Здійснення аграрної реформи обумовлює необхідність серйозного посилення страховання на селі. Цьому повинне сприяти прийняте рішення про відновлення обов'язкового страховання урожаю зернових культур і цукрового буряка підприємств усіх форм власності з частковим покриттям витрат на страхові платежі за рахунок бюджету.

Ненормальним є положення, коли страховання ризиків ще нерідко ігнорують замовники, підрядчики і все ті, хто пов'язаний із спорудженням складних промислових, комунальних і транспортних будівель і споруд.

Перспективним є як можна ширше застосування зарубіжного досвіду страховання втрат від переривання виробництва на якийсь час, необхідне для відновлення зруйнованих або пошкоджених страховими випадками об'єктів.

Страховання прямо торкається розвитку міжнародного бізнесу. Україна – держава в центрі Європи. Тут перетинаються транспортні артерії, що сполучають Схід і Захід. Роста товарообмін інших країн з нашою державою, збільшуються транзитні вантажопотоки. Страховання вантажів, туристів, транспортних засобів, інвестиційних проектів є необхідним компонентом формування нормальних міжнародних відносин.

Цивілізований бізнес не можна представити без страхування відповідальності партнерів за виконання контрактів, відповідальності товаровиробника за якість продукції і послуг, відповідальності працедавця перед своїми працівниками, професійній відповідальності працівників за збиток, заподіяний споживачам товарів і послуг. У підвищенні комерційної дисципліни велика роль належить страхуванню юридичних витрат.

Отже, страхування майнових ризиків так само, як і розширення страхування відповідальності, спрямовані на підтримку розвитку комерційної діяльності. Від її стану залежить задоволення потреб споживачів матеріальних благ, наповнення прибуткової частини бюджету.

Страхування дає можливість оптимізувати ресурси, спрямовані на організацію економічної безпеки. Раніше вже говорилося про те, що страховий захист є проявом економічної безпеки фізичних і юридичних осіб. Серед багатьох форм страхового захисту страхуванню належить особлива роль. Воно дає можливість досягти раціональної структури засобів, що направляються на запобігання (чи оперативне усунення) наслідкам стихії або іншим чинникам, які перешкоджають діяльності тієї або іншої особи. Страхування, маючи великі можливості маневрувати резервами, є важливою ланкою формування усієї системи економічної безпеки. Така роль стає реальною тільки при належному рівні розвитку страхової справи.

Тепер, коли страхуванням в Україні охоплено менш як 10 % страхового поля, регулятивна роль цього економічного важеля ще мало помітна, на відміну, наприклад від більшості країн Європейського Союзу, США, Японії, де страхуванням охоплені практично усі підприємства і громадяни.

Важко представити на заході підприємця, який ризикнув би зайнятися тим або іншим бізнесом, проігнорувавши страхування. Такі дії суперечили б здоровому економічному глузду. Це особливо важливо для підприємств малого і середнього бізнесу, які мають великі можливості для розвитку і в Україні.

Страхування забезпечує раціональне формування і використання засобів, призначених для здійснення соціальних програм. Світовий досвід довів доцільність накопичення і використання засобів на соціальні програми страховим методом. Сформовані цим методом ресурси застосовуються як доповнення до державних ресурсів, спрямовані на фінансування освіти,

охорону здоров'я, пенсійне забезпечення і деякі інші соціальні заходи.

Перевага страхового методу формування і використання засобів соціальної спрямованості полягає ось в чому. Він усуває знеособлення таких засобів, а завдяки цьому і зрівнялівку в їх розподілі, коли однакові за розміром пенсії отримують головні конструктори і прибиральниці, підвищує відповідальність за якість медичних і інших соціальних послуг.

Створення завдяки страхуванню можливостей накопити засоби для виплати майбутніх пенсій, придбання житла, оплати витрат на навчання у вищому навчальному закладі сприяє тому, щоб кожен громадянин реалізував свої можливості і задовольнив потреби. У такому разі зменшується навантаження на державний бюджет, а контроль за раціональним використанням засобів переноситься безпосередньо на споживача соціальних послуг і виплат.

Страхові компанії, отримуючи прибуток від інвестиційної діяльності, дістають можливість знижувати тарифи на страхові послуги, збільшувати власні резерви, здійснювати відрахування до бюджету, стимулювати персонал, збільшувати дивіденди своїх акціонерів.

Закумульовані в страхових компаніях ресурси через систему інвестування сприяють розширенню виробництва або прискоренню виконання інших програм. Це вигідно страхувальникам, страховим компаніям, банкам і іншим підприємницьким структурам і державі в цілому. Отже, страхування має величезні можливості сприяти економічному і соціальному розвитку країни, задовольняти інтереси відносно захисту майна і прибутків як юридичних, так і фізичних осіб.

6.4 ЕКОНОМІКА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ, РИЗИКУ І СТРАХУВАННЯ

Відмовляючись від поточного споживання частини своїх прибутків з метою їх збереження, споживач не упевнений, що з часом ці заощадження не знеціняться, а спосіб розміщення своїх заощаджень він вибрав правильно. Отже, кожен крок нашого повсякденного життя пов'язаний з невизначеністю.

Зосередимося на двох проблемах:

а) яким чином невизначеність в економіці впливає на економічну поведінку суб'єктів;

б) до яких засобів захисту від негативного впливу невизначеності і ризику людство вдається в умовах ринкової економіки.

Невизначеність і ризику сучасної ринкової економіки.

Невизначеність в економіці пов'язана з подіями і чинниками функціонування економічної системи, які суб'єкти господарювання не можуть з достатньою достовірністю передбачити, а тому і належним чином пристосуватися до них. Невизначеність - це недостатня інформованість про вірогідність майбутніх подій, яка впливає на долю учасників ринку (рис. 1).



Рис. 1. Причини невизначеності в ринковій економіці

Джерело: створено автором

Здатність людини пристосовуватися до невизначеності називають схильністю до ризику. За цим критерієм виділяють три групи (типу) людей:

- не схильних до ризику (супротивники ризику, що бажають його уникнути);
- нейтральних до ризику;
- схильних до ризику (тих, хто любить ризикувати).

Як визначити приналежність суб'єктів до тієї або іншої категорії?

Несхильні до ризику люди прагнуть отримувати середній дохід. Вони не ризикуватимуть свідомо, якщо є вірогідність отримати нульовий прибуток. Тим більше вони не погодяться на ризик, якщо є загроза втратити усе багатство, придбане раніше.

Ризик – ситуація на ринку, викликана невизначеністю, при якій переважна більшість подій і способів поведінки суб'єктів господарювання неможлива з достатньою достовірністю передбачити і спрогнозувати.

На рівень ризикової економіки впливають чинники, які не залежать ні від волі, ні від бажань, халатності або виняткової порядності людей

(землетруси, селеві потоки, суховії і т.п.), і такі, які є наслідком дій суб'єктів економіки (рис. 2).

