



МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА: ІНТЕГРАЦІЯ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

Збірник наукових праць

Випуск 2



Кафедра міжнародної
економіки НТУУ «КПІ»



Корпорація «Науковий
парк «Київська
політехніка»



Білорусько-
Український центр
науково-технічного та
інноваційного
співробітництва

Київ — 2012

УДК 339.9
ББК 65.5-55+65.9(4 УКР)-55
М58

Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики: Збірник наук. праць: / К.: ВП “Едельвейс”, 2012. — 384 с.

Затверджено на засіданні кафедри міжнародної економіки НТУУ «КПІ»
Протокол № 4 від 28 листопада 2012 р.

Спецвипуск присвячений круглому столу «ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: СТРАТЕГІЇ ТА СЦЕНАРІЇ», 21 листопада 2012 р.

Редакційна колегія:

Ільченко М.Ю., академік НАНУ, доктор технічних наук, заслужений діяч науки і техніки України (відповідальний редактор)
Гавриш О.А., д.т.н., професор (заступник відповідального редактора)
Охріменко О.О., д.е.н., доцент (заступник відповідального редактора)
Герасимчук В.Г., д.е.н., професор
Кочетков В. М., д.е.н., професор
Стеченко Д.М., д.е.н., професор
Войтко С.В., к.е.н., доцент
Коваль О.В., к.т.н., доцент
Петренко К.В., к.е.н., доцент
Серебренніков Б.С., к.е.н., доцент
Слободян Л.Р., к.т.н., доцент
Черненко Н.О., к.е.н., доцент
Шеламова І.Д., к.е.н., доцент
Моїсеєнко Т.Є., к.е.н.
Сакалош Т.В., к.е.н.
Скоробогатова Н.Є., к.е.н.
Нараєвський С.В., старший викладач
Любимова К.О., асистент
Верхоляд І.М. технічне редагування

Збірник наукових праць «Міжнародна економіка: інтеграція науки та практики» охоплює широке коло питань, присвячених актуальним проблемам функціонування багаторівневого механізму, що охоплює сукупність національних економік з властивими їм характеристиками.

Збірник наукових праць «Международная экономика: интеграция науки и практики» охватывает широкий круг вопросов, посвященных актуальным проблемам функционирования многоуровневого механизма, который охватывает совокупность национальных экономик со свойственными им характеристиками.

Collection of scientific papers «International Economy: Integration of Science and Practice» covers the wide range of questions, devoted to the current issues of multilevel mechanism functioning that includes the aggregate of national economies with their proper characteristics.

© НТУУ «КПІ», 2012

© Автори матеріалів

ЗМІСТ

Вступне слово	7
Мазур О.А. ЕКОНОМІЧНИЙ ФЕНОМЕН УКРАЇНСЬКИХ ТЕХНОПАРКІВ	8
Максимюк Ю.Е. Слободян Л.Р. МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	20
Бігун У. В. ВПЛИВ МЕТОДІВ АМОРТИЗАЦІЇ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД	23
Бондар А.О. СВІТОВІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	30
Владимирова К., Верхоляд І.М. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	37
Волковінська А.І. ПРОБЛЕМИ ПОГЛИБЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В УКРАЇНІ НА ФОНІ РОЗВИТКУ БОРГОВОЇ КРИЗИ В КРАЇНАХ ЄС	43
Гапончук Н.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ	49
Гераськова О.О. ПАТЕНТИ ТА ПАТЕНТНІ ПРАВА НА МІЖНАРОДНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ РИНКАХ ..	56
Герашенко К.В. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЗБІЛЬШЕННЯ ПОПИТУ НА ПРАЦЮ В УКРАЇНІ	62
Денисова І.С. ТРУДОВА МІГРАЦІЙНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ПОЛІТИКО-УПРАВЛІНСЬКІ ДІЇ СТОСОВНО ЇЇ ВРЕГУЛЮВАННЯ З БОКУ ДЕРЖАВИ	68
Дідух В.В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	74
Жолдак Г.Ф. КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД У АНАЛІЗІ ДИНАМІЧНИХ ЕФЕКТІВ ІТ-СФЕРИ	81
Ігошева О.В. РИЗИКИ ПРИСУТНОСТІ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ	86
Кирсєва А.Є. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА ВІТЧИЗНЯНИМИ СТАНДАРТАМИ	92
Клименко К.С. АЛГОРИТМ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ, ЯК ОБ'ЄКТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	99

Колесник Я.О. УЧАСТЬ УКРАЇНИ В СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ	106
Корева О.О. ЕКСПОРТ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПАРАДОКС ТРЕНДІВ ДЛЯ АБСОЛЮТНИХ ТА ПРИВЕДЕНИХ ЗНАЧЕНЬ	113
Корсун О.В. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИМИ ТОВАРАМИ ЯК ІНДИКАТОР ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ	119
Кропотова К.О. ОФШОРНІ ЦЕНТРИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ТА МЕХАНІЗМІХ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ	125
Кузнєцова К.О. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ	131
Kuguienko Zh.S. TRANSNATIONAL COMPANIES IN THE INTERNATIONAL INVESTMENT PROCESS	137
Кулинич О. О. СПІВВІДНОШЕННЯ ВИРОБНИЧО-СПОЖИВЧОГО ТА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО БАЛАНСУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ ВДОКРИЗОВИЙ ТА ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОДИ ..	144
Лі А.О. ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ...	151
Лісовська Н.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ ТА УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ДИФЕРЕНЦІЙНО-КОМПАРАТИВНОГО АНАЛІЗУ	158
Matskevych Vladyslava INNOVATION SYSTEMS IN MULTINATIONAL CORPORATIONS	164
Мельник Я. Д. ФУНКЦІОНУВАННЯ БІОТЕХНОЛОГІЧНИХ КЛАСТЕРІВ: ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ ТА ПРАКТИКА ДІЯЛЬНОСТІ	170
Місечко І.С. ОРГАНІЗАЦІЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В МІЖНАРОДНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	177
Моїсеєнко Т.Є. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ СФЕР ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ	183
Мостиський Т.А. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	188
Нараєвський С.В. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ	194
Охріменко А.О. ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧОЇ СПРАВИ	201
Покрас Е. С. УНИКАЛЬНЫЕ СТРАНЫ: ОСОБЕННОСТИ И ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ	207
Полішко О.О. ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	215

Пунова К. А. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ	220
Рибалко А.К. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	227
Робочий М.Г. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ СНД	233
Рошик В.В. ПЕРЕДУМОВИ ТА МЕХАНІЗМИ ПЕРЕХОДУ ВІД МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ ДО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНА-ЄС.	239
Сакова М.О. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ МЕДИЧНОГО УСТАТКУВАННЯ З УКРАЇНИ	245
Северина А. М. ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ВВП ТА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ЕКСПОРТУ В УКРАЇНІ ТА G8 ЗА 1997 - 2010 РОКИ	252
Сергієва Ю. О. ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ У ПІДЙОМНО – ТРАНСПОРТНЕ МАШИНОБУДУВАННЯ У КОНТЕКСТІ ПІСЛЯКРИЗОВОЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ	258
Сердюк Б. М. , Башняк Я.В. МІЖНАРОДНИЙ РЕІНЖІНІРИНГ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЦТВА БУРОВИХ ПЛАТФОРМ	266
Сиванич І.Б. ОЦІНКА ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ ДЛЯ ПОБУДОВИ ТА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ	274
Сидорук А.М. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ-ДИСТРИБ'ЮТОРІВ ЕЛЕКТРОННИХ КОМПОНЕНТІВ)	279
Синько Н.С. УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В КРЕДИТНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ	286
Скульська І.М. УМОВИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ	292
Смірних Д.В. КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ КЛАСИЧНИХ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ З НОВІТНИМИ CLOUD-ТЕХНОЛОГІЯМИ	299
Солопченко А.В. ТРИВИМІРНИЙ КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ШСД В КРАЇНАХ G8, ПОЛЬЩІ ТА УКРАЇНІ	305
Столярчук А.В. ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	311
Тишкун В.С. ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ТА ОБЛІКУ ГУДВІЛУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН	318

Ткачова А.Є. ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНИХ РОЗМІРІВ ЗОЛOTOВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ	324
Трейтяк М., Верхоляд І.М. СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	333
Фаніна І.О. УТИЛІЗАЦІЯ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД, ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМ	336
Феофанова І. В. ОПБ(ТПП)-ПОДХОД ПРИ КОММЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	343
Хомик Д.В. ВПЛИВ ЧЛЕНСТВА В МИТНОМУ СОЮЗІ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ В КАЗАХСТАНІ	350
Чебан М.В. ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І РОЗРОБОК В ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ, РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ ТА УКРАЇНИ	357
Чулюкова М.С. ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	363
Шевченко К.А. ВІТЧИЗНЯНА ТА ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА ОБЛІКУ ЗАПАСІВ: ВИБІР МЕТОДУ ОЦІНКИ НА ОСНОВІ ЙОГО ВПЛИВУ НА ПРИБУТОК	370
Шипко В.П. ІНВЕСТИЦІЇ В ГАЛУЗЬ ІТ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ	377

ВСТУПНЕ СЛОВО

У наш час розвиток економіки у сфері інновацій став одним з найважливіших і ключових напрямків, одним з головних понять в економічній та соціальній сфері, популярною темою наукових робіт та дисертацій. Інноваційний розвиток підприємств — це майбутнє нашої держави і розвинених країн світу. З кожним днем і роком мільйони і мільярди інвестицій вкладаються у світовий науковий сектор і ця тенденція тільки посилюється. Якщо раніше інноваційна діяльність розглядалась як наслідок науково — технічного прогресу, то зараз інновації виступають підґрунтям ефективного функціонування різних сфер економічної діяльності. Створюються нові інструменти, що сприяють розвитку інноваційної складової підприємств, розвитку світового інноваційного простору, кластерів.

Актуальною є консолідація інтелектуальних зусиль науковців, бізнесменів, фінансистів, представників владних структур, що обмінялися стратегічними намірами під час засідання круглого столу «Інноваційний розвиток підприємств України: стратегії та сценарії» 21 листопада 2012 р.

Науково-практичний диспут торкнувся цілого кола питань:

- Шляхи прискорення інноваційного розвитку вітчизняних підприємств;
- Формування інтелектуальних ресурсів України;
- Просторові форми організації інноваційної діяльності (технопарки, інноваційні кластери, вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку);
- Вплив глобальної кризи на становлення та розвиток національних інноваційних систем;
- Роль держави у стимулюванні інновацій;
- Місце інституційних посередників у фінансовому забезпеченні інноваційної діяльності.

Проте роздуми над інноваційним майбутнім України та розробка й вдосконалення сценаріїв інноваційного розвитку не обмежені регламентом проведеного заходу у просторі та часі.

Підтвердженням цього слугує добірка наукових праць студентів, викладачів, фахівців, яку Ви тримаєте в руках. Молодь не знає перепон. Нові ідеї вихором кружляють у стінах НТУУ «КПІ». Можливо вже завтра перспективні сценарії удосконалення технологічної структури вітчизняного виробництва стануть тим важелем, що зможе стати поворотною точкою в такому непростому інноваційному розвитку нашої країни.

*Льченко Михайло Юхимович,
проректор з наукової роботи НТУУ «КПІ»,
академік НАНУ, доктор технічних наук,
заслужений діяч науки і техніки України*

ЕКОНОМІЧНИЙ ФЕНОМЕН УКРАЇНСЬКИХ ТЕХНОПАРКІВ

*к.е.н. О.А. Мазур, Виконавчий директор Технопарку ІЕЗ
ім. Є.О. Патона, голова Ради керівників технопарків України*

Інноваційна Україна

Незалежна Україна отримала у спадок високорозвинену індустріальну економіку і потужний науковий потенціал, здатний вирішити на сучасному етапі більшість науково-технічних проблем розвитку економіки знань. Кожен новий уряд і кожен новий Президент України проголошували в умовах ринкової економіки інновації як одну з найважливіших стратегічних складових державної ідеології соціально-економічного розвитку країни та основ забезпечення її національної безпеки. Все це неоднозначно закріплено в законодавчому порядку.

Однак на практиці державна політика, тобто реальні дії уряду, далеко не завжди відповідала проголошеній державній ідеології. В результаті цього за час незалежності України:

% в 3,3 разу знизилася чисельність працівників в інноваційній сфері (у США та Західній Європі зросла в 2 рази, у Південно-Східній Азії — в 4 рази);

% в 3,5 разу знизилася кількість дослідників в галузі технічних наук. У той же час їхня чисельність у політичних науках збільшилася в 5,6 разу, юридичних — в 3,5 разу;

% в 14,3 разу зменшилося освоєння нових видів техніки;

% в 5 разів впала (з 56% до 11,2%) частка інноваційно-активних промислових підприємств (у Росії їхня частка становить 10%, у Польщі — 16%, в ЄС — в середньому 60%);

% приріст ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні становить 0,7%, тоді як у розвинених країнах цей показник досягає 60 ÷ 90%.