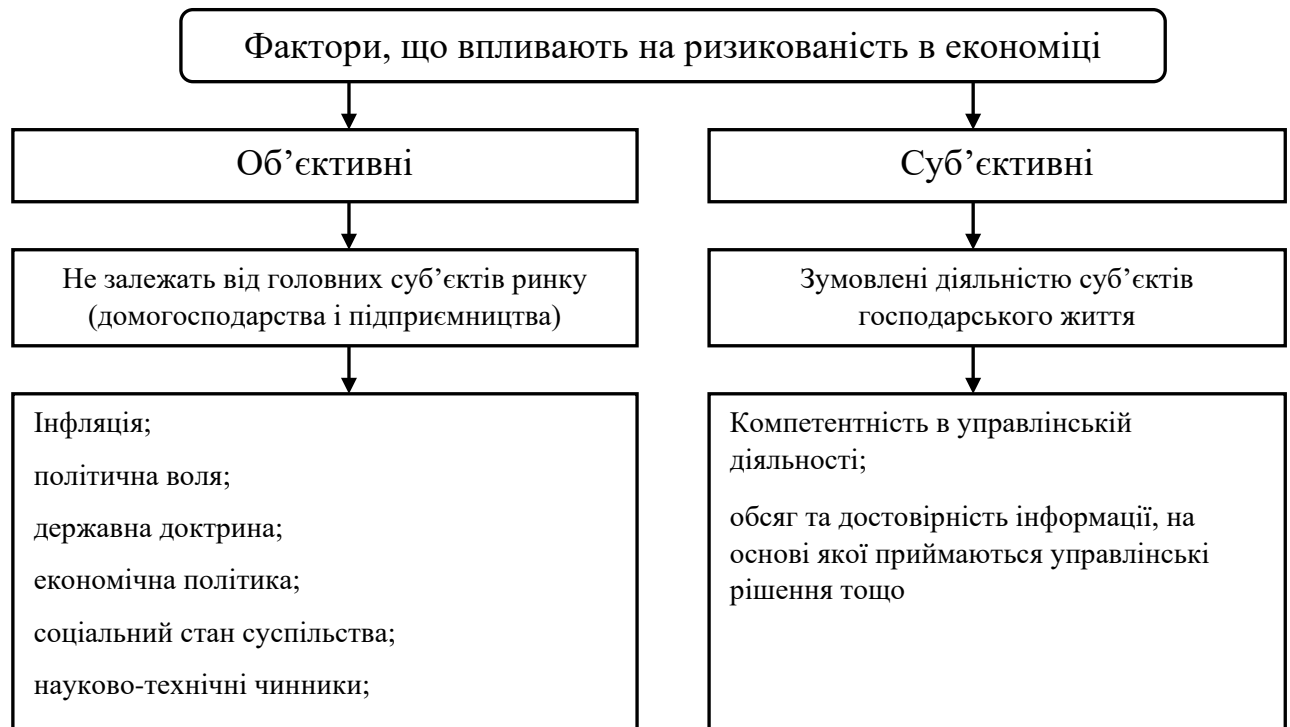


Рис. 2. Чинники ризику економіки

Джерело: створено автором

Спектр ризиків в економічному житті суспільства дуже різноманітний. Для спрощення їх об'єднують в групи (рис. 3).

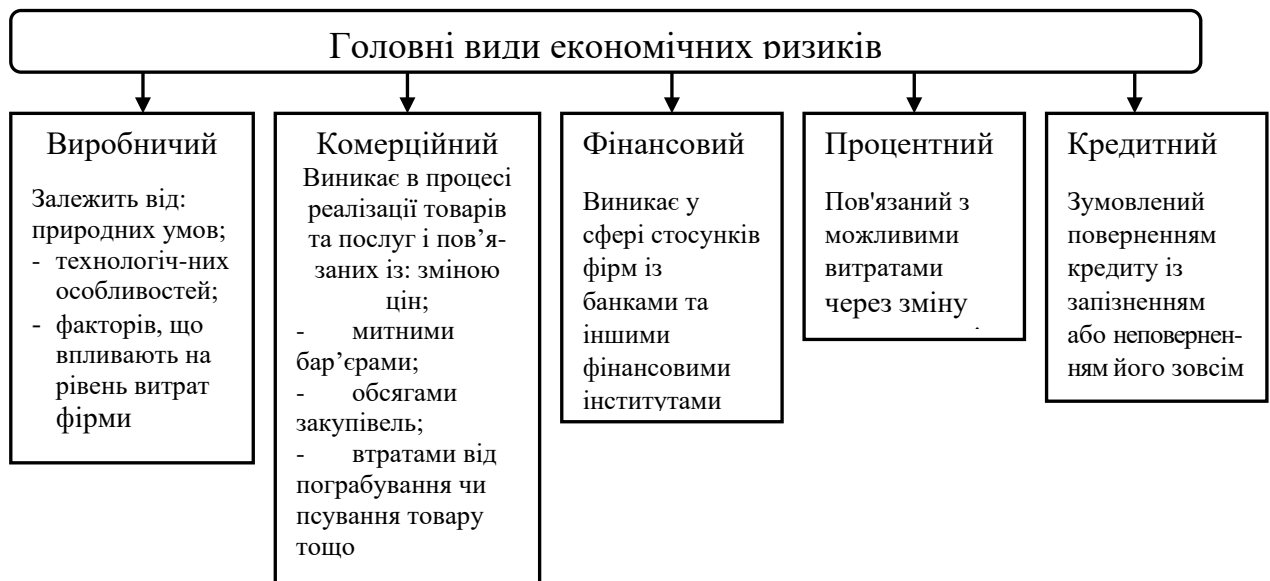


Рис. 3. Види економічних ризиків

Джерело: створено автором

Найбільш поширеним методом визначення рівня ризику (рис. 4) є статистичний метод. Він ґрунтується на:

- інформації за тривалий проміжок часу про події, які можуть мати негативні наслідки для долі суб'єктів господарювання;
- виявленні періодичності обурення таких подій (якщо мали місце);
- визначенні (розрахунку) вірогідності настання тих або інших небажаних подій, що мають негативні наслідки і екстраполяції їх на майбутнє.

Статистичний метод найчастіше застосовується для масових явищ і ґрунтується на теорії великих чисел. Метод експертних оцінок застосовується для випадків, які зустрічаються не часто і не можуть бути визначені статистично.

Рівень ризику залежить від очікуваного значення (вірогідність настання небажаних подій) і варіативної можливого результату. Наприклад, вірогідність того, що кредит не повернуть 2 % позичальників, розрахована на основі аналізу інформації за 20 років. Але відсоток тих, хто його не повертав в короткостроковому періоді, коливався в межах 0-20 %. Чим вище варіативна коливань можливого результату, тим вище міра ризику, і навпаки.

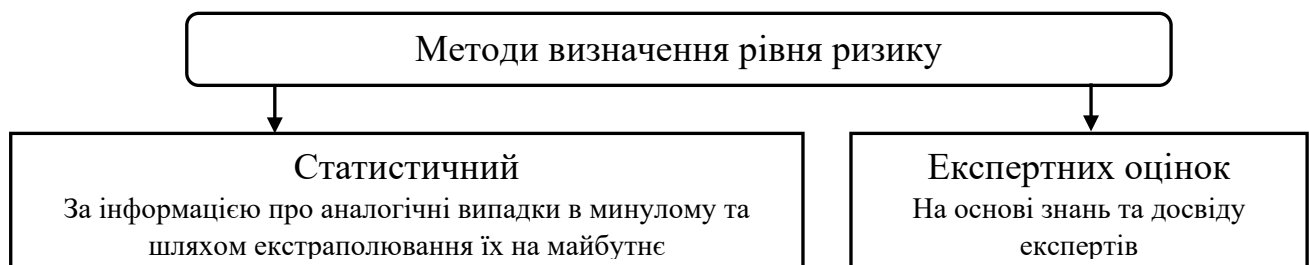


Рис. 4. Методи визначення рівня ризику

Джерело: створено автором

У зв'язку з властивою людям різною схильністю до ризику вони вибиратимуть для себе різний спосіб поведінки в ринковій ситуації. Як свідчить досвід, переважна більшість людей не схильна до ризику. Недаремно світова практика показує, що 6 - 7 % населення, які стають підприємцями (людей, схильних до ризику), досить для того, щоб забезпечити суспільство усіма необхідними товарами і послугами. Це означає, що здатність до підприємництва - такий же обмежений економічний

ресурс, як і інші. Але і самі підприємці діляться на схильних і не схильних до ризику. Це пояснюється не лише психічним станом, але і економічним законом убуючої граничної корисності.

Якщо більшість людей не схильна до ризику, то вони шукатимуть засобу його попередження або принаймні обмеження. Ризикувати вони погодяться тільки тоді, коли середній рівень прибутковості (прибутковості) буде таким привабливим, що зможе компенсувати їм втрати від ризику.

Але визнання того, що переважна більшість людей прагнуть уникнути ризику, не заперечує того факту, що ігорний бізнес процвітає. Люди купують лотерею, сподіваючись за невелику плату мати великий виграш. Інші ж просто мають додаткове задоволення від того, що йдуть на ризик.

Суть, види і світовий досвід страхування технічних ризиків.

Підприємницька діяльність суб'єктів господарювання часто супроводжується наявністю технічних ризиків. Джерелом таких небезпек є експлуатація технічних засобів і проведення будівельно-монтажних робіт в результаті яких може статися раптовий вихід з ладу машин, устаткування, порушитися технологічний процес внаслідок механічних поломок, помилок під час проектування, монтажу, пожежі, вибуху. Різноманітність варіантів прояву ризиків спричиняє за собою вірогідність нанесення збитку, отже виникає необхідність мінімізації таких ризиків за рахунок страхування.

Міжнародна практика страхування технічних ризиків передбачає наступні види страхових послуг, а саме:

- страхування будівельного підприємця від усіх ризиків;
- страхування усіх монтажних ризиків;
- страхування будівельних машин і устаткування;
- страхування промислових машин і технологічного устаткування від поломок;
- страхування електронного устаткування;
- страхування від псування заморожених продуктів;
- страхування завершених продуктів цивільного будівництва;
- страхування ризику втрати прибутку в результаті поломок промислових машин і технологічного устаткування.

Специфіка страхування технічних ризиків полягає в необхідності формування відповідної законодавчої бази, підготовки і перепідготовки

фахівців з оцінювання наявних і потенційних ризиків, здійснювати належний контроль з боку представників страхової компанії за виробничим процесом.

Договори страхування технічних ризиків, як правило, полягають на великі страхові суми, що вимагає від страховиків формування відповідних статутних фондів, технічних резервів, а також розвитку перестраховочних послуг як на внутрішньому, так і на зовнішньому страхових ринках.

В учбовій літературі страхування технічних ризиків розглядається як комплексне поняття, яке охоплює види страхування, пов'язані з відшкодуванням збитків страхувальника у зв'язку з виконанням будівельно-монтажних робіт і експлуатацією техніки.

Ринок страхових послуг із страхування технічних ризиків інтенсивно розвивається в Англії, Німеччині, США, Японії і інших високо індустріальних країнах світу. Інтеграційні зусилля страховиків різних країн, що представляють інтереси замовників, архітекторів, проектувальників, будівельників, виробників технологічного устаткування сприяли створенню Міжнародної асоціації страховиків технічних ризиків (ІМІА). Така координація дій страховиків дозволяє охопити страховим захистом значну кількість технічних ризиків і забезпечувати необхідний супровід по договорах страхування.

В Україні страхування технічних ризиків вважається одним з "молодих" видів страхових послуг. Починаючи з 90-х років ХХ століття вітчизняні страхові компанії надавали послуги по страхування будівельного підприємця від усіх ризиків, страхування усіх монтажних ризиків, страхування машин від поломок, а також страхування електронного устаткування.

Страхування технічних ризиків може здійснюватися як в добровільній, так і в обов'язковій формах. Згідно ст. 7 Закону України "Про страхування" обов'язкова форма поширюється на страхування будівельно-монтажних робіт забудовника, але механізм його здійснення доки не врегульований. Цей вид і інші перераховані види страхування технічних ризиків здійснюються в добровільній формі.

При укладенні договору страхування технічних ризиків страховик зобов'язався у разі настання страхової події відшкодувати збитки по одній з двох систем :

1. "З відповідальністю за усі ризики";
2. "З відповідальністю за окремі ризики".

При страхуванні "З відповідальністю за усі ризики" страховик відшкодовує страхувальникові збитки, що виникають внаслідок наступних подій: пожежі, аварії інженерних мереж, вибуху, повинні, затоплення, дощу, снігу, підтоплення ґрунтовими водами, лавини, землетрусу, бурі, урагану, тайфуну, опускання ґрунту, обвалу, сіли, а також протиправних дій третіх осіб, включаючи крадіжки, грабежу і розбою.

За системою страхового покриття "З відповідальністю за окремі ризики" страховий захист надається на наступні види страхових подій:

- підтоплення ґрунтовими водами - підйом рівня ґрунтових вод, обумовлений насиченням раніше безводних фунтів при фільтрації води через дно і береги каналів і річок; замулюванням русла річки; втратами води з водопровідної і каналізаційної мереж і ін.;
- фізичний вибух, в т. ч. внаслідок дії відцентрової сили або тиску;
- помилки при виконанні монтажних робіт;
- неумисне порушення норм і правил проведення робіт (помилка, неухважність, необережність і тому подібне) персоналом, який проводить будівельно-монтажні роботи;
- обвалення або ушкодження об'єкту, який будується або монтується, в т.ч. частинами, які обвалюються або падають;
- інші вірогідні і випадкові події на будівельному майданчику, вказані в договорі страхування.

Конкретний перелік страхових ризиків за кожним окремим договором страхування визнаються страхувальником і страховиком. Кожен з ризиків вважається застрахованим, якщо це прямо вказано в договорі страхування.

Страховим випадком є ушкодження, знищення або викрадення майна внаслідок подій, передбачених договором страхування, мали місце під час дії договору страхування і не підпадають під виключення або обмеження страхування.

У договорі страхування будівельно-монтажних робіт вказуються виключення із страхових випадків і обмеження страхування, згідно з якими страховик звільняється від відповідальності перед страхувальником, а саме:

- ушкодження або знищення застрахованого будівельного об'єкту в

період повного або часткового припинення робіт;

- недотримання страхувальником або його представниками інструкцій і інших нормативних документів по збереженню, експлуатації і обслуговуванню застрахованого об'єкту будівництва або монтажу, а також використання цього об'єкту не за призначенням;

- невиконання страхувальником або його представниками правил техніки безпеки при проведенні будівельно-монтажних і інших робіт на застрахованих об'єктах будівництва або монтажу;

- помилок, допущених при проектуванні об'єкту будівництва або монтажу, якщо інше не передбачене договором страхування;

- експериментальних або дослідницьких робіт, якщо інше не передбачене договором страхування;

- ушкоджень, безпосередньо викликаних постійною дією зовнішніх або експлуатаційних чинників (зносу, корозії, окислення, гниття, самозаймання і тому подібне);

- пред'явлення до страхувальника вимоги про відшкодування неустойки (пені, штрафу і інших стягнень) у зв'язку з неякісним, неповним або несвоєчасним виконанням будівельно-монтажних робіт (наданих послуг) або із-за неякісного виконання, порушення, збитковість або припинення договорів (контрактів);

- загибелі, знищення, втрати тек з документами, креслень, фотографій, зразків, макетів, цінних паперів, грошей, бухгалтерських і інших документів, що знаходилися на будівельному майданчику;

- внутрішніх несправностей будівельних машин або електричного устаткування, що виникли в процесі експлуатації, несправностей устаткування будівельного майданчика і будівельних машин або несправностей машин і пристроїв внаслідок експлуатації монтажного устаткування;

- протизаконних дій або бездіяльності державних органів і органів місцевого самоврядування, в т. ч. в результаті видання протизаконних інструкцій, розпоряджень і інших законодавчих актів;

- здійснення страхувальником, його представниками або іншою особою, яка вказана в договорі страхування і бере участь в проведенні будівельно-монтажних робіт і діяльності, що не обумовлено в ліцензії;

- залучення для проведення будівельно-монтажних робіт особи, що не має ліцензії або іншого спеціального дозволу на проведення такого виду робіт;
- знищення або ушкодження транспортних засобів, які мають дозвіл на експлуатацію на дорогах загального користування, плавучих засобів і літальних апаратів.

Страхова сума встановлюється за угодою сторін в межах дійсної вартості об'єкту на підставі документів, що підтверджують його вартість і вказується в договорі страхування. Якщо майно застраховане не на повну вартість, збитки у разі настання страхового випадку відшкодовуються по пропорційній системі страхового відшкодування. Договір страхування полягає на період виконання будівельно-монтажних робіт, вказаний в контракті на їх проведення (договорі будівельного підряду), якщо інше не передбачене договором страхування.

У разі тимчасового припинення з будь-яких причин будівельних робіт (через відсутність фінансування, перепроєктувало, непідходящих для будівництва погодних умов та ін.), страхувальник зобов'язаний письмово повідомити страховика про таке тимчасове припинення робіт протягом трьох робочих днів з моменту такого припинення, якщо інше не передбачене договором страхування. Якщо страхова подія настигла в період такого тимчасового припинення робіт; така подія може бути не визнана страховиком страховим випадком, а останній звільняється від обов'язку виплачувати страхове відшкодування. По взаємній згоді сторін договір страхування може бути продовжений на термін їх тимчасового припинення, про що полягає додаткова угода.

Страхові тарифи враховуючи специфіку страхування технічних ризиків, варіюються залежно від складності технологічних процесів і великої кількості індивідуальних чинників, які можуть зробити істотний вплив на об'єкт страхування. Розмір страхової премії визначається індивідуально за кожним договором страхування будівельно-монтажних робіт з урахуванням міри ризику (умов і особливостей здійснення будівельно-монтажних робіт) тарифної політики страхової компанії по цьому виду страхування, наявності підтримки перестраховальників і рівня конкуренції на страховому ринку.

У разі настання страхової події страховик виплачує страхове

відшкодування в межах страхової суми (встановлених лімітів відповідальності) і за вирахуванням встановленої договором страхування франшизи. Відшкодуванню підлягають тільки реальні збитки, нанесені застрахованому об'єкту будівельно-монтажних робіт і застрахованому майну будівельного майданчика в результаті настання страхового випадку.