В цілому Україна у всесвітньому рейтингу інновацій за останні роки опустилася з 52-го на 88-е місце, а в рейтингу конкурентоспроможності — з 69-го на 89-е місце після Кенії та Боствани, що зовсім не відповідає її реальному науковому потенціалу. Вітчизняна економіка працює “на знос”, проїдаючи те, що було створено працею попередніх поколінь, продовжує деградувати, занурюватися в путину нерозвиненості та відсталості, скочуватися на рівень економіки країн “третього світу”, тобто фактично сьгоднішніх сировинних колоній (придатків сучасної економіки). Все це надало привід зарубіжним колегам при оцінці стану інновацій України вживати термін «інноцид».

Про наявність системних недоліків і потенційних погроз, які склалися в сфері інноваційної діяльності, свідчать висновки Парламентських слухань “Національна інноваційна система України — проблеми формування та реалізації” (20.06.07): “Негативні явища в інноваційній сфері набирають незворотного характеру і є загрозою для технологічної і економічної безпеки України, що потребує вжиття невідкладних заходів як з боку вищого керівництва країни, так і органів виконавчої влади на всіх рівнях”. До аналогічних висновків прийшли Парламентські слухання і в 2008 і в 2009 роках. Однак необхідних заходів не було вжито. Більш того були закриті вільні економічні зони та з грубими порушеннями чинного законодавства були вжиті заходи із придушення технопарків — заходи, які Президент України Ющенко назвав «технічною помилкою Уряду».

Науково-технічна громадськість з натхненням сприйняла прихід до влади нового уряду, Прем’єр-міністр відомий своєю прихильністю до інновацій. Новий Президент України Янукович також однозначно заявив, що “у сучасних умовах саме інвестиції та інновації мають стати надійним фундаментом економічного зростання нашої держави”. Створено спеціальний орган з розвитку інновацій — Агентство з питань науки, інновацій та інформатизації на чолі з одним з зачинателів технопарків в країні. Прийнято новий прогресивний закон про трансфер технологій та пакет законів щодо підтримки інвестиційних проектів, у якому передбачено низку преференцій з досвіду першого закону про технопарки.

Однак новий уряд, критикуючи своїх попередників за їхнє негативне ставлення до інноваційної діяльності, пішов ще далі і своїм новим Податковим кодексом повністю ліквідував загальноприйнятну в світовій практиці систему державної підтримки інноваційної діяльності. Це зробило практично неможливим ефективне функціонування технопарків в Україні.

Українські технопарки

Технопарки були майже єдиною інноваційною структурою, що реально працювала в Україні. Вони строго контролювалися державою і стабільно наповнювали державний бюджет, не отримуючи нічого з його видаткової частини. Всього в Україні було створено 16 технопарків (табл. 1).

Найбільш успішними показали себе три технопарки, які створені на базі інститутів Національної академії наук України (ІЕЗ ім. Є.О. Патона, Інститут монокристалів, Інститут напівпровідників), а також донецький Технопарк «Вуглемаш», які забезпечили 99,6% випуску інноваційної продукції всіх українських технопарків (в т.ч. Технопарк ІЕЗ — 67,4%).

Українська модель технопарків

При створенні української моделі технопарків було проведено проблемно-орієнтований пошук інформації про діяльність технопарків за кордоном, про особливості застосовуваних у розвинених країнах організаційно-економічних форм роботи технопарків, про роль держави і методи державної підтримки під час створення та функціонування технопарків.

Таблиця 1

Технологічні парки України 2000–2011 рр.

№ з/п	Технопарк	Дата реєстрації	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.
1.	“Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка” (м. Київ)	червень 2001	495,2
2.	“Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона” (м. Київ)	липень 2000	8535,4
3.	“Інститут монокристалів” (м. Харків)	липень 2000	3456
4.	“Вуглемаш” (м. Донецьк)	листопад 2001	130,6
5.	“Інститут технічної теплофізики” (м. Київ)	вересень 2002	5
6.	“Київська політехніка” (м. Київ)	червень 2003	30
7.	“Інтелектуальні інформаційні технології” (м. Київ)	грудень 2003	-
8.	“Укрінфотех” (м. Київ)	листопад 2002	14
9.	“Агротехнопарк” (м. Київ)	жовтень 2007	-
10.	“Еко-Україна” (м. Донецьк)	-	-
11.	“Наукові і навчальні прилади” (м. Суми)	-	-
12.	“Текстиль” (м. Херсон)	грудень 2007	-
13.	“Ресурси Донбасу” (м. Донецьк)	-	-
14.	“Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій” (УМБЦЕНТ) (м. Одеса)	-	-
15.	“Яворів” (Львівська область)	серпень 2007	1
16.	“Машинобудівні технології” (м. Дніпропетровськ)	листопад 2008	-
РАЗОМ			12666,2

Результати цих досліджень стали науковою основою української моделі технопарків та цілого ряду публікацій [1–15], що досі користуються успіхом у широких колах фахівців, зайнятих науковими та практичними проблемами інноваційної діяльності. Відсутність перспектив одержати скільки-небудь істотну державну підтримку в

умовах гостродефіцитної економіки України поставила нас перед неможливістю створення традиційних (у західному розумінні) технопарків, де всі учасники сконцентровані в єдиній будівлі або на загальній території, а стартові інвестиції сягають 10–15 млн. долл. США. Тому враховуючи реалії української економіки, нами було запропоновано і, як ви переконаєтеся далі, успішно реалізовано модель “технопарку без стін”, або “віртуального технопарку”, яка практично не вимагає первинних та наступних витрат із видаткової частини бюджету та використовує непрямі методи державної підтримки за допомоги різних форм податкових та митних преференцій. Технопарки самі забезпечували своє існування, перераховуючи при цьому вдвічі більшу суму до доходної частини бюджету. Технопарки випускали до 7% всієї інноваційної продукції вітчизняної промисловості. Приріст обсягів виробництва становив понад 50% на рік. А наші недоброзичливці стверджували, що Україна не дозріла для технопарків. Більш того, один московський гість на інноваційному форумі в Києві заявив: «Навіщо бідній Україні витрачати гроші на інновації, коли все можна отримати з Росії».

У березні 2004 р. в Будапешті відбувся ІІІ форум Світового банку, присвячений побудові економіки, заснованої на знаннях. Заслухавши доповідь про Концепцію створення і результати діяльності Технопарку “ІЕЗ ім. Є.О. Патона”, представлену заст. міністра економіки України Л.А. Мусіною, експерти банку позитивно оцінили цю інформацію і зазначили, що українська модель технопарку, хоча й відрізняється від прийнятих в інших країнах, проте враховує інтереси держави і забезпечує масштабне просування інновацій, тісний зв’язок науки з виробництвом.

На чергових заходах Світового банку в Києві в 2007 і 2008 роках експерти банку, заслухавши доповідь про підсумки роботи Технопарку ІЕЗ, підтвердили свою позитивну оцінку української моделі технопарку. Таку ж позитивну оцінку інноваційної діяльності українських технопарків дали експерти Німецького товариства з технологічної співпраці в жовтні 2009 р. на форумі в м. Дніпропетровську, котрий проходив на базі одного з учасників Технопарку ІЕЗ – ВАТ «ВЕСТА-Дніпро».

В останні роки основні ідеї “технопарку без стін” було використано в Білорусі, де при створенні Мінського технопарку було прийнято рішення про рівні права учасників технопарку, що містяться як на його території (т. зв. резиденти), так і поза неї (нерезиденти) у межах митної території Білорусі.

У Росії останнім часом фахівці також висловлюються за створення технопарків, учасники яких були б розташовані не тільки на одній

території, но і поза нею, на митній території країни. Доведено, що при нинішньому рівні розвитку засобів комунікації тісне спілкування учасників інноваційного процесу, розташованих на значних відстанях, не завдає ніяких труднощів. Навіть при створенні в Сколково під Москвою класичного супертехнопарка – російського еквівалента Силіконової долини, який запроектовано як класичний технопарк, всі служби якого розташовано на одній території, останнім часом допускається (щоправда, із застереженнями) членство в технопарку учасників, розташованих поза територією технопарку.

В цілому в світі йде критичне переосмислення поняття «традиційного технопарку». Абдалла Аль Банна, віце-президент Технопарку в Дубаї (ОАЕ), відповідаючи на запитання, до якої з трьох моделей (американської, японської або змішаної) можна віднести їхній технопарк, відповів: «Ні до якої. Нові парки не зобов'язані підганяти свою діяльність під якісь моделі, тому що кожна країна має власні унікальні умови – в плані і економічного розвитку, і підходів до наукового прогресу, до технологій і промисловості».

Міфи про технопарки

Технопарки були новим для України явищем, і, як у всього нового, у нього були і прихильники і противники, причому противники активні. Активні противники категорично заперечували можливість і доцільність існування технопарків в Україні. Їх не переконував ані світовий досвід, ані результати діяльності українських технопарків. На жаль, до них належали керівники Міністерства фінансів, податкових і митних служб—відомств, які грають дуже істотну роль в економіці країни. Вони культивували три міфи:

% міф перший — ніде в світі немає таких технопарків, як в Україні, тобто “технопарків без даху”, або “віртуальних технопарків”. Отже, наші технопарки неправильні, їх не мусить бути в Україні;

% міф другий — ніде в світі немає ніяких пільг для інновацій, не мусить бути їх і для технопарків;

% міф третій: технопарки — це дірка в бюджеті, ніхто нічого не робить, податки не платять, тільки крадуть, а пільги гребуть лопатою. Отже, скільки було технопарків — стільки мусить бути кримінальних справ.

З приводу **першого міфу** ми вже поговорили раніше.

Міф другий — це про те, що ніде у світі немає ніяких пільг для інновацій, отже, не мусить їх бути і в Україні. Тут має місце просто ігнорування загальновідомих істин.

Особливістю інноваційної діяльності є великий рівень витрат при розробці інновацій, а також значні витрати і високий рівень ризику при виході інноваційної продукції на ринок. Тому у всіх без винятку

країнах держава бере на себе частину економічних ризиків та забезпечує комплекс заходів щодо підтримки інноваційної діяльності.

Зарубіжний досвід свідчить про широке використання різних прямих і непрямих методів державної підтримки при створенні і функціонуванні технопарків і інших інноваційних структур. В цілому фахівці налічують близько 300 видів різноманітних форм стимулювання інноваційної діяльності. До прямих методів державної підтримки інноваційної діяльності належать програми фінансового стимулювання, пряме інвестування акціонерного капіталу і державних кредитів (Японія, Франція, Індія, Китай, Росія). При цьому забезпечується прискорення і піднесення у сфері наукових досліджень, освоєння новітніх галузей промисловості.

Непрямі методи державної підтримки містять різні форми податкових і митних пільг і преференцій (США, Німеччина, Велика Британія, Туреччина, Україна). Це підвищує технічний рівень виробничої бази, стимулює впровадження прогресивних технологій, наукоємної продукції, приплив іноземних інвестицій і активність підприємств. Найпоширенішими є комплексні методи державної підтримки, що об'єднують обидва вищезгадані методи. Вони забезпечують високий рівень ефективності інноваційних процесів, підвищують конкурентоспроможність національних товарів і послуг на внутрішньому і світовому ринках, збільшують надходження до бюджету і національного доходу країни (країни, які розвиваються, і країни з дефіцитними бюджетами).

У реальних умовах української економіки держава не могла забезпечити скільки-небудь істотну пряму фінансову підтримку при створенні і функціонуванні технопарків. Тому за основу в нормативно-законодавчу базу, що стосується технопарків, було закладено непрямі методи державної підтримки, що дозволяють не тільки створювати технопарки без прямої бюджетної підтримки, але і забезпечувати наповнення бюджету в перебігу їхньої діяльності.

Міф третій — це, мабуть, найрозповсюдженіший і найстійкіший міф, запущений в суспільну свідомість високопоставленими в минулому політиками і підхоплений деякими політиками нинішніми.

Для того щоб переконатися в абсурдності цього міфу, досить ознайомитися з результатами роботи технопарків, які наведено в табл. 2.