Розмір збитку визначається при знищенні або викраденні застрахованого майна – у розмірі його дійсної вартості на день настання страхового випадку, якщо інше не передбачене умовами договору страхування, в межах страхової суми за вирахуванням вартості залишків майна, придатних для подальшого використання або реалізації. Страхувальник не має права відмовлятися від майна, яке залишилося після страхового випадку, навіть якщо воно пошкоджене:

- у розмірі витрат на його відновлення до стану, в якому воно знаходилося безпосередньо перед настанням страхового випадку, розмір яких узгоджений сторонами, в межах страхової суми;

- у розмірі фактично вироблених витрат на розчищення території після настання страхового випадку і в межах встановленої договором страхування страхової суми (ліміту відповідальності).

У страхуванні будівельно-монтажних робіт, як правило, застосовується безумовна франшиза, розмір якої визначається за угодою страховика і страхувальника, за кожним об'єктом, прийнятим на страхування.

Групи ризиків зовнішньоекономічної діяльності та страхування валютних і біржових ризиків.

В процесі ув'язнення зовнішньоторговельних угод експортери, імпортери, обслуговуючий банк пильно вивчають контрагента, оцінюють ризики, які можуть виникати в ході співпраці.

У міжнародній торгівлі ризик – це небезпека втрат з вини іншої сторони або у зв'язку з політичною, економічною або іншою ситуацією в країні партнера.

Групи ризиків у ЗЕД:

1. Ризик країни – знаходиться за межами банківської системи або конкретного ділового партнера:

- політичний (політична нестійкість, війни, революції, націоналізація, ембарго і тому подібне) – можуть мінімізувати застосування

акредитивів, підтверджених банком стабільної країни, форфейтинг, експортне страхування, гарантії;

➤ економічний (наявність в країні валютних резервів, міра конвертованої валюти, інфляція, платіжний баланс) – зміни в зовнішньоекономічному законодавстві, політика протекціонізму, дія мораторію (несприятливі економічні умови для імпортера), а для експортера – обмеження/ заборона експорту. Банки повинні спостерігати за рейтингом країн, їх лімітацією, відкривати філії (представництва) в країнах партнерів для вивчення ситуації на місцях.

➤ ризик не переказу грошових коштів – пов'язаний з відмовою або нездатністю країни імпортера здійснити платіж/ країни експортера повернути авансові платежі. Необхідно вивчати рейтинг країни, врахувати існуючі валютні обмеження і правила валютного регулювання в країні контрагента.

2. Банківський – виникає із-за недостатності банківської фінансової надійності, неналежну організацію управління ним. Потрібний аналіз банківських балансів (щоб оцінити ліквідність і платоспроможність банку).

3. Валютний – загроза втрат в результаті зміни курсів валют під час виконання контракту.

4. Ризик контрагента:

➤ ризик не платежу – виникає для експортера, якщо імпортер не здатний або не бажає здійснити платіж за контрактом. Якщо імпортер вніс авансовий платіж, то він ризикує, бо у разі невиконання контракту експортер може не повернути аванс.

Причиною валютних ризиків є короткострокові і довгострокові коливання обмінних курсів валют, які визначаються величиною попиту і пропозиції.

Короткострокові – тенденції зміни курсів валют залежать від ринкових умов.

Довгострокові – від стану економіки.

Види валютних ризиків:

1. Операційний валютний ризик – пов'язаний з торговельними операціями, дивідендними платежами. Він загрожує рухи грошових коштів і рівню прибутковості. Він виникає при укладанні угод на здійснення платежів

або отримання коштів в іноземній валюті, які плануються на майбутнє. Якщо зміни курсу сталися до виплати при отриманні коштів, то компанія може:

- витратити більше своєї валюти, чим передбачалося;
- отримати своєї національної валюти менше вступу іноземної валюти.

У будь-якому випадку приплив валюти буде менше, а відтік більший, ніж очікувалося.

2. Трансляційний ризик – пов'язаний з інвестиціями за рубіж і іноземними позиками. Він впливає на величину показників статей балансу і звіту про прибутки і збитки при їх перерахунку в національну валюту. Він відбивається на бухгалтерській і фінансовій звітності.

Його відмінність від операційного полягає в тому, що він не пов'язаний з потоками грошових коштів або величиною виплат. Ризик збитку або зменшення прибутку виникає при складанні консолідованих звітів багатонаціональної корпорації і її іноземних дочірніх компаній. Коли в такій корпорації складаються консолідовані звіти, то відповідні показники іноземних філій переводяться з їх національної валюти в звітну валюту.

3. Економічний ризик – торкається майбутніх контрактів. Він має довгостроковий характер і пов'язаний з перспективами розвитку.

Якщо компанія регулярно купує або продає товари за кордон, то вона постійно стикається з ризиком скорочення виручки або зростання витрат, пов'язаних з несприятливою зміною курсів.

У міжнародній торгівлі економічний ризик є неминучим. Компанії повинні прагнути до його максимального скорочення.

Валютний ризик банків виникає у зв'язку з:

- а) позиками або депозитами в іноземних валютах;
- б) купівлею-продажем валюти на міжнародних ЕХ-ринках;
- в) торговельними операціями з клієнтами.

Для контролю за ризиком банки використовують техніку хеджування (страхування).

Страховання валютних ризиків в багатьох країнах є обов'язковим і введений в цілях стимулювання експортної діяльності виробників, що займаються зовнішньоторговельною діяльністю. Воно обумовлене специфічними умовами зовнішньоекономічних контрактів. Метою такого

страхування є захист вітчизняних експортерів, імпортерів і інших учасників зовнішньоекономічної діяльності. Страхування валютних ризиків потрібне для відшкодування втрат, пов'язаних з виробництвом експортної продукції за відмову від її оплати зарубіжним імпортером з будь-яких причин, збитків від не платежів за поставлені товари, виконані роботи і зроблені послуги у разі загострення фінансового положення або банкрутства іноземного партнера, збитків від коливань валютних курсів в період від укладення контракту до закінчення його дії, негативно впливає на купівельну спроможність валюти платежу. Страхуванню підлягають і збитки, обумовлені політичною нестабільністю в країні імпортера. При цьому слід звернути увагу на те, що в перших двох випадках втрати понесе вітчизняний інвестор. У інших випадках збитки можуть торкатися як експортера, так і зарубіжного покупця. Перший терпить збитки при пониженні курсу валюти платежу, другої, – при підвищенні.

Захист від валютних ризиків може включати використання захисних обмовок в контрактах, прогнозування курсу різних валют і тому подібне. Серед основних методів хеджування валютних ризиків потрібно назвати такі: структурне збалансування активів, пасивів, кредиторської і дебіторської заборгованості, зміна термінів платежів, форвардні угоди, операції своп, опційні угоди "фінансові ф'ючерси, кредитування і інвестування в іноземній валюті, реструктуризація валютної заборгованості, паралельні позики, лізинг, дисконтування вимог в іноземній валюті, використання валютних засобів, здійснення платежів за допомогою зростаючої валюти.

Використання широкого спектру методів дозволяє уникнути можливих втрат від валютних спекуляцій і організувати дієву систему менеджменту валютного ризику в конкретній кредитно-фінансовій установі. Управління валютним ризиком базується переважно на використанні певних інструментів банківської діяльності.

У світовій практиці найбільш поширені термінові валютні операції: форвардні, свопові, опційні і ф'ючерсні, які широко використовуються на міжбанківському ринку, валютних, форвардних і опційних біржах. На українському валютному ринку розглянуті методи хеджування валютних ризиків тільки починають вводитися. Перешкодами на їх шляху є низький рівень розвитку валютного ринку взагалі і відсутність його сучасної

інфраструктури зокрема.

Страховання біржових ризиків за останні роки набуло значного поширення. Об'єктом такого страхування може бути відповідальність учасників біржових контрактів за збитки, обумовлені невиконанням умов угоди одним з партнерів. У світовій практиці страхуються збитки інвесторів, обумовлені шахрайством або неплатоспроможністю члена біржі, а також збитки членів біржі від неплатоспроможності одного з них. При страхуванні контрактів на реальний товар договір може полягати як продавцем, так і покупцем. Якщо договір полягає покупцем, відповідальність страховика виникає у разі відмови продавця від постачання товару при затримці постачання. Коли договір страхування полягає з продавцем, відповідальність страхової організації виникає при відмові покупця від оплати товару або при затримці з його оплатою.

Серед біржових контрактів значний розвиток отримали ф'ючерсні угоди, що укладаються на постачання товарів через певний термін, на певний момент можуть бути не виготовлені. За змістом ф'ючерсні контракти одночасно виконують функцію страхування від можливих збитків. Вони можуть застосовуватися для страхування від форс-мажорних обставин, або незалежних перешкод для виконання угод. Об'єктами страхування можуть бути як грошова сума непоставленої продукції, так і виробничі (непрямі) збитки покупця.

В той же час, таке страхування в Україні доки має обмежене застосування, передусім, із-за нерозвиненості ринкових стосунків, ринкової інфраструктури. Біржі не завжди сумлінно вибирають собі клієнтів, що здійснюють відбір учасників торгів, контролюють виконання ними угод, контрактів. Тому вважається доцільнішим страхування біржових ризиків здійснювати у вигляді взаємного біржового страхування або через акціонерні страхові компанії за участю капіталу біржі, коли біржа і страховик являється взаємозацікавленими в такому страхуванні.

Окремим видом страхування є страхування інтересів інвесторів (страхування інвестицій) у разі заборони вивезення прибутку, отриманого від інвестування, і інших порушень прав іноземного інвестора в результаті ухвалення рішень законодавчих або старанних органів влади, політичних обставин.

У сучасних умовах таке страхування є особливо актуальним для залучення в нашу країну засобів іноземних інвесторів, а також для українських підприємців, які вкладають ресурси в підприємницьку діяльність за кордоном.

Страхування експортних кредитів охоплює, як правило, дві групи ризиків – економічні і політичні, при цьому враховується те, що кожна з них має певні особливості. Тому з метою спрощення операцій страхування цих ризиків їх страхуванню в західних країнах займається одне страхове суспільство (компанія) з одночасним передачею політичних ризиків на відшкодування державі (при цьому до державного бюджету передається частина страхових премій, отриманих від експортерів). У багатьох країнах існують спеціалізовані установи страхування таких кредитів, наприклад, фірма "Гермес" в Німеччині, "Кофас" у Франції та ін. Вони переважно належать державі, або державу в них має контрольний пакет акцій.

Різноманітність умов експортного страхування і складність ідентифікації і оцінки кредитних ризиків призводить до того, що страхові тарифи істотно розрізняються як в розрізі окремих країн, так і в розрізі окремих страхових організацій в межах однієї країни.

Важливу роль в зовнішньоекономічній діяльності грає страхування майна. Типовою формою є форма "Страхування будинку і майна" (Building and Property Insurance Form). По цієї типовою формою страхується будинок, споруди, машини і устаткування, особисте майно, використовувані в підприємницькій діяльності. У договорі на основі цієї форми можна розширити круг об'єктів страхування і включити в нього:

- Майно, придбане після укладення договору;
- Майно, що знаходиться в межах приміщень, придбаних після укладення договору;
- Майно, що знаходиться за межами приміщень, використовуваних в підприємницькій діяльності;
- Майно, що знаходиться зовні удома, наприклад, обгороджування, знаки, антени. Суму відшкодування можна встановити таким чином:
- Усі об'єкти, включені в договір (договір часто оформляється у вигляді страхового полісу), страхуються на певну суму;
- Окремі об'єкти, включені в договір, страхуються на певну суму;

➤ Ризики, які страхуються за договором, перераховуються в договорі.

У договорі можна передбачити інші умови і обмовки.

Між тим існують і інші договори страхування, по яких страхується збиток, є непрямым результатом певних подій. Найбільш відомий тип такого страхування – це страхування прибутку від підприємницької діяльності. По цьому страхуванню страховик зобов'язався відшкодувати страхувальникові втрату прибутку або фіксованих платежів в результаті понесеного страхувальником збитку. Наприклад, в результаті пожежі магазин був закритий протягом місяця, коли працювали тільки декілька його відділів. Якби не було пожежі, було б отримано більше прибутку. Крім того, власник магазину повинен продовжувати виплачувати заробітну плату, податки і вартість змісту приміщень і устаткування.

Глобалізаційні процеси у світі і на страховому ринку обумовлюють формування транснаціональних фінансових груп і страхових компаній, яким під силу страхування глобальних страхових ризиків і різноманітність страхових продуктів у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

6.5 ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ШТРАФНИХ САНКЦІЙ І СПОСОБИ СТРАХУВАННЯ З МЕТОЮ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКУ

Розробка і впровадження системи штрафних санкцій використовується тільки по тих видах ризику, вірогідність виникнення яких залежить від контрагентів підприємства. Розмір фінансових санкцій повинен повною мірою компенсувати фінансові втрати підприємства внаслідок виникнення ризикової ситуації. Розмір фінансової санкції (ФС) визначається по формулі 1:

$$ФС = П_{\epsilon} + B_i, \quad (1)$$

де, $П_{\epsilon}$ – втрачений прибуток за день до виконання зобов'язань;

B_i – інфляційні витрати.

Практика розрахунку і включення в ціну ризикової надбавки припускає компенсацію втрат підприємства внаслідок виникнення ризикової ситуації. Розрахунок роздрібної ціни може бути здійснений по наступній формулі 2:

$$PЦ_{\kappa\kappa} = PЦ + N / K_p, \quad (2)$$

де, $PЦ_{\kappa\kappa}$ – ціна реалізації дебітору на умовах комерційного кредиту;

$PЦ$ – ціна реалізації по факту оплати;

N – надбавка за відстрочку оплати;

K_p – коефіцієнт ризикованості даного дебітора, що характеризує ймовірність виконання ним дебіторських зобов'язань, який знаходиться експертним шляхом, $K_p \in [0, 1]$.

Надбавка за відстрочення оплати може розраховуватися за формулою 3:

$$НО = ((PЦ \cdot P_{\phi\phi}) / (360 \cdot 100)) \cdot Д, \quad (3)$$

де, $НО$ – надбавка за відстрочку оплати;

$P_{\phi\phi}$ – рівень рентабельності фінансових вкладень, % річних;

$Д$ – період відстрочки, днів.

Можна сказати, що найбільш важливим і найбільш поширеним прийомом зниження міри ризику є страхування ризику, оскільки серйозні економічні ризики страхуються за допомогою зовнішнього страхування.

Страховий захист таких ризиків забезпечують спеціальні страхові компанії, що залучають кошти страхувальників і використовують їх для відшкодування збитків, що зазнали, при виникненні певних обставин.

Суть страхування виражається в тому, що підприємець готовий відмовитися від частини своїх прибутків, щоб уникнути ризику, тобто він готовий заплатити за зведення міри ризику до мінімуму.

Тепер з'явилися нові види страхування, наприклад, страхування титулу, страхування підприємницьких ризиків та ін.

Титул – законне право власності на нерухомість, що документальну юридичну сторону. Страхування титулу – це страхування від подій, що сталися у минулому, наслідки яких можуть відбитися в майбутньому. Воно дозволяє покупцям нерухомості розраховувати на відшкодування збитків, що зазнали, у разі розриву судом договору купівлі-продажу нерухомості.

За договором майнового страхування може бути застрахований ризик збитків від підприємницької діяльності із-за порушення своїх зобов'язань

контрагентами або підприємцями, зміни умов цієї діяльності по не залежних від підприємця обставинах, у тому числі ризик неотримання очікуваних прибутків. Адже часто підприємницький ризик розглядають як ризик неотримання очікуваних прибутків від підприємницької діяльності. За договором страхування підприємницького ризику може бути застрахований підприємницький ризик тільки самого страхувальника і тільки в його користь, тобто не можна укласти такий договір на користь третьої особи. Страхова сума не повинна перевищувати страхову вартість підприємницького ризику.

Страховою вартістю підприємницького ризику є сума збитків від підприємницької діяльності, які страхувальник поніс би при настанні страхового випадку. Тому в процесі управління ризиками підприємства, пов'язані з їх зовнішнім страхуванням, основну увагу слід приділяти узгодженню розміру страхових платежів. Цей розмір визначається наступними чинниками:

- розміром страхової суми, що відшкодовується
- загальним періодом страхування
- страховим тарифам (при добровільному страхуванні ці тарифи розробляє страхова компанія).

Широке використання різноманітних форм профілактики і страхування господарських ризиків дозволяє істотно понизити розмір можливих фінансових втрат підприємства в умовах нестабільної економіки і частій зміні ринку.

При страхуванні ризику не платежу необхідно:

- перевіряти інформацію про ділового партнера (репутацію, кредитоспроможність, рівень менеджменту, стан промисловості, конкурентоспроможність товару);
- наполягати на платіжній гарантії, авансові гарантії (перевіряючи надійність і міжнародний авторитет гаранта);
-
- включати в контракт умови застосування до платника штрафів у разі затримки оплати;
- ризик невиконання контракту - полягає в невиконанні сторонами умов контракту. Імпортёр може відмінити або в односторонньому порядку

змінити замовлення. Експортер з технічних або фінансових причин не може виконати замовлення або виконати його з порушеннями термінів і умов постачання, кількості, якості, асортименту товару, упаковки, умов транспортування і тому подібне.