З таблиці видно, що українські технопарки (за 2000-2011 рр.) — це:

% 120 інноваційних проектів;

% 3559 нових робочих місць;

% 12,666 млрд. грн. інноваційної продукції (у т.ч. 2,0 млрд. грн. — експорт);

Таблиця 2

Техніко-економічні показники технопарків України

Показники	2000-2004	2005-2011	2000-2011
Прийнято проектів Технопарку	108	12	120
Реалізація інноваційної продукції в рамках спецрежиму, млн. грн.	3866	8767	12666
у т.ч. експорт, млн. грн.	594	1413	2007
імпорт, млн. грн.	891	968	1859
Нараховано податків і мит, млн. грн., усього	637	897	1534
у т.ч. перераховано до бюджету, млн. грн.	251	772	1023
- податкові пільги, млн. грн.	386	124	510
Бюджетний баланс, млн. грн.	-135,5	648	513
Створено нових робочих місць, од.	2357	1202	3559
Інвестиції, млн. грн.	449,5	81	531
Кредити, млн. грн.	1118	2382	3500
Бюджетне фінансування, млн. грн.	0	51	51
Заборгованість перед бюджетом, млн. грн.	0	0	0

% 1,023 млрд. грн. — перераховано до бюджету;

% державна підтримка інноваційних проектів технопарків становила всього лише — 0,51 млрд. грн.

Слід додати, що жодне з численних звинувачень, що висувалися технопаркам, не отримало підтвердження у судовому порядку на всіх рівнях, аж до Верховного суду.

Технологічний парк «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона»

Наочніше в економічній ефективності роботи української моделі технопарків можна переконатися на прикладі Технопарку ІЕЗ ім. Є.О Патона — найбільшого українського технопарку, науковою базою якого є один з найбільших світових центрів зварювальної науки і техніки (табл. 3).

Основними результатами, досягнутими при виконанні проектів Технопарку ІЕЗ, є:

— перше в світі високочастотне зварювання м'яких живих тканин людини. На сьогодні в Україні успішно прооперовано понад 70 тисяч хворих без скільки-небудь серйозних післяопераційних ускладнень. Американські фахівці назвали цей проект „проривом в хірургію ХХІ століття”. Робота захищена патентами України, США, Німеччині, Австралії, отримала Державну премію України (ІЕЗ);

— найкращі в світі машини для контактного зварювання високошвидкісних рейок швидкісних залізниць, які посідають провідні позиції на світовому ринку. Роботу захищено патентами провідних

країн світу, виграно тендер на постачання устаткування для реконструкції залізничної мережі Китаю та США (Каховський завод електрозварювального устаткування, ІЕЗ). Роботу нагороджено Державною премією України в галузі науки і техніки.

Таблиця 3

Техніко-економічні показники Технопарку ІЕЗ

Показники	2000–2004	2005–2010	2000–2011
Прийнято проектів Технопарку	20	1	21
Реалізація інноваційної продукції, млн. грн, усього	2197,8	12618	14816
в т.ч. в рамках спецрежиму	2197,8	6340	8537,8
у т.ч. експорт, млн. грн.	334,4	605,12	939,52
імпорт, млн. грн.	261	343,73	604,73
Нараховано податків і мит, млн. грн, усього	324,5	508,66	833,16
у т.ч. перераховано до бюджету	181,5	497,59	679,09
- податкові пільги	143	11,07	154,07
Бюджетний баланс, млн. грн.	38,5	486,52	525,02
Баланс експорт-імпорт	73,4	261,4	334,8
Створено нових робочих місць, од.	936	826	1762
Інвестиції, млн. грн.	0	54,41	54,41
Кредити, млн. грн.	378	1038	1416
Бюджетне фінансування, млн. грн.	0	17,4	17,4
Заборгованість перед бюджетом, млн. грн.	0	0	0

На думку академіка С. Глаз'єва, ці два проекти відповідають VI технологічному укладу, тобто є проектами ХХІ століття;

— дуплекс-процес випуску високоякісних зварювальних флюсів, що не має аналогів в світі, дозволив на 50 % замінити дефіцитну імпорту сировину шлаковими відходами металургії. 70 % продукції йде на експорт (Запорізький завод зварювальних флюсів, ІЕЗ);

— сучасне енергозберігаюче устаткування для дугового зварювання, понад 75 % якого йде на експорт, успішно конкуруючи з устаткуванням провідних світових фірм (Фірма “СЕЛМА”, м. Сімферополь);

— виробництво збагаченої залізорудної сировини з вмістом в концентраті заліза до 70 % замість 63 %, що значно знижує енерговитрати технологічного процесу в металургії (Інгулецький ГЗК);

— виробництво сучасних необслуговуваних стартових і тягових батарей, а також енергонакопичувачів великої місткості, що відповідає вимогам до найкращих світових зразків за рівнем технології і екології, а також за якістю продукції. Проект захищено 52 патентами провідних країн світу, 80 % йде на експорт (“ВЕСТА-Дніпро”, м. Дніпропетровськ);

— комплекс матеріалів і технологій зміцнення робочих органів, вузлів і деталей землеробних і зернозбиральних машин, що на порядок збільшує «наработку на отказ» сільгосптехніки (Дон-Лан, Інтерагротек);

— проблемно-орієнтована інформація про стан інноваційної діяльності за кордоном, про форми та методи створення інноваційних інфраструктур (в т.ч. технопарків) та про методи їх державної підтримки. Інформацію цю було використано під час підготовки української моделі технопарків, основних положень та нормативно-законодавчої бази їх створення та функціонування (ТОВ „ТП ІЕЗ ім. Є.О. Патона”).

Наступні графіки (рис. 1–7) наочно демонструють той негативний вплив, який справила на діяльність Технопарку ІЕЗ (а також і на всі інші технопарки) так звана “технічна помилка” Уряду”, коли в 2005 році за ініціативою Мінфіну із Закону України стосовно технопарків було виключено основні економічні засади спеціального режиму інноваційної діяльності технологічних парків. З 2005 року всі показники діяльності Технопарку ІЕЗ почали загрозливо знижуватися, і в 2010 році діяльність технопарку практично призупинено. Аналогічні тенденції проглядаються і в діяльності інших технопарків.

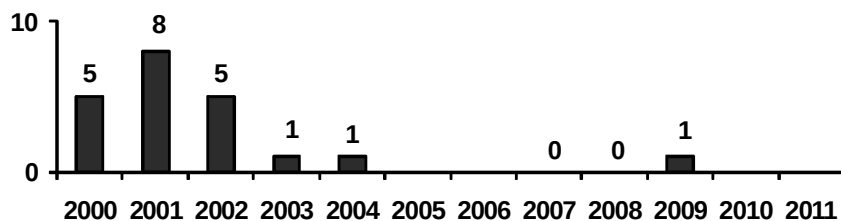


Рис. 1. Прийнято проектів технопарку ІЕЗ, од.

На рис. 2 наведено обсяги реалізації інноваційної продукції Технопарку за 10 років, як в рамках спецрежиму, так і в рамках загальних умов оподаткування.

Звідси загальна бюджетна ефективність діяльності Технопарку ІЕЗ за 2000–2010 роки становить: $(0,68 - 0,15) + 2,05 = +2,58$ (млрд. грн.). Ось дійсна ціна діяльності технопарку за цей період (рис. 3).

На рис. 4 показано, як після 2004 року спадала і в 2010 році досягла нуля державна підтримка інноваційної діяльності Технопарку ІЕЗ, а також спостерігається падіння відрахувань до бюджету та позабюджетні фонди.

Скорочуються обсяги постачання продукції технопарку в рамках спецрежиму на зарубіжні ринки (рис. 5).

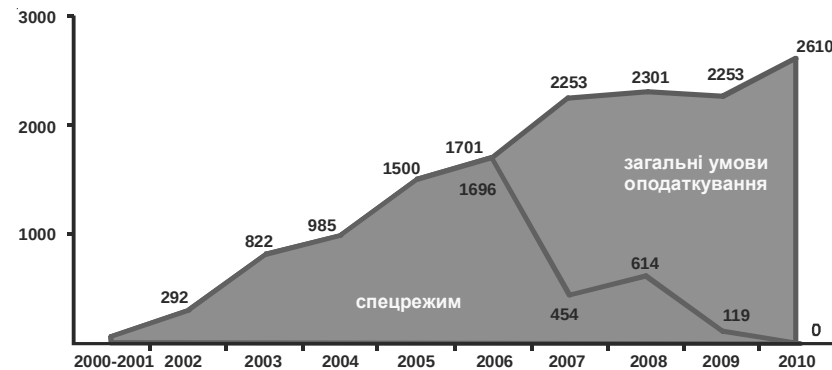


Рис. 2. Обсяги реалізації інноваційної продукції, млн. грн./рік

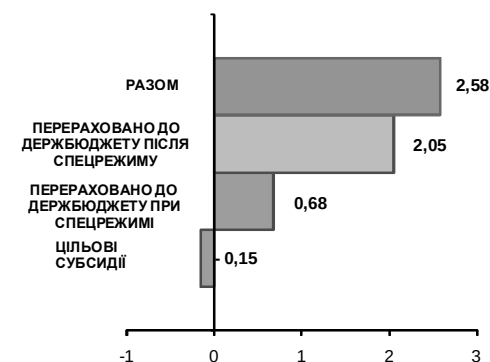


Рис. 3. Бюджетний баланс Технопарку ІЕЗ за 2000–2010 рр., млрд. грн.



Рис. 4. Обсяги відрахування до бюджету та державної підтримки, млн. грн.

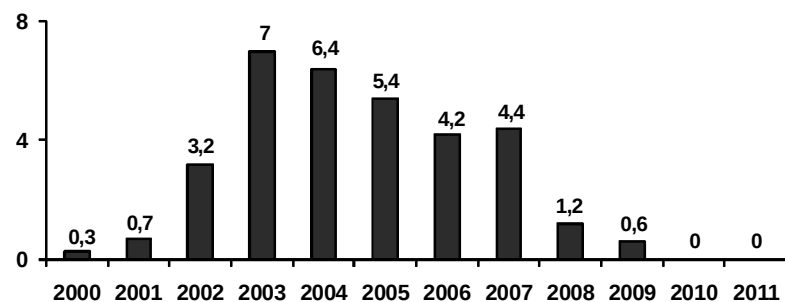


Рис. 5. Постачання продукції Технопарку ІЕЗ на експорт, млн. грн.

Технопарк ІЕЗ, який посідав значну частку в інноваційній продукції промисловості (до 7 %), на другому етапі втратив цю динаміку, і в 2010 р. його частка впала до нуля (рис. 6).

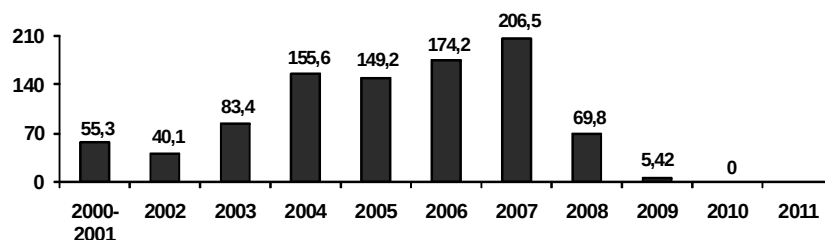


Рис. 6. Частка продукції Технопарку ІЕЗ в інноваційній продукції промисловості, %

При реалізації проектів Технопарку ІЕЗ створено 1762 нових робочих місця. Як мінімум, удвічі більше задіяно робочих місць, що простоювали раніше. Але і цей показник починаючи з 2005 року різко пішов вниз (рис. 7).

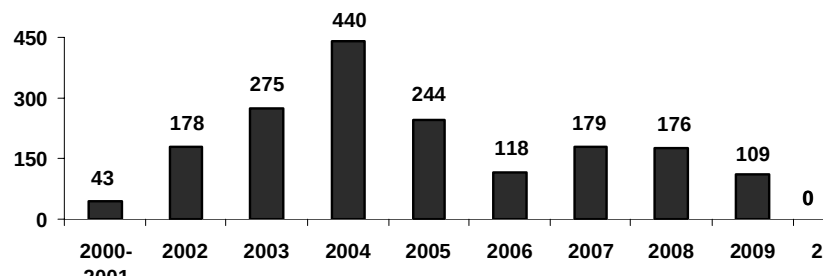


Рис. 7. Створено нових робочих місць, од.

Дані, наведені на рисунках 1–7, наочно показують, що зловмисне використання адміністративних заходів, як правило, з порушенням чинного законодавства, звели нанівець інноваційну діяльність Технологічного парку ІЕЗ – найбільшого та найуспішнішого з українських технопарків. Така ж ситуація і в інших технопарках.

Ми бачимо, що жоден з цих міфів, які культивували супротивники технопарків, не має під собою економічних підстав і не може бути причиною для ліквідації технопарків, які своїми результатами повністю виправдали покладені на них надії. А політичні причини, що призвели до такого рішення, не можуть бути предметом економічного аналізу.

Література.

1. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України. – К.: Знання, 1999. – 514 с.
2. Современные инновационные структуры и коммерциализация науки. / под ред. А.А. Мазура – Х.: ИМК, 2000. – 256 с.
3. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / під ред. А.П. Гальчинського, С.В. Львовича, В.П. Семиноженка. – Х.: ХФНІЕД, 2004. – 261 с.
4. Технологічні парки: світовий та український досвід / під ред. Д.В. Табачника. – К.: ТП ІЕЗ, 2004. – 48 с.
5. Шляхи інноваційного розвитку України / під ред. Д.В. Табачника. – К.: Людопринт, 2004. – 544 с.
6. Соловьёв В.П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике – К.: Феникс, 2004. – 560 с.
7. Мазур А.А., Гагауз И.Б. Современные инновационные структуры. – Х.: СПД Либурикина, 2005 – 348 с.
8. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
9. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку / за заг. ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2006. – 728 с.
10. Гуржій А.М., Гончаренко М.Ф., Петренко З.О. та ін. Інноваційна діяльність в Україні. – К.: УкрІНЕІ, 2007. – 144 с.
11. Технологічні парки України в 2000-2009 роках / під ред. О.А. Мазура. – К.: ІЕЗ, 2009. – 50 с.
12. Мазур О.А., Шовкалюк В.С. Технологічні парки. Світовий та український досвід. – К.: Прок-Бизнес, 2009. – 70 с.
13. Економіко-статистичний огляд діяльності Технологічного парку “ІЕЗ ім. Е.О. Патона” / під ред. О.А. Мазура. – К.: ІЕЗ, 2010. – 61 с.
14. Гринев Б.В., Гусев В.А. Инноватика. – Х.: ИСМА, 2010. – 352 с.
15. Гусев В.О. Государственная инновационная политика: методология формирования и внедрения. – Донецьк: Юго-Восток, 2011. – 624 с.

Максимюк Ю.Е. maksimyuk-u@ukr.net

Слободян Л.Р., канд. технічних наук,
доцент, професор

Національний технічний університет України «КПІ»

МІЖНАРОДНЕ НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО ЯК ЕЛЕМЕНТ МАРКЕТИНГОВОГО КОМПЛЕКСУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Інновація є важливим елементом економічного зростання. Лідируючий економічний розвиток країн-лідерів базується на здатності інноваційних систем використовувати досягнення технічного прогресу для підтримки цілісності інноваційного процесу — від наукової розробки до інвестування промислових підприємств.

Innovations are the important element of the economic growth. The leading economic development of the leading countries is based on the ability of innovation system to use the achievements of the technical progress to the integrity maintenance of the innovation progress beginning from the scientific development to investment industrial enterprises.

Ключові слова: Інновація, науково-технічна продукція, інноваційні та дослідницькі центри.

Питання інноваційного розвитку вже не перший рік стоїть перед українським суспільством. Внаслідок непослідовності у проведенні науково-технічної та інноваційної політики України, незважаючи на значний потенціал в різних галузях науки і техніки, має тенденцію до відставання інноваційного розвитку від розвинутих країн світу.

Має місце ситуація, коли результати деяких наукових досліджень і розробок не можуть бути впровадженні, залишається не заповненим наявний науково-технологічний потенціал.

Одним із варіантів вирішення цієї проблеми є впровадження новітніх технологій та вихід українських науково-дослідних організацій на міжнародний ринок науково-технічної продукції, що сприятиме активного включення їх до системи міжнародного розподілу праці. Світова спільнота, провідні українські вчені, громадські діячі визначають міжнародне науково-технічне співробітництво одним із дійових та ефективних засобів економічного зростання як окремої держави, так і світового господарства у цілому. Пріоритетний розвиток різних форм міжнародного співробітництва —

перспективний шлях збереження і нарощування наукового потенціалу, зауважується у монографії «Інноваційна та науково-технічна сфера України» [1].

Зменшення в останні роки платоспроможного попиту на науково-технічну продукцію з боку вітчизняної промисловості, вимагає шукати нові форми функціонування на ринку науково-технічної продукції та запровадження маркетингового підходу. Чітке визначення потреб замовників та виконання науково-дослідних робіт на замовлення повинні бути пріоритетними, задля забезпечення якісних результатів роботи, які матимуть попит на ринку. Цей метод має бути більш специфічним, “звичайні підходи маркетингу у традиційних сферах завжди дозволяють отримувати необхідний ефект у науково-технічній сфері.

Окрім того, маркетинг науково-технічної продукції часто має закритий характер, що стає перешкодою для подальшого його просування та впровадження.

З урахуванням наявного досвіду [2], можемо сформулювати наступні принципи організації маркетингу просування науково-технічної продукції:

- формування бази даних щодо промислового-придатних результатів інтелектуальної діяльності;
- забезпечення правової обробки та захисту їх, як об'єктів інтелектуальної власності;
- організація маркетингових досліджень з використанням засобів міжнародної науково-технічної співпраці;
- виробництво продукції промислового призначення, засноване на точному уявленні потреб потенційних замовників, ринкової ситуації та реальних можливостей виробника;
- найбільш повне задоволення потреб замовників і забезпечення їх засобами для вирішення конкретних проблем;
- реалізація продукції на визначених сегментах ринку в запланованих обсягах та в намічені строки;
- наявність постійно в запас науково-технічних ідей і розробок для виробництва продукції, яка характеризується значною новизною;
- активна адаптація процесу виробництва продукції промислового призначення до вимог споживача, що змінюються при одночасній дії на формування та стимулювання їхніх потреб.

Також збільшенню ефективності маркетингової діяльності в науково-дослідних організаціях має сприяти тісна співпраця вчених та підприємців для вивчення ринків збуту промислової продукції, з одного боку, та ознайомлення замовників науково-технічної продукції з її параметрами і характеристиками на ранніх етапах створення, з

другого. Активний обмін інформацією дозволить ефективно забезпечити впровадження інноваційної продукції у виробництво.

Однією з форм співробітництва у науково-технічній сфері є створення і використання міжнародних інноваційних та дослідницьких центрів [3]. Одним з таких центрів є Білорусько-Український центр науково-технічного та інноваційного співробітництва. Діяльність центру допомагає формуванню ефективного механізму співпраці українських та білоруських науково-дослідних та освітніх установ.

Література:

1. Інноваційна та науково-технічна сфера України / [Гриньов Б.В., Чеберкус Д.В. та інші]. — К. : ВПК «Політехніка», 2012. — 87 с.
2. Бринза С.М. Маркетинг научно-технической продукции вуза, тезы докладов семинара — совещания «Организация работ в области интеллектуальной собственности». — Ярославль, 1997 г.
3. Ночовіцин О.В., Основні напрямки розв'язання проблеми розвитку високотехнологічних галузей промисловості. УНЦ «Наука. Техника. Технологія»К, — 2001 р.

УДК 657.42

Бігун У. В. uliana_bihun@ukr.net
Науковий керівник Скоробогатова Н. Є.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ВПЛИВ МЕТОДІВ АМОРТИЗАЦІЇ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА: ВІТЧИЗНЯНИЙ ТА ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

Розглянуто особливості методів нарахування амортизації відповідно до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, запропоновано застосування процесу дисконтування до вибору оптимального методу амортизації.

The peculiarities of methods of calculation depreciation with the help of national and international accounting standards are considered, proposed use of the process of discounting to choose the optimal method of depreciation.

Ключові слова: амортизація, основні засоби, метод нарахування амортизації, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку, положення (стандарти) бухгалтерського обліку.

Вступ. Процес глобалізації світових економічних ринків, динамічна зміна податкового законодавства України акцентують увагу на питанні входження нашої країни до світового економічного простору.

Застосування єдиних міжнародних стандартів фінансової звітності дозволяє фінансовим ринкам об'єктивно оцінити результати діяльності підприємств та забезпечує для зацікавлених сторін та інвесторів відкритість, прозорість і зіставність фінансової звітності суб'єктів господарювання.

Питання обліку амортизації основних засобів є актуальним і завжди привертало до себе увагу багатьох вчених і науковців, серед них: Борисенко М. А. [4], Гаєвська Л. М. [5], Кленін О. [6], Фукс А. Е. [7] та інші.

Метою статті є дослідження особливостей обліку амортизації основних засобів у зарубіжних країнах та порівняння з українською практикою і виклад рекомендацій по вибору оптимального методу нарахування амортизації.

Постановка задачі

— розкрити економічну сутність амортизації основних засобів та виявити основні розбіжності між національними та міжнародними

стандартами бухгалтерського обліку стосовно методів нарахування амортизації;

- запропонувати підхід до застосування процесу дисконтування прибутків та амортизаційних нарахувань при виборі оптимального методу нарахування амортизації;
- визначити переваги та недоліки методів прискореної амортизації основних засобів;
- запропонувати економічно доцільний метод амортизації основних засобів для пріоритетних галузей України.

Методологія. У проведеній роботі використовувались такі методи: діалектичним методом досліджувалась економічна сутність амортизації; порівняльним методом досліджено процес аналізу ефективності застосування різних методів амортизації; економіко-математичним методом було здійснено розробку методики визначення оптимального методу амортизації.

Інформаційною базою дослідження послужили законодавчі та нормативно-правові акти Верховної Ради і Кабінету Міністрів України, наукові розробки вітчизняних економістів щодо питань амортизації основних засобів.

Результати дослідження. Реформування бухгалтерського обліку в Україні та приведення його у відповідність з вимогами міжнародних стандартів розпочалось із прийняття Кабінетом Міністрів України Постанови “Програма реформування бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів фінансової звітності”. А згідно з прийнятим в 1999 р. Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» головним завданням визначено принцип приведення національної системи обліку і звітності у відповідність до міжнародних стандартів фінансової звітності.

Незважаючи на те, що всі національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку України (П(С)БО) значною мірою ґрунтуються на міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (МСБО), відмінності між ними все ж таки існують.

Оскільки амортизаційні відрахування є одним з елементів собівартості й одночасно джерелом фінансування, то проблема обліку амортизаційних відрахувань вважається однією з найактуальніших. У зв'язку з цим виникає необхідність проведення порівняльного аналізу національних і міжнародних положень стосовно даного напрямку.

Перш, ніж розглядати питання обліку амортизації основних засобів, доцільно дати визначення цій економічній категорії.

Згідно з МСБО 16 [3] основні засоби – це матеріальні об'єкти, які:

- а) призначені для використання в процесі виробництва або постачання товарів і надання послуг, для здачі в оренду іншим або для адміністративних цілей;

- б) використовуватимуться протягом більше одного періоду.

П(с)БО 7 “Основні засоби” дає подібне визначення: «Основні засоби - матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)» [2].

І хоча визначення терміна можна вважати практично тотожними, проте при порівнянні методів нарахування амортизації за МСБО та П(с)БО, можна побачити суттєві відмінності. Так, згідно з МСБО є лише три методи нарахування амортизації (прямолінійний метод, зменшення залишкової вартості, суми одиниць продукції), а згідно з П(с)БО – п'ять (прямолінійний метод, зменшення залишкової вартості, прискорене зменшення залишкової вартості, кумулятивний і виробничий методи).

Методи нарахування амортизації мають безпосередній вплив на розмір прибутку, так як від їх вибору (методів) залежать розміри амортизаційних нарахувань, що включаються до розміру прибутку та не оподатковуються. Розглянемо як кожний метод нарахування амортизації впливає на збільшення розміру прибутку на основі конкретного прикладу.

Первісна вартість верстата дорівнює 330 тис. у.о. Загальний розрахунковий обсяг виробництва визначений у розмірі 1600 тис. од. Ліквідаційна вартість устаткування після його експлуатації за попередньою оцінкою може скласти 10 тис. у.о. Корисний термін використання - 4 роки (примітка: у розрахунку способом зменшеного залишку коефіцієнт прискорення дорівнює 2) (табл.1).

В умовному прикладі приймаємо до уваги тільки дві позиції – амортизацію та суму валового доходу за відрахуванням інших витрат (крім амортизації).

З таблиці 1 видно, що при лінійному способі амортизаційні відрахування розподіляються рівномірно по роках експлуатації. При методі зменшення залишкової вартості організація більшу частину амортизації нараховує в перші роки експлуатації верстата, а потім поступово знижує нарахування. При кумулятивному методі у перші роки, коли інтенсивність використання об'єкта основних засобів максимальна, амортизується більша частина його вартості. Очевидно, що при списанні вартості пропорційно обсягу продукції (робіт) збільшення річного випуску тягне за собою пропорційне збільшення амортизаційних відрахувань.

У сучасних умовах господарювання підприємство перебуває під постійним впливом зовнішнього середовища, яке є нестабільним,

мінливим. Тому при аналізі даного прикладу враховано фактор часу в оцінці грошових потоків. Така оцінка базується на фундаментальній концепції, відповідно до якої гроші сьогодні мають більшу вартість, ніж будуть мати через певний час.