Страхування ризику невиконання контракту Підприємства наслідуює:

- включати в контракт умови фінансової відповідальності сторін за його невиконання;
- застосовувати банківські гарантії виконання зобов'язань.

Можливі ризики:

- ризик доставки товару – втрата або ушкодження товару в дорозі;
- поштовий ризик – затримка або втрата документів по акредитиву при їх перекладі поштою;
- митний ризик – проблеми з митницею.

Система профілактики економічних ризиків, знижуючи вірогідність їх виникнення, проте, не може нейтралізувати усі пов'язані з ними негативні фінансові наслідки. Частково цю роль може узяти на себе внутрішнє страхування ризиків (самострахування), здійснюване у рамках самого підприємства. Самострахування означає, що підприємець швидше підстрахується сам, чим купить страховку в страховій компанії. Тим самим він економить на витратах капіталу по страхуванню.

Основне завдання самострахування полягає в оперативному подоланні тимчасових утруднень фінансово-комерційної діяльності. В процесі самострахування створюються різні резервні і страхові фонди. Ці фонди залежно від мети призначення можуть створюватися в натуральній або грошовій формі. Резервні грошові фонди створюються передусім на випадок покриття непередбачених витрат, кредиторської заборгованості і т. Створення їх є обов'язковим для акціонерних товариств.

Самострахування – це група заходів для внутрішнього страхування ризиків, покликана забезпечити нейтралізацію їх негативних фінансових наслідків в процесі розвитку підприємства.

У ризик-менеджменті використовуються зазвичай форми внутрішнього страхування ризиків, представлені на рис. 5.

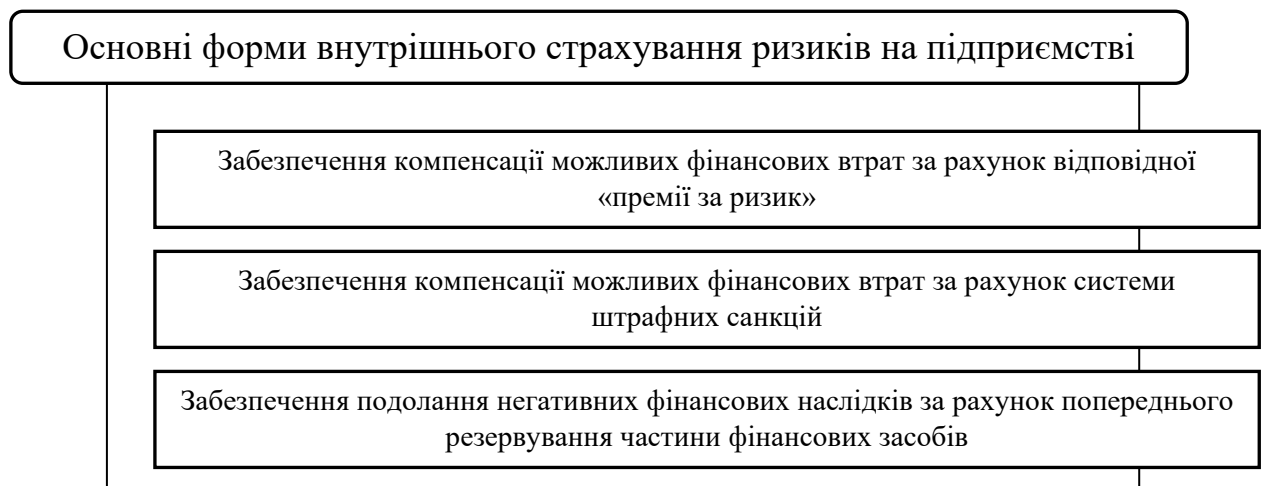


Рис. 5. Основні форми внутрішнього страхування (самострахування) ризиків на підприємстві

Джерело: створено автором

Забезпечення компенсації можливих фінансових втрат за рахунок відповідної "премії за ризик" полягає у вимозі від контрагентів додаткового прибутку по ризикованих операціях вище того рівня, що можуть забезпечити безризикові операції. Цей додатковий прибуток повинен зростати пропорційно збільшенню рівня ризику.

Забезпечення компенсації можливих фінансових втрат за рахунок системи штрафних санкцій є однією з найбільш поширених форм внутрішнього страхування ризиків. Воно передбачає розрахунок і включення в умови контрактів необхідних рівнів штрафів, пені, неустойок і інших форм фінансових санкцій у разі порушення контрагентами своїх зобов'язань. Рівень штрафних санкцій повинен повною мірою компенсувати фінансові втрати підприємства у зв'язку з неотриманням доходу, інфляцією, зниженням майбутньої вартості грошей і інших негативних наслідків господарських ризиків.

Забезпечення подолання негативних фінансових наслідків за рахунок попереднього резервування частини фінансових коштів дозволяє забезпечити внутрішнє страхування господарських ризиків по тих операціях підприємства, по яких відшкодування негативних наслідків не може бути покладене на контрагентів. Таке резервування фінансових ресурсів здійснюється через:

- формування резервного (страхового) фонду підприємства, створюється відповідно до вимог законодавства і статуту підприємства;
- формування цільових резервних фондів, перелік яких і розміри відрахувань в них визначаються статутом підприємства і іншими внутрішніми нормативними документами;
- формування резервних об'ємів фінансових коштів при розробці бюджетів по окремих господарських операціях, яке здійснюється у вигляді спеціальних статей бюджету;
- нерозподілений залишок прибутку, який можна розглядати як резерв фінансових ресурсів, використовуваний в необхідних випадках з метою ліквідації негативних фінансових наслідків окремих господарських операцій підприємства.

Здійснення операцій "хеджування" дозволяє уникнути цінового і інфляційного ризиків при здійсненні підприємством угод на товарних або фондових біржах. Принцип операції "хеджування" полягає в тому, що, купуючи товар з постачанням в майбутньому періоді, підприємство одночасно здійснює продаж ф'ючерних контрактів на аналогічну кількість товарів. Якщо воно зазнає фінансових втрат із-за зміни ринкових цін як покупець реального товару, то воно отримає виграш в таких же розмірах, як продавець ф'ючерсних контрактів на нього.

Хеджування усіх ризиків – єдиний спосіб їх повністю уникнути. Проте фінансові директори багатьох компаній вважають за краще вибіркового хеджуванню. Якщо вони вважають, що курси валют або процентні ставки зміняться несприятливо для них, то вони хеджування ризик, а якщо рух буде в їх користь – залишають ризик непокритим. Це і є, по суті, спекуляція.

Одним з недоліків загального хеджування досить істотні сумарні витрати на комісійні брокерам і премії опціонів. Вибіркове хеджування можна розглядати як один із способів зниження загальних витрат. Інший спосіб – страхувати ризики тільки після того, як курси або ставки змінилися до певного рівня. Можна вважати, що якоюсь мірою компанія може витримати.

Список літератури:

1. Закон України "Про внесення змін до Закону України" Про страхування " від 4 жовтня 2001 // Урядовий кур'єр. – 2001. – 7 листопада.
2. Закон України "Про внесення змін до Закону України" Про страхування " від 7 липня 2005 // www.rada.gov.ua
3. Закон України "Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12.07.2001 р. // Україна-бізнес. – 2001. – № 35.
4. Автострахування: теорія, практика і зарубіжний досвід : Спеціальний додаток до журналу "Фінанси". – М .: Фінанси, 1995. – 225 с.
5. Агеев Ш. Р. Страхование: теория, практика и зарубежный опыт. – М., 1998. – 376 с.
6. Александрова М. М. Страхование: Учебно-метод, пособие. – М .: ЦУЛ, 2002. - 208 с.
7. Александрова Т. Г., Мещерякова А. В. Коммерческое страхование: Справочник. – М .: Ин-т новой экономики, 1996. – 216 с.
8. Аленичев В. В., Аленичева Т. Д. Страхование валютных рисков, банковских и экспортных коммерческих кредитов. – М .: ИСТ-СЕРВИС, 1994. – 114 с.
9. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Страхование дело. – С-е изд., Перераб. и доп. – М .: Т-во "Знание"; КОО, 2003. – 250 с.
10. Базилевич В. Д. Страховой рынок Украины. – М .: Т-во "Знание"; КОО, 1998. – 374 с.
11. Волчанка А. Д., Завийский А. Д. Страховые услуги: Учеб. пособие. - Л .: Компакт-ЛВ, 2005. – 656 с.
12. Волчанка А. Д. Страхование: Учеб. пособие. – Л .: Новый Свет-2000, 2004. – 480 с.
13. Гаманкова О. А. Финансы страховых организаций: Учеб. пособ. – КНЕУ, 2007. – 328 с.
14. Говорушко Т. А. Страхові послуги Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 376 с.
15. Говорушко Т. А., Стецюк В. М., Толстенко О. Ю. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку. Монографія.
16. Заруба О. Д. Страхование дело: Учебник. – М .: Т-во "Знание"; КОО,

1998. – 321 с.