Таблиця 1

Розрахунок амортизаційних нарахувань та прибутку *

№	Рік	Сума амортизаційних нарахувань										
		Лінійний спосіб		Зменшення залишкової вартості		Прискорене зменшення залишкової вартості		Кумулятивний метод		Виробничий метод		
		А	Р	А	Р	А	Р	А	Р	Q	А	Р
1	1	80	120	192,3	7,7	160	40	128	72	400	80	120
2	2	80	120	80,2	119,8	80	120	96	104	460	92	108
3	3	80	120	33,5	166,5	40	160	64	136	390	78	122
4	4	80	120	14	186	40	160	32	168	350	70	130
5	Σ	320	480	320	480	320	480	320	480	1600	320	480
6	Σ _д	207,1	310,6	242,1	275,7	231,3	286,4	225,8	291,9	-	209,4	308,3

* примітки: А – сума амортизаційних нарахувань, тис. у.о.; Р – сума прибутку, тис. у.о.; Q – обсяг випуску, тис. шт.; ед – дисконтована сума, тис. у.о.

Отже, здійснено процес дисконтування – розрахунок майбутньої вартості коштів, що інвестуються сьогодні, при вартості капіталу 20%, що визначає бажаний рівень доходу на інвестований капітал, рівнем інфляції та ступенем ризику недоотримання очікуваних прибутків.

Згідно порівняльного аналізу способів нарахування амортизації на основі конкретного прикладу можна зробити висновок, що суми амортизації та прибутку (рядок 5 табл. 2) рівні (800 у.о.) при використанні різних методів нарахування. Проте, при процесі дисконтування відбуваються помітні зміни у попередніх значеннях показників: найменша величина амортизаційних нарахувань (207,1 у.о.) та найбільше значення валового прибутку (310,6 у.о.) характерні для методу прямолінійного списання, у той час як найменший розмір прибутку (275,7 у.о.) та найбільший обсяг амортизації (242,1 у.о.) властивий методу зменшення залишкової вартості.

Таким чином, вибір методу нарахування амортизації залежить від пріоритетів суб'єкту господарювання. Якщо підприємство першочергово спрямовує свою діяльність на максимізацію прибутку, то найраціональнішим буде вибір прямолінійного методу, оскільки саме він забезпечує найбільший прибуток протягом строку корисного

використання основних засобів у порівнянні з іншими методами. Проте, якщо на перше місце висувається питання швидшого відшкодування вартості зношених основних засобів, то рекомендованим буде метод прискореної амортизації, що включає в себе кумулятивний метод, зменшення залишкової вартості та прискорене зменшення залишкової вартості.

З метою стимулювання інноваційної діяльності для підприємств в Україні вважаємо доцільним застосування зарубіжного досвіду, оскільки у світовій практиці амортизаційні відрахування являються основним джерелом фінансування оновлення основних виробничих фондів.

Найпопулярнішими методами нарахування амортизації основних засобів у зарубіжних країнах є наступні:

- 1) метод прямолінійного списання (Німеччина, Франція, Швеція);
- 2) прискорена амортизація (Італія, США, Франція, Японія);
- 3) норма податкового законодавства (Великобританія, Греція).

Слід відмітити, що на сьогоднішній день у зв'язку з ростом інноваційної активності багатьма економічно розвиненими країнами практикується метод нарахування прискореної амортизації.

Метою застосування методу прискореної амортизації є стимулювання прискорення обороту і відшкодування коштів, вкладених підприємцями в основні засоби, за рахунок зменшення оподаткованого прибутку.

Таким чином виділено наступні переваги застосування методів прискореної амортизації:

– тимчасово вільні кошти, накопичені підприємством за рахунок амортизаційних нарахувань, є джерелом отримання додаткових прибутків (у випадку здійснення депозитних вкладень на вигідних умовах);

– можливість швидшого повернення інвестованих в основні засоби коштів для оновлення матеріальної бази підприємства та забезпечення мінімізації ризику через дострокове, порівняно з іншими традиційними методами, вивільнення коштів;

– отримання додаткових економічних вигод в результаті зменшення бази оподаткування внаслідок віднесення на витрати суми амортизаційних нарахувань. Проте, слід враховувати, що застосування прискорених методів нарахування амортизації можливе тільки у випадку прибуткової діяльності підприємства.

Зарубіжний досвід показує, що застосування прискореної амортизації характерне для найважливіших видів устаткування, а саме: енергозберігаючих, інформаційних та екологічних.

З метою активізації інноваційного потенціалу України пропонуємо застосовувати методи прискореної амортизації для таких пріоритетних галузей економічного розвитку як [1]: впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, авіа- і суднобудування, індустрія наноматеріалів та нанотехнологій, агропромисловий комплекс тощо.

Отже, у вищезазначених стратегічних пріоритетних галузях є найбільш доцільним застосування методу прискореної амортизації, який стимулюватиме їхню подальшу інноваційну активність. Використання даного методу забезпечить швидке повернення реальних інвестицій, які в наступні роки можна буде використати на модернізацію виробничих потужностей без збільшення собівартості продукції. Це, в свою чергу, дасть змогу підвищити рівень інноваційності та конкурентоспроможності конкретної галузі України.

Висновки. На основі проведеного аналізу встановлено, що згідно з міжнародними стандартами фінансової звітності передбачено три методи нарахування амортизації, у той час, як національні стандарти бухгалтерського обліку пропонують на вибір п'ять методів.

Науковою новизною є запропонований підхід до визначення дисконтованої суми прибутків та амортизаційних нарахувань, що дозволяє враховувати бажаний рівень доходності на інвестовані власником кошти у основні засоби та фактори ризику і невизначеності, які впливають на об'єкт під час терміну його корисного використання. Також визначено переваги методів прискореної амортизації, що розуміють в собі додаткове джерело фінансування поточних витрат, отримання додаткових прибутків у випадку використання депозитних програм і податкового законодавства.

Запропоновано для пріоритетних галузей України (авіабудування, індустрія наноматеріалів та нанотехнологій, агропромисловий комплекс) застосування зарубіжного досвіду використання методів прискореної амортизації з метою стимулювання їх інноваційної активності.

Подальше дослідження потребує розробки методологічних рекомендацій щодо застосування методу прискореної амортизації в конкретних галузях України.

Література:

1. Закон України “Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні” // Відомості Верховної Ради України. – 2012. - №19-20. - С.166 (див. ред. від 08.09.2011 р.).

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 “Основні засоби” Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. №92.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 „Основні засоби” [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua/document/92427/%D0%9C%D0%A1%D0%91%D0%9E_16.pdf.

4. Борисенко М. А. Інноваційні засади формування амортизаційної політики вітчизняного підприємства / М. А. Борисенко // Проблеми науки. – 2004. – № 5. – С. 31 – 36.

5. Гаєвська Л. М. Роль амортизації у стимулюванні інноваційної активності: зар. досвід / Л. М. Гаєвська, О. І. Марченко // Науковий вісник національного університету ДПС України. – 2009. - №4 (47). – С. 20.

6. Кленін О. До питання впливу реформування державної амортизаційної політики в Україні на процес відтворення капіталу промислових підприємств / О. Кленін // Вісник економічної науки України. – 2006. – № 2. – С. 109 – 112.

7. Фукс А. Е. Амортизація і оновлення основного капіталу: проблеми теорії і практики / А. Е. Фукс // – К., 2005. – 345 с.

Бондар А.О. alyona_bondar@ukr.net
 Науковий керівник Шеховцова І.А.

старший викладач

Національний технічний університет України «КПІ»

СВІТОВІ ТА ВІТЧИЗНЯНІ ТЕНДЕНЦІЇ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто джерела фінансування інноваційної діяльності на підприємстві та визначено роль венчурного фінансування та венчурного капіталу в досліджуваних процесах. Досліджено основні тенденції світового венчурного фінансування. Визначено особливості та проблеми розвитку венчурного фінансування в Україні та проаналізовано основні венчурні показники за декілька останніх років.

The article considers the funding of innovation in the enterprise and the role of venture financing and venture capital in the studied processes. The basic trends in the world of venture financing. Features and problems of venture financing in Ukraine and analyzes the main venture performance in recent years.

Ключові слова: венчурне фінансування, венчурний капітал, венчурний фонд, інвестиції, інноваційна діяльність

Вступ. У сучасних ринкових умовах розвиток будь-якої компанії стає неможливим без використання інновацій. Так як процес впровадження і застосування інновацій вимагає залучення значних фінансових ресурсів, постає питання пошуку інвесторів та джерел фінансування. Аналіз досвіду розвинених країн засвідчує, що досягнення конкурентоспроможних економічних показників під час ведення інноваційної діяльності, можливе за умови використання венчурного капіталу. Характерна направленість венчурного капіталу на розвиток інноваційного процесу у всіх сферах і на всіх рівнях господарської системи, його висока прибутковість та швидкий розвиток роблять венчурне фінансування суттєвим важелем у багатьох країнах під час переходу їх національних економік на інноваційний шлях розвитку. Отже, венчурне фінансування інноваційної діяльності в Україні лишається актуальним і в сучасних ринкових умовах.

Питання венчурного фінансування інноваційної діяльності досліджується у працях таких науковців, як Гук О.В., Костак З.Р., Кривенко Л.В., Малюта Л.Я., Тараненко І.В. та ін. Їх дослідження

спрямовані на визначення основних тенденцій, особливостей та проблемних аспектів розвитку венчурного фінансування в світі, та Україні зокрема.

Постановка задачі. Визначення ролі та ефективності використання венчурного фінансування як одного з інструментів стимулювання інноваційної діяльності підприємства.

Методологія. Дане дослідження проведене на основі використання таких методів як метод теоретичного узагальнення, метод спостереження зміни динаміки явищ та метод порівняння.

Результати дослідження. Світові тенденції до інтенсивного розвитку інноваційного підприємництва стали причиною посилення конкурентної боротьби в інноваційній сфері. Як відомо, інновації є інструментом, що дозволяє підприємству займати лідерські позиції в загальній структурі світового господарства.

Запорукою ефективної ринкової економіки є узгоджені та злагоджені фінансові відносини в сфері інновацій, які знаходять своє відображення в нових джерелах інвестиційної діяльності. Одним з таких джерел є венчурне фінансування [4, с. 279].

Існує безліч підходів до визначення поняття «венчурне фінансування», проаналізувавши деякі з них, можна трактувати венчурне фінансування як довготермінові, високоризикові фінансові інвестиції в акції новостворених малих інноваційних підприємств, діяльність яких направлена на розробку та виробництво наукомістких продуктів з метою їх розвитку та отримання прибутку від приросту вартості вкладених грошових ресурсів [5, с. 431-432].

Венчурному фінансуванню характерні такі особливості [2, с. 115-116]:

- вкладені кошти не забезпечені гарантією зі сторони венчура;
 - вкладаються на безпроцентній (безповоротній) основі;
 - повернення вкладених грошових ресурсів інвесторам здійснюється з моменту виходу цінних паперів фірми на відкритий ринок та відповідно до наданих коштів;
 - фінансова організація, яка виступала інвестором, стає співвласником венчурного підприємства;
- Залежно від стадії життєвого циклу, на якому перебуває підприємство, виділяють такі види венчурного фінансування [1, с. 28-29]:
- Seed financing – достартове фінансування, залучається підприємствами на етапі досліджень та розробки пробних проектів, тобто безпосередньо перед виходом на ринок. Характеризується високим ступенем ризику і в разі успіху найвищими прибутками.
 - Start-up financing – фінансування, спрямоване на дослідження попиту на ринку та тестування нової продукції.

- Early-stage financing – рання стадія розвитку підприємства, на яку припадають перші продажі товару (послуги). Венчурне фінансування направлене на покриття маркетингових витрат, формування збутової мережі та ін.

- Expansion financing – етап швидкого зростання, венчурний капітал спрямований на збільшення виробничих потужностей фірми, вдосконалення продукції, оптимізації системи збуту та ін. На даному етапі підприємство стає прибутковим і уже в меншій мірі використовує венчурне фінансування.

- Management and leveraged buyout – кінцевий етап венчурного фінансування, на якому венчурний капітал використовується для викупу акцій інноваційного підприємства.

Отже, як бачимо реалізація інноваційного проекту на пряму залежить від точності визначення стадії життєвого циклу підприємства та вибору відповідного механізму венчурного фінансування.

Так як в Україні система венчурного фінансування лише формується, то її варто розглядати на прикладі досвіду розвинених зарубіжних країн, таких як США, Канада, Японія, Китай країни Західної Європи, тощо.

Виділяють три провідні ринки венчурного капіталу – ринок США і Канади; ринок Південно-Східної Азії та ринок Європи [2, с.116].