17. Козьменко Ольга Володимирівна. Рейтингування страхових компаній і розрахунок страхових тарифів на базі використання економіко-математичних методів: монографія. — Суми : ДВНЗ УАБС НБУ, 2008.

18. Ротова Т. А., Руденко Л. С. Страхование: Учеб. пособие. – М .: КДТЕУ, 2001. – 400 с.

19. Страхование: Учебник / Кер. авт. кол. и науч. ред. С. С. Осадец. – М .: Финансы, 2002. – 526 с.

20. Страхование: Теория и практика: Учеб, пособие. / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, и др .; Под общ. ред. проф. Н. М. Внукова. – Х .: Бурун Книга, 2004. – 376 с.

21. Фалин Г. И., Фалин А. И. Введение в актуальную математику. Математические модели в страховании. – М .: Изд-во МГУ, 1994.

22. Шахов В. В. Страхование: Учебник для вузов. - М .: Страховой полис; ЮНИТИ, 1997. – 311 с.

23. Шумелда Я. Страхование: Учеб. пособие. для студ. экон. спец. – Тернополь: Джура, 2004. – 280 с.

ПІСЛЯМОВА

Історія людства свідчить, що розширення кордонів та об'єднання сил завжди призводили до створення могутніх метрополій, розвитку цивілізації, збагачення культур, прискорення обміну інформацією та збільшенню товарообігу. Саме економічні потреби призводили людство до різних форм інтеграційних рухів та ставали першоосновою науково-технічних революцій та суспільного прогресу. Зближення національних економік, посилення міждержавних зв'язків стало домінуючою тенденцією сучасного розвитку, тому міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність – є пріоритетними і злободеними напрямками досліджень.

Основним стрижнем наукових досліджень є питання ефективного використання сукупного міжнародного економічного, трудового та науково-технічного потенціалу з ціллю забезпечення стабільного та збалансованого розвитку інтеграційних об'єднань у час протистояння глобальним викликам соціально-економічного та екологічного характеру. Зростає роль потенціалу окремих країн в системі світового господарства, що характеризується насамперед динамікою розвитку національної економіки, сучасним станом промислово-виробничого комплексу, якістю інституційно-регуляторного забезпечення бізнес-процесів, станом трудових ресурсів, рівнем життя населення, ступенем відкритості національної економіки та її залучення до системи світового господарства.

Державна незалежність України обумовила вихід нашої країни на міжнародну арену як самостійного суб'єкту, молодой суверенной держави, яка не має достатнього досвіду самореалізації у сфері міжнародних економічних відносин. Бракує насамперед досвіду самостійної роботи на зовнішніх ринках, координації діяльності національних та міжнародних регуляторних органів, достатньої кваліфікації кадрового складу менеджерів середньої та вищої ланок, відсутності цивілізованої нормативно-правової бази на основі міжнародних стандартів та інших визначальних чинників успішного налагодження світових економічних зв'язків.

Здобуття незалежності стало передумовою інших трансформаційних процесів, як в геополітичному, так і в економічному відношенні. Геополітичне положення України на перетині двох могутніх інтеграційних

утворень ЄС та СНД спровокувало глибоку політичну та економічну кризу, яка спровокувала розрив попередніх ділових стосунків та визначила необхідність побудови нових міжнародних зв'язків. Така необхідність диктується також останніми ринковими перетвореннями, які формують нові засади соціально-економічного розвитку. Україна новий гравець на світовій арені та лише входить в систему світового економічного простору, проте саме визначеність основних векторів та орієнтирів на цьому шляху забезпечать гармонізацію співпраці із міжнародними партнерами та гідне місце в сім'ї країн із розвиненою ринковою економікою.

Визначення стратегічних орієнтирів інтеграції України у світову економіку та тісної співпраці із Європейським Союзом націлює нашу країну на значні структурні перетворення економічної системи, поліпшення інвестиційного клімату, створення конкурентоздатного експортно-орієнтованого виробництва, перебудову освітньої системи та підвищення кваліфікації кадрового потенціалу країни. З часів отримання незалежності Україна вперше ступила на шлях реальної демократії, цивілізованого, соціально орієнтованого ринкового господарства. Європейський вибір забезпечить нашій країні гідне місце в родині європейських народів, оскільки завдяки геополітичному положенню Україна знаходиться у центрі глобалізаційних процесів. Проте саме геополітичне та геоекономічне положення України визначило глибоке протиріччя між двома цивілізаційними ареалами – Євроатлантичним та Євразійським і спровокувало невдоволення та агресію зі східної сторони.

Наша країна мала визначити шлях розвитку у відповідності до стратегічних інтересів держави та її громадян. Це міг бути східний інтеграційний напрямок в рамках СНД та Євразійського Союзу (ЄВРАЗЄС) із провідною роллю Росії, або західний інтеграційний напрямок в рамках об'єднаної Європи на чолі із єдиними міжнародними організаціями різних аспектів діяльності: Європейський Союз (ЄС) – в економічному аспекті, Європейський центральний банк – в фінансовому (емісія євро), Європарламент та Європейський уряд – у політичному, НАТО – у військовому.

Формально зовнішньоекономічна політика України залишається багатовекторною як засіб втілення стратегічних цілей співпраці із усіма

представниками оточуючого геополітичного середовища. Проте позаблоковий статус несе певні ризики втрати можливості реалізації національних інтересів, транзитного статусу, визначеності в боротьбі за інвестиційні ресурси під впливом тих чи інших могутніх сусідів. При всій необхідності диверсифікації цілей, стратегій та методів зовнішньої політики сьогоднішня ситуація певного політичного та економічного тиску, агресії на території України змушує нашу країну робити вибір та стратегічні кроки у визначені партнерів та пріоритетів розвитку. Наша країна має визначитися із рішенням членства в певній інтеграційній системі.

Україна обрала своїм стратегічним напрямком розвитку інтеграцію в європейський економічний та політичний простір, вступ до Європейського Союзу визначено стратегічною метою та ключовим пріоритетом нашої держави. За оцінками експертів Україна в найближчі роки зможе досягти рівня відповідності критеріям готовності країн-кандидатів до повноправного членства в ЄС. В даний час Україна долає складний шлях перетинання пострадянського бар'єру неефективної системи господарювання, втрати політичних надій та орієнтирів, наближення до європейських економічних та соціальних стандартів життя і господарювання.

В даному напрямку досліджень науковці мають визначити місце України в ЄС та перспективи відносин із іншими інтеграційними об'єднаннями та світом, шляхи інтенсифікації євроінтеграційного курсу, його перспективи, існуючий характер міжнародних та торгівельних відносин України, основні напрямки інвестиційної діяльності, реальний стан фінансової системи нашої країни, адаптації українського законодавства та рівня життя до європейських стандартів, перешкоди та помилки попередніх років.

В процесі роботи над колективною монографією науковці продемонстрували високий рівень загального науково-практичного досвіду у сфері міжнародних економічних відносин, особливу увагу було приділено актуальним темам інтеграційних процесів України та стратегічним напрямкам національного бізнесу. За результатами роботи над монографією вироблена і запропонована значна кількість рекомендацій по удосконаленню системи зовнішньоекономічної стратегії України та практичні пропозиції у сфері в регуляторної, нормативно-правової, підприємницької, банківської,

інвестиційної, маркетингової діяльності та інших сферах економічного життя нашої країни.

Основними рішеннями та висновками колективної монографії стали:

➤ процеси інтернаціоналізації економіки потребують належного теоретико-методологічного обґрунтування та використання емпіричного досвіду інтегрованих у світову систему економік, застосування певних управлінських та фінансово-економічних важелів для їх реплікації в систему управління національним господарством України в контексті нових інтеграційних орієнтирів; стійкий розвиток національної економіки потребує гармонізації галузевої та секторальної структури в системі міжнародного розподілу праці, що потребує теоретико-методологічного обґрунтування та застосування економіко-математичного інструментарію щодо застосування регулюючих впливів та активізації саморегулюючих механізмів ринкової економіки;

➤ з метою стимулювання розвитку бізнес-процесів та залучення міжнародних інвестиційних ресурсів необхідно оптимізувати систему оподаткування, удосконалити механізми державного регулювання та контролю як основних складових управління господарськими процесами, спрямованими на розвиток національної економіки та міжнародних відносин країни;

➤ за умов формування в Україні експортно-орієнтованої, інноваційної моделі розвитку національної економіки, державна регуляторна політика та нормативно-законодавча діяльність повинні базуватися на результатах фундаментальних наукових досліджень з управління ризиками, розробки комплексних технологій управління ризиками в міжнародному бізнесі та висновках економіко-математичних моделей із прогнозування динаміки розвитку світової економіки та національного господарства з урахуванням стратегії формування національної програми стійкого фінансово-промислового зростання, корпоративній соціальній відповідальності, як складовій стратегії сталого розвитку підприємств електроенергетики в умовах глобалізації;

➤ необхідно підвищити рівень підготовки та перепідготовки фахівців в галузі управління зовнішньоекономічною діяльністю для формування професійного кадрового забезпечення системи управління

економічними процесами на національному та світовому рівнях. Враховуючи тенденції розвитку світової економіки, специфіку структурної перебудови національної економіки, глобалізацію інформаційного простору та прискорення НТП формується нова парадигма управління ЗЕД, фахівці даного профілю повинні з однієї сторони володіти методиками аналізу та оцінки економічного потенціалу глобальних соціально-економічних систем, а з іншої – в досконалості володіти економічним інструментарієм та управлінськими технологіями для прийняття організаційно-економічних рішень з питань розвитку національної економіки в системі інтеграційних об'єднань;

➤ необхідно розвивати та впроваджувати сучасні розробки та технології нетрадиційної відновлювальної енергетики, як чинник підвищення конкурентоспроможності сучасної енергетики.

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Інформація про членів редакційної колегії

Посохов Ігор Михайлович – доктор економічних наук, професор кафедри «Організація виробництва та управління персоналом» НТУ «ХП».

Напрямок наукової діяльності: управління ризиками, ціноутворення, міжнародні економічні відносини, маркетинг, менеджмент, корпоративне управління, фінанси, інноваційна діяльність, управління персоналом.

Автор 145 наукових і науково-методичних робіт, серед яких монографія, підручник та 9 навчальних посібників, у тому числі 2 з грифом МОН, понад 70 наукових статей та тез. У коло наукових інтересів входять проблеми менеджменту, управління ризиками (ризик-менеджменту), корпоративного управління, міжнародних економічних відносин, маркетингу, ціноутворення, фінансів, інноваційної діяльності, державного регулювання економіки та цін, лізингу. Фахівець у галузі менеджменту, управління ризиками, ціноутворення, корпоративного управління, міжнародних економічних відносин, маркетингу, фінансів та інноваційної діяльності.

Перерва Петро Григорович – доктор економічних наук, декан економічного факультету, професор кафедри «Організація виробництва та управління персоналом» НТУ «ХП».

Напрямок наукової діяльності: економіка, маркетинг, міжнародні економічні відносини, інноваційна діяльність, менеджмент, управління персоналом, антикризове управління.

Автор понад 300 наукових і науково-методичних робіт, серед яких монографії, підручники та наукові статті та тези. Фахівець у галузі економіки, маркетингу, міжнародних економічних відносин, інноваційної діяльності, менеджменту, управління персоналом, антикризового управління.

Матросов Олександр Дмитрович – кандидат економічних наук, завідувач кафедри «Організація виробництва та управління персоналом» НТУ «ХП».

Напрямок наукової діяльності: економіка, управління персоналом, міжнародні економічні відносини, менеджмент, інноваційна діяльність.

Автор 110 наукових і науково-методичних робіт, серед яких монографії, підручники, наукові статті та тези.

Фахівець у галузі економіки, управління персоналом, міжнародних економічних відносин, менеджменту, інноваційної діяльності.

Дюжев Віктор Геннадійович – кандидат економічних наук, професор кафедри «Організація виробництва та управління персоналом» НТУ «ХП».

Напрямок наукової діяльності: інноваційна діяльність у енергетиці, міжнародні економічні відносини, менеджмент, економіка.

Автор понад 60 наукових і науково-методичних робіт, серед яких монографії, підручники та навчальні посібники, наукові статті. Фахівець у галузі: інноваційної діяльності, міжнародних економічних відносин, менеджменту, економіки.

Матросова Вікторія Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри «Організація виробництва та управління персоналом» НТУ «ХП».

Напрямок наукової діяльності: облік та аудит, міжнародні економічні відносини, фінанси, менеджмент.

Автор 83 наукових і науково-методичних робіт, серед яких монографії, підручники та навчальні посібники, наукові статті. Фахівець у галузі: обліку та аудиту, міжнародних економічних відносин, фінансів, менеджменту.

Информация о членах редакционной коллегии

Посохов Игорь Михайлович – доктор экономических наук, профессор кафедры «Организация производства и управления персоналом» НТУ «ХПИ».

Направление научной деятельности: управление рисками, ценообразование, международные экономические отношения, маркетинг, менеджмент, корпоративное управление, финансы, инновационная деятельность, управление персоналом.

Автор 145 научных и научно-методических работ, среди которых монография, учебник и 9 учебных пособий, в том числе 2 с грифом МОН, более 70 научных статей и тезисов. В круг научных интересов входят проблемы менеджмента, управления рисками (риск-менеджмента), корпоративного управления, международных экономических отношений, маркетинга, ценообразования, финансов, инновационной деятельности, государственного регулирования экономики и цен, лизинга. Специалист в области менеджмента, управления рисками, ценообразования, корпоративного управления, международных экономических отношений, маркетинга, финансов, и инновационной деятельности.

Перерва Петр Григорьевич – доктор экономических наук, декан экономического факультета, профессор кафедры «Организация производства и управления персоналом» НТУ «ХПИ».

Направление научной деятельности: экономика, маркетинг, международные экономические отношения, инновационная деятельность, менеджмент, управление персоналом, антикризисное управление.

Автор более 300 научных и научно-методических работ, среди которых монографии, учебники, научные статьи и тезисы. Специалист в области экономики, маркетинга, международных экономических отношений, инновационной деятельности, менеджмента, управления персоналом, антикризисного управления.

Матросов Александр Дмитриевич – кандидат экономических наук, заведующий кафедрой «Организация производства и управления персоналом» НТУ «ХПИ». Направление научной деятельности: экономика, управление персоналом, международные экономические отношения, менеджмент, инновационная деятельность.

Автор 110 научных и научно-методических работ, среди которых монографии, ученики, научные статьи и тезисы. Специалист в области экономики, управления персоналом, международных экономических отношений, менеджмента, инновационной деятельности.

Дюжев Виктор Геннадиевич – кандидат экономических наук, профессор кафедры «Организация производства и управления персоналом» НТУ «ХПИ». Направление научной деятельности: инновационная деятельность в энергетике.

Автор более 60 научных и научно-методических работ, среди которых монография, учебники, учебные пособия, статьи.

Матросова Виктория Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры «Организация производства и управления персоналом» НТУ «ХПИ». Направление научной деятельности: учет и аудит, международные экономические отношения, финансы, менеджмент.

Автор 83 научных и научно-методических работ, среди которых монографии, учебники, учебные пособия, научные статьи. Специалист в области: учета, международных экономических отношений, финансов, менеджмента.

Наукове видання

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН. ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Колективна монографія

Редакційна колегія:

докт.екон.наук, професор І. М. Посохов
докт.екон.наук, професор П. Г. Перерва
канд.екон.наук, професор О. Д. Матросов
канд.екон.наук, професор В. Г. Дюжев
канд.екон.наук, доцент В. О. Матросова

Відповідальний за випуск І. М. Посохов

Редактор:

В. О. Матросова

Комп'ютерна верстка та оригінал-макет:

В. О. Матросова

План 2016 р.

Підп. до друку 15.05.16 р. Формат 60 × 84 1/16. Папір офсет. RISO – друк.

Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 7,55. Обл. вид. арк. 8.

Наклад 300 прим. Зак. № 237. Ціна договірна

Видавничий центр НТУ «ХП»

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 116 від 10.07.2000 р.

61002, м. Харків, вул. Фрунзе, 21