Так, США було першою країною, де почали створюватись венчурні підприємства, а отже і з'явилося венчурне фінансування. Дана подія датується 60-ми роками ХХ ст., коли венчурний капітал значно вплинув на реалізацію фундаментальних інноваційних проектів в області мікропроцесорної техніки та персональних комп'ютерів, розвитку Інтернету, генної інженерії, тощо. Передумовами розвитку венчурного сектору були такі: висока розвиненість фондових ринків, наявність потужного платоспроможного національного ринку, а також державні та приватні асигнування на проведення наукових досліджень. На 2010 р. обсяг венчурних інвестицій склав 24,18 млрд. дол. Домінуючим джерелом фінансування є пенсійні та венчурні фонди [7, с.54].

Європейський ринок венчурного капіталу представлений більшою мірою країнами Західної Європи, де венчурне фінансування почало розвиватись на початку 80-их років ХХ ст., використовуючи досвід венчурного бізнесу США. Важливим кроком у розвитку європейської венчурної індустрії вважається створення в 1993 р. European Private Equity and Venture Capital Association (EVCA), яка сьогодні об'єднує 500 активних учасників венчурного бізнесу з більше ніж 30 країн. Головним завданням EVCA є залучення інституціональних інвесторів до участі в венчурному фінансуванні та розробка його ефективних стратегій. Європейські венчурні фонди, на відміну від США, більш

диференційовані та виділяють фінансування практично у всі сектори економіки, особливу увагу приділяючи малим та середнім підприємствам. Головним пріоритетом у роботі EVCA сьогодні є підтримка становлення і розвитку венчурного підприємництва в країнах Центральної та Східної Європи. Доля пенсійних фондів і страхових компаній у венчурному капіталі Європи складає до 35% усіх інвестицій. Яскравим прикладом участі держави (до 40%) у венчурному фінансуванні є Sitra (Фінляндія), UK High Technology Fund (Великобританія), фонди, створені за участю KfW (Німеччина).

Останнім часом швидкими темпами почав розвиватись і ринок Південно-Східної Азії, а саме венчурний ринок Японії, Китаю, Республіки Корея, Тайвані та Сінгапуру. Венчурне фінансування у цих країнах більшою мірою направлене на розвиток високих технологій (комп'ютерні та інформаційні технології, наноіндустрія, Інтернет-технології). Домінуючим джерелом фінансування є венчурні капіталісти та венчурні фонди за підтримки уряду [6, с. 133-135].

Рейтинг країн, привабливих для венчурного фінансування наведено в табл. 1.

Таблиця 1.

Рейтинг країн, привабливих для венчурного фінансування у 2009-2010 рр. [3, с. 33]

Місце в рейтингу	Країна	Бальна оцінка
1	США	100
2	Канада	85,8
3	Великобританія	84,3
4	Австралія	81,9
5	Гонконг	79,5
...	...	...
62	Нігерія	24,4
63	Україна	23,6
64	Кенія	19,3

Як бачимо, з таблиці Україна в даному рейтингу привабливості країн для венчурного фінансування в період 2009-2010 рр. заміла лише 63 місце, займаючи одну з останніх позицій, і поступаючись навіть Нігерії. На думку експертів, таке рейтингове положення зумовлене наступними стримуючими факторами [3, с. 33; 6, с. 138]:

- економічною та політичною нестабільністю в країні;
- орієнтацією фінансування на розвиток індустріальних виробництв, а не на розвиток інноваційної складової економіки держави;
- недосконалістю нормативно-правової бази для розвитку інноваційної діяльності на основі венчурного фінансування;

- недосконалість методів і механізмів управління ризиками венчурної діяльності на основі фінансування;
- недостатній рівень розвитку фондового ринку та труднощі під час визначення ринкової вартості акцій інноваційних підприємств;
- складнощі у сфері комерціалізації інтелектуальної власності, зокрема створеної за рахунок коштів державного бюджету та недосконалість її правового захисту;
- недостатня кількість висококваліфікованих працівників в області венчурного управління.

В розвитку венчурного підприємництва в Україні прийнято виділяти 2 основні етапи [4, с. 278]:

1. Переважання венчурних фондів іноземного походження (1992–2001 рр.) – характеризується створенням та функціонуванням в Україні венчурних фондів за рахунок іноземного інвестування. Основні напрямки фінансування відрізнялись від звичайних для венчурних фондів в бік менш ризикових та традиційних галузей.

2. Розвиток українських венчурних фондів (2001 р. – сьогодні) – починають створюватись венчурні фонди резидентами країни. Прийняття Закону України «Про інститути спільного інвестування» та Закону України «Про інноваційну діяльність».

Загалом, розвиток венчурного підприємства можна зобразити на основі динаміки показників венчурних фондів за період 2004–2010 рр. (табл. 2). В Україні число венчурних фондів з року в рік зростає, так в 2010 р. в державі налічувалось 750 венчурних фондів, що у 13,9 разів більше порівняно з 2004 р.

Таблиця 2.

Динаміка показників венчурних фондів за 2004–2010 рр.
[4, с. 278–279]

Рік	Загальна кількість, од.	Чисті активи, млн. грн.	Відсоток від капітальних інвестицій
2004	54	1 406,50	-
2005	121	4 553,80	3,38
2006	256	12 741,50	6,54
2007	417	24 930,70	6,47
2008	652	48 892,60	10,28
2009	708	62 546,10	9,00
2010	750	88 752,70	17,39
Середні значення	-	-	-

Що ж стосується джерел фінансування інноваційних розробок і проектів, то у 2010 р. найбільша частка припадала на держбюджет – 41,2%, на іноземних інвесторів та замовників підприємств України припадало 25,7% та 21,8% відповідно, 9,7% - за власні кошти, решта – інші джерела. Рівень венчурного фінансування в Україні в розрахунку на душу населення за даними Світового Банку у 2010 р. становив

26,2 дол., коли у той час у США – 1148,1 дол.; в Японії – 1023,3 дол.; Німеччині – 807,9 дол.; Великобританії – 580,5 дол.; Польщі – 83,9 дол., Румунії – 47,5 дол. [5, с. 433–435].

Отже, створення ефективної системи венчурного фінансування інноваційної діяльності в Україні допоможе вирішити такі задачі [5, с. 431–432]:

- 1) збільшення частки приватного капіталу в венчурному фінансуванні;
- 2) створення ефективної системи використання результатів інтелектуальної діяльності в господарському обігу;
- 3) запровадження в виробництво високих технологій, модернізація виробництва;
- 4) залучення цільових іноземних інвестицій до розвитку української техносфери.

Висновки. На основі проведених досліджень, було визначено ряд проблемних місць в системі венчурного фінансування інноваційної діяльності в Україні. Враховуючи закордонний досвід, пропонуються наступні рекомендації: 1) створити нормативно-правову базу, яка б чітко регламентувала процес фінансування, визначала права та обов'язки його основних учасників; 2) приділити увагу залученню державних та приватних пенсійних фондів та страхових компаній, а також іноземних інвесторів до процесу венчурного фінансування; 3) залежно від стадії життєвого циклу інноваційного підприємства та особливостей його функціонування, розробити детальний, поетапний механізм венчурного фінансування.

Отже, точна та ефективна реалізація рекомендованих заходів, враховуючи закордонний досвід, дасть можливість ще на початкових стадіях інноваційної діяльності виявляти помилки, мінімізувати ризики та створити ефективну систему венчурного фінансування в Україні.

Література:

1. Гук О.В., Боярин Ю.М. Світові тенденції венчурного фінансування інноваційної діяльності / О.В Гук, Ю.М. Боярин // Економічний простір. – 2010. – № 44/2. – С. 26 – 33.
2. Костак З.Р. Венчурне фінансування інноваційної діяльності / З.Р. Костак // Збірник Наукових праць. Торгівля, комерція, підприємництво: Львівська комерційна академія. – 2009. – № 10. – С. 115 – 118.
3. Кривенко Л.В., Милашенко В.М. Роль венчурного фінансування в активізації інноваційної діяльності: світовий досвід і українські реалії / Л.В. Кривенко, В.М. Милашенко // Проблеми і перспективи

розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. — 2011. — № 33. — С. 29 — 34.

4. Малюта, Л.Я. Стан та тенденції розвитку венчурного фінансування в Україні / Л.Я. Малюта, А.Р. Бабій, А. П. Колесніков // Інноваційна економіка. — 2012. — № 5. — С. 278-282.

5. Рудь Н.Т., Кучинська Н.В. Венчурне фінансування інноваційних процесів: особливості та перспективи / Н.Т. Рудь, Н.В. Кучинська // Економічний форум. — 2012 — № 2. — . 427 — 438.

6. Тараненко І.В., Назаренко К.В. Світовий досвід венчурної діяльності та проблеми венчурного фінансування в Україні / І.В. Тараненко, К.В. Назаренко // Академічний огляд. Економіка та підприємництво. — 2011. — № 1(34). — С. 130 — 137.

7. Шевченко О.М. Венчурний капітал — основа механізму фінансування національних інноваційних процесів / О.М. Шевченко // Інноваційна економіка. — 2012. — № 4(30). — С. 52 — 56.

УДК 330.341.1

Владимирова К., bigy92@yandex.ua

Верхоляд І.М., verholiad@ukr.net

Національний технічний університет «КПІ»

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто основні тенденції розвитку інноваційної сфери України. Виявлено проблеми інвестиційного забезпечення інноваційної активності підприємств. Запропоновано шляхи активізації вкладень інвестицій в інноваційну сферу.

The article reviews the main trends of innovative areas of Ukraine. Indicate the problems of investment security innovation activity of enterprises. Developed ways to accelerate investments in innovation sector.

Ключові слова: інноваційний процес, інноваційна модель, інвестиційне забезпечення, державна інвестиційна політика.

Вступ. Інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та перспективи її розвитку на світовому ринку. Основною ознакою сучасної розстановки сил в світі є істотний відрив країн-лідерів, що створюють “інноваційний анклав” в світі, від менш потужних країн, які змушені повністю залежати від позиції “активних гравців”. У країнах, що належать до інноваційних лідерів, спостерігається висока концентрація рентабельних видів бізнесу (з найбільшим вмістом доданої вартості в ціні продукту), переважно високотехнологічна структура національного виробництва, винесення за межі власної країни промислово-технологічного циклу виробництв, які є екологічними, ресурсноємними тощо. На сьогоднішній день впровадження інноваційної моделі розвитку є однією зі складових зростання економіки України. Проте однією із головних факторів, що стримують перехід України на інноваційний тип розвитку, є брак фінансових коштів зі сторони держави та приватних інвесторів, для яких вкладання інвестицій у промисловий комплекс є високою ризиковою справою. Саме тому виникає необхідність проведення дослідження вкладення інвестицій в інноваційний розвиток як держави загалом, так і окремих суб’єктів господарювання.

Теоретичні проблеми іноземного інвестування економіки України та інноваційного розвитку країни розглядаються як закордонними, так і вітчизняними науковцями та практиками, такими як: Єгорова О. Ю.,

Гвоздю С. Ю. [3], Корінько М.Д. [1], Онишко С.В. [6], Геєць В. [8], Кремень В. [9]. Зазначені науковці досить ґрунтовно досліджують питання розвитку інноваційної сфери та її інвестиційного забезпечення. Проте із урахуванням постійних змін ринкового середовища завжди залишається актуальним питання щодо шляхів активізації вкладень інвестиційних ресурсів у інноваційну сферу економіки.

Постановка задачі. Метою даної статті є виявлення існуючих проблем інноваційного розвитку країни та пошук оптимальних варіантів їх вирішення. Відповідно до мети дослідження були встановлені такі цілі: проаналізувати основні показники інноваційної активності підприємств промислового комплексу України, зазначити проблеми їх розвитку та запропонувати шляхи вирішення даних проблем із метою активізації інноваційної сфери вітчизняної економіки.

Методологія. Дослідження виконане із використанням таких методів теоретичного та емпіричного наукового пізнання як порівняння, метод аналізу та синтезу, метод узагальнення, статистичного порівняння.

Результати дослідження. Слово «innovation» в перекладі означає «введення нового, відновлення». Впровадження нового в господарську діяльність визначається як нововведення. З моменту прийняття рішення про впровадження новація набуває нової якості і стає інновацією. Для України інноваційні технології, нововведення та проведення зваженої інноваційної політики є необхідним кроком на шляху до створення економічно розвинутої ринкової системи. У табл. 1. наводимо показники інноваційної активності України.

Таблиця 1.

Інноваційна активність вітчизняних підприємств [5]

Рік	%, підприємств, що займалися інноваціями,	Загальна сума витрат, млн.грн.	У тому числі за напрямками млн.грн.			
			дослідження і розробки	Придбання інших зовнішніх знань	придбання машин обладнання та програмного забезпечення	Інші витрати
2007	14,2	10850,9	986,5	328,4	7471,1	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	421,8	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	115,9	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	141,6	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	324,7	10489,1	2440,2

Згідно з чинним законодавством, інноваційний розвиток України забезпечується за рахунок фінансування з різних джерел. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [6] встановлює, що одним із пріоритетних шляхів здійснення державної політики у сфері науково-технічної діяльності є бюджетне фінансування. Держава має забезпечувати бюджетне фінансування наукової та науково-

технічної діяльності в розмірі не менше 1,7 % ВВП України (стаття 34). Обсяг ВВП на 2011 р. становив 1008313,2 млн. грн. [5]. При цьому на науково-технічну діяльність держава виділила лише 9591,3 млн. грн. – це 0,95%. За даними (табл. 2) можна зробити висновок, що державне фінансування з 2000 р. до 2011 р. зросло на 94,8%. Порівняно з державним, іноземне інвестування почало зростати починаючи з 2005 р., але значно знизилось у 2011р. внаслідок світової кризи у 2011 р. [5].

Таблиця 2.

Джерела фінансування інноваційної діяльності, млн. грн [5]

Рік	Загальна сума витрат	у тому числі за рахунок коштів			
		власних	Держ. бюджету	Іноземних інвесторів	Інші джерела
2007	11994,2	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	7949,9	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2

Журнал «HeritageFoundation» провів дослідження інвестиційної привабливості країн світу 2011 р., в цій категорії Україна посіла лише 164 місце зі 179 поступившись навіть Казахстану, Білорусії, Азербайджану та ін. [3, с. 69]. Незважаючи на низьку інвестиційну привабливість, до України надходять інвестиції із таких країн світу: Кіпр (11619,6 млн.грн.), Німеччина (7365,5 млн.грн.), Нідерланди (4779,5 млн.грн.), РФ (3386,1 млн.грн.), Австрія (2855,8 млн.грн.), Франція (2384,8 млн.грн.), США (1087,5 млн.грн.). Найбільшим іноземним інвестором України як і раніше залишається Кіпр. При цьому дана середземноморська держава також є найбільшою країною, в яку з України здійснюються найбільші інвестиції. Треба також зазначити, що Кіпр є країною офшором і саме тому найбільша кількість інвестицій припадає саме на дану країну. В Україні створена законодавча база у сфері регулювання інвестиційної діяльності, яка поступово удосконалюється з метою досягнення більшого притоку іноземних інвестицій і підвищення ефективності їх використання. Схваленням 19 березня 1996 року Законом України «Про режим іноземного інвестування» для зарубіжного інвестора в Україні встановлені рівні умови діяльності з вітчизняним інвестором. Вказаним Законом іноземним інвесторам даються державні гарантії захисту їх капіталовкладень [10].

На даному етапі інвестиційна ситуація в Україні характеризується двома аспектами. З одного боку, спостерігаються позитивні тенденції: обсяг інвестицій поступово зростає. Однак не можна відзначити того факту, що Україна все ще знаходиться в переліку країн, які мають найнижчу інвестиційну привабливість. Ситуація з міжнародними

інвестиціями прямі співвіднісяться з внутрішньою експансією ситуацією в Україні. Україна все ще експортує товари з низькою вартістю, і 70% її експорту припадає на країни колишнього СРСР. Цей факт свідчить про те, що ще не відбувся внутрішній трансформативний експансмізм України. Для цього вкрай необхідні інвестиції, які привнесуть нові технології і дозволять виробляти товари, конкурентоспособні на світовому ринку. Однак тут не слід забувати і про проблему так званих чистих інвестицій. Українська експансія щонайменше на 50% характеризується як «тіньова». Причина полягає у слабкості державних інститутів та законодавчої системи. Певидно, що в таких умовах існує ризик репатріації «брудного» капіталу. Несприятливий інвестиційний клімат в Україні включає в себе адміністративні перешкоди, складну систему ліцензування, високі рівні податкування і арбітражні функції податкової адміністрації. З огляду на це у світі є більш привабливі для інвесторів країни, ніж Україна. Таким чином, наша держава слабо позиціонує себе як країна сприятлива для інвестування, тим паче в інноваційну сферу, де ризики значно вищі, ніж у посередницькій діяльності.

В останні роки багато держав застосовують змішані форми заохочення інвестування в інноваційну діяльність, що включають різні варіанти фінансування та оподаткування ризикових проектів з високим ступенем ризику, контрактних досліджень із зовнішніми фірмами, а також капіталовкладення у відновлення виробничих фондів. Так, наприклад, у Німеччині такі проекти одержали назву «непрямої специфічної допомоги», що являє собою комбінацію прямої та непрямої підтримки державою інноваційно-активних фірм, які беруть участь у реалізації державних науково-технічних програм [6].

Стратегія створення в Україні економічних засад інноваційної моделі розвитку передбачає комплекс заходів у податковій, бюджетній, грошово-кредитній, інституційній та зовнішньоекономічній сферах. Власне йдеться скоріше не про окрему стратегію інноваційного розвитку, а про надання інноваційної спрямованості усім напрямкам економічної стратегії, яка розробляється та реалізується в країні. Головним недоліком інвестиційної політики України є спрямованість державної економічної політики на закріплення моделі економіки, яка базується на низько технологічних галузях. Таким чином, в Україні формується і закріплюється модель економіки, побудована на низько технологічних укладах, що може бути конкурентоспроможною лише за рахунок дешевої робочої сили. Найбільшим ризиком, що супроводжує дану модель економічного розвитку є занепад головного джерела інноваційної економіки – системи продукування і трансляції знань (науки і освіти). Знання втрачають інструментальне значення, скорочується попит на якісну освіту, падає рівень суспільної

престижності професій вчителя, науковця. За результатами соціологічного опитування престижною професією вченого вважають лише 1.2% українців, а серед молоді, то взагалі менше 1% [7].

Серед основних причин низького рівня інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності слід викремити:

- наявність ризиків дестабілізації на валютному ринку;
- збереження складної ситуації у банківській сфері, зокрема недостатні обсяги довгострокового кредитування вітчизняних експансізмів;
- обмежені можливості доступу до фінансових ресурсів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;
- незадовільна кон'юнктура зовнішнього ринку за традиційними товарними групами українського експорту;
- зниження рівня прибутковості українських підприємств;
- вузький спектр сфер інвестування по галузям для середніх інвесторів;
- побільшені регуляторні процедури, зокрема: складність адміністрування податків, кількість та складність отримання дозволів, технічне регулювання (сертифікація та стандартизація); перевірки програм державного нагляду.

Тож, із урахуванням критичного аналізу стану інвестиційних процесів в інноваційній сфері пропонуємо на державному рівні:

1. створити систему фінансової підтримки інвестиційної та інноваційної діяльності, зокрема визначити механізм здешевлення кредитів і заохочення комерційних банків до кредитування інвестиційних проектів;
2. створити сприятливі умови для забезпечення розвитку державно-приватного партнерства у сфері наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності на паритетних умовах, що дасть можливість зменшити навантаження на бюджети всіх рівнів, збільшити обсяг недержавних інвестицій;
3. забезпечити розвиток інноваційної інфраструктури інноваційних підприємств (інноваційних центрів, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів), наукових парків, центрів трансферу технологій і промислових кластерів, що дасть можливість створити нові робочі місця для висококваліфікованих спеціалістів;
4. удосконалити нормативно-правові акти, які регулюють інноваційну діяльність;
5. забезпечення ефективного функціонування інноваційної інфраструктури та налагодження спільного інформаційного простору між науковцями, підприємцями та інвесторами.

Висновки. Інноваційна діяльність підприємств справляє істотний вплив на кінцеві результати їх господарювання. Завдяки їй зростає обсяг виробництва, підвищується прибутковість, конкурентоспроможність, а також прискорюється забезпечення ринку якісно новими видами продукції. Аналіз сучасного стану науково-технічної та інноваційної сфери в Україні свідчить про те, що за рівнем інноваційної активності Україна значно відстає від провідних країн світу. Однією з головних проблем, що гальмують розвиток високотехнологічного сектору економіки, залишається відсутність фінансування та недостатньо ефективна державна інноваційна політика, що призводить до скорочення числа наукових працівників, ускладнює отримання економічної віддачі у вигляді завершених економічних пропозицій та їх реалізації у сферах вітчизняної економіки.

Важливим пунктом на шляху до реалізації інноваційної моделі розвитку країни є пошук нових джерел фінансування для активізації інноваційної діяльності, а також створення цілісної системи державного забезпечення інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку національної економіки. Подолання всіх негативних економічних явищ потребує провідної ролі держави з метою підвищення конкурентоспроможності держави на світовому ринку та перехід до інноваційної моделі розвитку країни. Практичне значення даного дослідження полягає у розробці запропонованих шляхів активізації інноваційної діяльності на теренах України.

Список використаної літератури:

1. Корінько М.Д. Інновації у діяльності суб'єктів господарювання / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 5(95). — С. 149-153.
2. Єгорова О. Ю. Проблеми та перспективи інноваційно-інвестиційного розвитку економіки / Єгорова, Ю. В. Єгорова, Н. В. Можайкіна // Європейський вектор економічного розвитку. — 2011. — №1 — С. 42-49.
3. Гвоздю С. Ю. Кошти іноземних інвесторів як джерело фінансової підтримки інноваційної діяльності підприємств / С. Ю. Гвоздю // Актуальні проблеми економіки. — 2011. — №6(120) — С. 67-74.
4. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М. : Соцгиз, 1962. — 654 с.
5. Державна служба статистики України - [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/oper_new.html

УДК 123.456:789

Волковінська А.І. Nastya.volkovinskaya@gmail.com
 Науковий керівник Петренко К.В.
 канд. ек. наук, доцент
 Національний технічний університет України «КПІ»

ПРОБЛЕМИ ПОГЛИБЛЕННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В УКРАЇНІ НА ФОНІ РОЗВИТКУ БОРГОВОЇ КРИЗИ В КРАЇНАХ ЄС

У даній статті розкрито проблему зовнішньої заборгованості України на сучасному етапі розвитку країни, розглянуто розвиток боргової кризи на прикладі країн ЄС, проаналізовано стан та структуру зовнішнього боргу України на сьогоднішній день та виявлено негативні наслідки збільшення боргу. Окрім того, у статті зроблено висновки щодо необхідності удосконалення боргової політики у державі з метою зменшення боргового навантаження.

Ключові слова: Державний зовнішній борг, валовий зовнішній борг, боргова криза, боргова політика, боргове навантаження, обслуговування боргу.

The article deals with the problem of external debt in Ukraine at the present phase of state development. It reviews the development of the debt crisis on the example of the EU countries, and analyzes the nowadays structure of the external debt of Ukraine. There were also found negative effects of debt rising. In addition, there were made conclusions about the necessity of improving the debt policy in the state in order to reduce the debt burden.

Keywords: Governmental external debt, public external debt, debt crisis, debt policy, debt burden, debt servicing.

Вступ. На сучасному етапі розвитку країн світу нарощування зовнішнього боргу стало характерним для більшості національних економік. У теперішній час не існує держави, яка була б спроможна не залучати зовнішні запозичення та підтримувати економіку лише за рахунок власних коштів. Раціональний розподіл та використання запозичень може дати позитивний ефект та сприяти економічному росту, але надмірне збільшення частки боргу, в свою чергу, може привести до фінансової кризи та порушення макроекономічної стабільності країни. Таким чином, проблема формування зваженої боргової політики та зменшення боргового навантаження є актуальною як для всього світу, так і для України.

Різні аспекти проблеми державного боргу та механізму функціонування боргової політики досліджувалися відомими

зарубіжними науковцями-економістами, зокрема, Р. Барро, Дж. Б'юкененом, У. Беверіджем, Дж. Кейнсом, А. Лаффером, А. Лернером, Р. Манделом та ін. Також цим питанням цікавилися і вітчизняні економісти, такі як В. Андрущенко, О. Барановський, О. Василик, Т. Вахненко, В. Гейць, В. Загорський, І. Лютий, Н. Кравчук, Л. Нечипорук, Л. Тарангул, А. Сухорукова, Т. Філоненко та ін. У статті у якості джерел були використані праці О. Олійника, Т. Філоненко, Н. Слав'юка, І. Левківського, статистичні дані було взято з офіційних сайтів НБУ, World Bank.

Постановка задачі. Основними цілями дослідження є аналіз сучасного стану державної заборгованості країн світу та України, виявлення причин поглиблення боргової кризи, насамперед у країнах ЄС, що в свою чергу, впливає на становище заборгованості в Україні. Також необхідно розглянути сучасний стан державного боргу в Україні, його структуру та динаміку, можливі негативні наслідки збільшення заборгованості. Окрім того, буде зроблено висновки щодо важливості удосконалення управління боргом у державі з метою запобігання розвитку боргової кризи.

Методологія. Методологічну складову дослідження становлять методи системного та порівняльного аналізу, логічного узагальнення та техніко-економічного аналізу, метод аналогій тощо.

Результати дослідження. Зовнішній державний борг являє собою зовнішні фінансові зобов'язання держави перед нерезидентами, де держава виконує роль позичальника або гаранта погашення цих кредитів. Державний зовнішній борг разом з приватним негарантованим державою зовнішнім боргом створюють валовий зовнішній борг країни. Обсяг залучення зовнішніх позик визначається, по-перше, кількістю іноземного капіталу, яку країна може ефективно поглинути з метою перевищення прибутку від інвестицій над вартістю залученого капіталу; по-друге, обсягом боргу, який країна може обслуговувати без ризику виникнення проблем із зовнішніми платежами. [1, с.647]

В останнє десятиріччя в багатьох розвинутих країнах світу спостерігається тенденція до значного збільшення частки боргових запозичень, при чому водночас відбувається зниження темпів зростання ВВП, що має негативний ефект, оскільки може викликати такі наслідки, як збільшення рівня інфляції, девальвацію національної валюти, зменшення обсягів золотовалютних резервів та втрату привабливого інвестиційного клімату країни.

Однією з основних причин збільшення боргового навантаження стала світова фінансово-економічна криза 2008 р., у період якої уряди змушені були вдаватися до заходів з підтримки макроекономічної стабільності економіки (стимулювання попиту, допомога ТНК,

рекапіталізація банків та ін.), що вимагало залучення значних фінансових ресурсів. Як наслідок, країни почали вдаватися до запозичень на міжнародних ринках капіталів. Але збільшення обсягів заборгованості поряд із нестабільною економічною ситуацією та значною кількістю державних дефіцитів спричинило поглиблення боргових криз. Яскравим прикладом негативного впливу зовнішньої заборгованості на економічну ситуацію є боргова криза в Греції. Водночас із наростанням боргової кризи в Греції існує проблема її поширення на інші країни зони євро, зокрема Португалії, Ірландії, Іспанії та Італії.

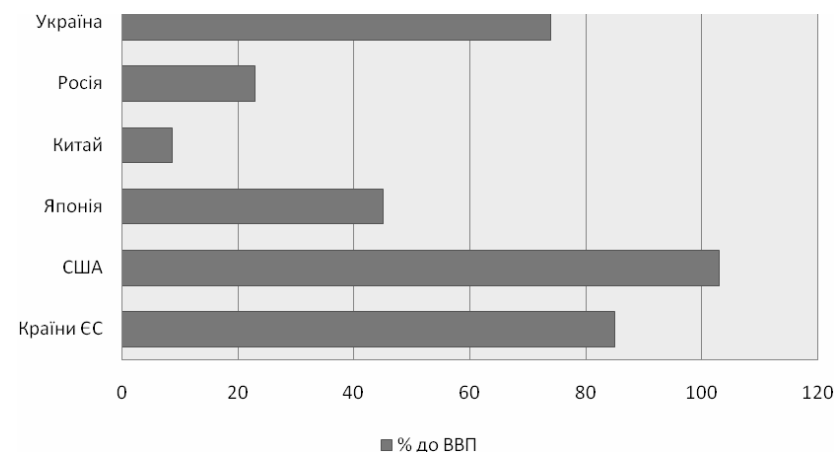


Рис.1. Валовий зовнішній борг по країнах у % до ВВП у 2011 році
Побудовано автором на основі даних World Bank

До факторів поглиблення боргової кризи в ЄС можна віднести наступні:

1. Неефективність системи збору та контролю статистичної інформації. Як відомо, уряд Греції подавав неправдиву інформацію про стан державних фінансів.
2. Диспропорція економічного розвитку країн-членів Європейського союзу.
3. Зона вільної торгівлі та глобалізація світових ринків зумовила втрату конкурентних позицій окремих країн.

Для стабілізації ситуації у країнах Європейського союзу розглядається можливість подальшого об'єднання у фіскальну унію з метою кращого контролю за державними витратами та надходженнями, узгодження бюджетних політик країн. [2]

Розглядаючи проблему заборгованості в Україні, можна сказати, що обсяг та структура зовнішнього боргу за останні роки суттєво змінилися. Як видно з рисунка 1, Україна продовжує нарощувати обсяги зовнішньої заборгованості. Найбільшими джерелами зовнішнього фінансування для України на етапі ринкової трансформації економіки є МВФ та Група Всесвітнього банку. Інші значні донори — Європейський банк реконструкції й розвитку, Європейський Союз. На умови кредитування та обсяг наданих грошових трансфів впливає суверенний рейтинг держави. У березні 2012 року міжнародне рейтингове агентство Standard & Poor's (S&P) знизило прогноз суверенного рейтингу України із «стабільного» на «негативний».. Міжнародні аналітики вважають, що ризики, пов'язані з рефінансуванням держборгу, можуть бути знижені як у випадку відновлення співробітництва з МВФ, так і при успішному завершенні переговорів із «Газпромом» стосовно зниження ціни російського газу для України, що зменшить тиск на платіжний баланс. Зниження прогнозу суверенного рейтингу, безумовно, негативно відобразиться на можливостях держави і корпоративного сектора здійснювати зовнішні запозичення. [3]

Станом на 1 липня 2012 року валовий зовнішній борг становив 129.0 млрд. дол. США, що становить 74% від ВВП.[4] Згідно з дослідженнями Міжнародного валютного фонду (МВФ), загально допустимою межею боргу для такої перехідної економіки, як українська, є 49,7% від ВВП. Велике боргове навантаження є неприйнятним і ризикованим для країни з перехідною економікою та невисоким рівнем життя, оскільки підвищує ризики фінансової нестабільності.

Розглядаючи структуру зовнішнього боргу за секторами, можна навести наступні дані. Зовнішній борг сектору загального державного управління (далі — ЗДУ) становить 23.9 млрд. дол. США (13,8% від ВВП) , сектору органів грошово-кредитного регулювання (далі — ОГКР)— 6.2 млрд. дол. США (3.6% від ВВП відповідно). Водночас підприємства реального сектору продовжують залучати зовнішні ресурси. [4]

Порівнюючи з попередніми роками, відношення зовнішнього боргу до ВВП значно збільшилося. Так, наприклад, у 2003 році, воно знаходилося на рівні 22%, у 2009 році, ця цифра становила вже 89%. І хоча за останні роки ця цифра трохи зменшилася (до 74%), це не вплинуло суттєво на ситуацію в цілому (рис. 2).

При цьому є багато країн, де цей борг значно перевищує 100%. Наприклад: Великобританія — 390%, Нідерланди 344%, Швейцарія — 229%, Швеція — 187%, Німеччина — 142%. [2]. Можна заперечити, що це розвинені країни, і великий зовнішній борг для них не проблема. Але в цьому і полягає протиріччя української економіки. З розвитком

економіки України ростуть і борги. За таких умов проводити виважену валютну політику досить складно.

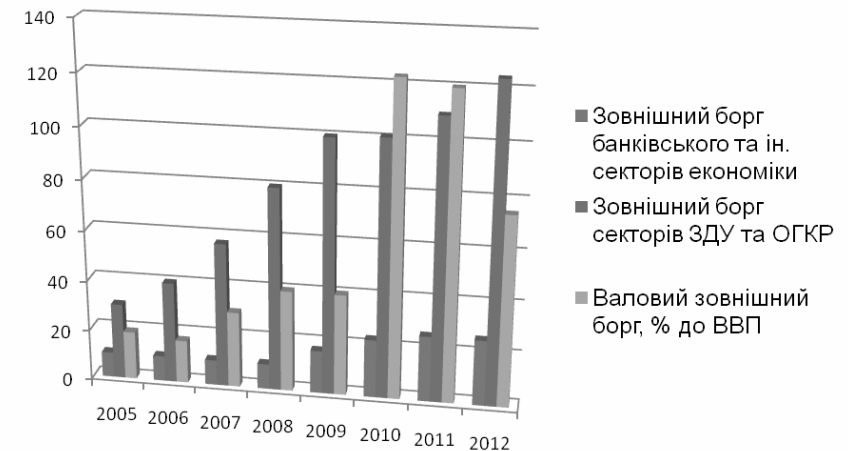


Рис.2. Динаміка валового зовнішнього боргу України

Побудовано автором на основі даних НБУ

Серед негативних наслідків збільшення зовнішнього боргу можна виділити наступні:

1. вразливість вітчизняної фінансової системи від кон'юнктури світової фінансової системи;
2. нестабільність валютних курсів, яка може вплинути на можливості виконання зобов'язань у визначені строки;
3. неможливість виконати зобов'язання при ускладненнях з доступом до джерел іноземної валюти;
4. низька ліквідність світових фінансових ринків може знизити можливості щодо реструктуризації заборгованості [5, с.31-36].

Висновки. Розглянувши стан та структуру заборгованості України, можна сказати, що обсяг зовнішньої заборгованості на сьогоднішній день хоч і є значним, але ще не досяг критичного рівня, порівнюючи з іншими країнами. Тем не менш, в Україні існує проблема не відповідності політики державних позик завданням розвитку економіки держави на ринкових засадах. В країні зовнішні запозичення перш за все використовуються для забезпечення поточних потреб замість сприяння економічному зростанню шляхом вкладання грошових ресурсів в перспективні галузі економіки. Тому, враховуючи обсяги зовнішньої заборгованості та невисокий рівень власної платоспроможності, в Україні постає необхідність впровадження

ефективної, надійної, та перспективної політики управління зовнішнім боргом з урахуванням усіх діючих чинників.

Стратегія формування і обслуговування зовнішнього боргу повинна бути зваженою та обґрунтованою. Структура і обсяг боргу мають прогнозуватися на декілька років вперед з метою забезпечення збалансованого бюджету та стабільного економічного зростання. Проблеми зовнішнього боргу повинні досліджуватися більш детально у сферах економічного аналізу, прогнозування, фінансового менеджменту, господарського права тощо. Стратегія боргового управління має базуватися на інвестиційному характері накопичування зовнішнього боргу і включати в себе чітко визначену граничну межу частки зовнішнього та внутрішнього боргу, а також витрат на їхнє обслуговування. Окрім того, необхідно більше уваги приділяти світовому досвіду врегулювання боргу.

Література

1. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З. С. Варналія. — К. : Знання, 2009. — 647 с. [Електронний ресурс]
2. Боргові кризи в країнах ЄС: [Електронний ресурс] / Слав'юк Н.Р. — Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/fkd/2012_1/part1/38.pdf.
3. БОРГИ УКРАЇНИ (Львівський інститут економіки і туризму): [Електронний ресурс] / Ривак О.С. — Режим доступу: <http://intkonf.org/kand-ekonom-nauk-rivak-o-s-borgi-ukrayini/>.
4. Зовнішній борг України на кінець першого півріччя 2012 року: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=71174.
5. Філоненко К. М. Зовнішній борг України: аналіз динаміки та структури / К. М. Філоненко // Статистика України. — 2010. — № 2. — С. 31–36.
6. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» - [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_naukovu_i_naukovo-tehnichnu_diyalnist.htm
7. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: монографія. — Ірпінь, 2004 р. — с 67.
8. Доповідь міністра освіти і науки України - [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
9. Ковальчук С.С. Інноваційна діяльність як пріоритет економічного розвитку України // Фінанси України, 2004, №7. - С.96-103.
10. Закон України «Про режим іноземного інвестування» - [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=47857

УДК 339.5

Гапончук Н.В. nadja-gaponchuk@rambler.ru

Науковий керівник Шеховцова І.А.

старший викладач

Національний технічний університет України «КПІ»

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Узагальнено досвід вітчизняної та зарубіжної економічної науки та практики щодо організації зовнішньоторговельних посередницьких операцій на підприємстві. Обґрунтовано необхідність використання послуг посередників у зовнішньоекономічній діяльності.

The experience of the national and foreign economic science and practice to organize foreign brokerage in the enterprise. The necessity of using intermediaries in foreign economic activity.

Ключові слова: операція, експортер, посередники, агент, брокер, комісіонер, договір.

Вступ. Посередницькі операції одержали широке поширення при укладанні зовнішньоторговельних договорів учасниками зовнішньоекономічної діяльності. Головна причина цього полягає в тому, що для ефективного продажу товару на зарубіжному ринку необхідно володіти різнобічної інформацією про стан справ на ринку реалізованого товару: про фірми-покупців, їх платоспроможність та сумлінність при виконанні зобов'язань, про ціни, вимоги покупців до якості даного товару та ін. Такі знання в своєму розпорядженні має далеко не кожен виробник експортного товару, особливо на початковому етапі здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Тому для підприємства дуже важливим є правильна організація зовнішньоторговельних посередницьких операцій.

Це питання ґрунтовно було досліджено у наукових працях вітчизняних вчених, серед яких Г.В. Турбан, І.Н. Герчікова, Н.Ю. Родигіна та ін. Всі вони згодні з тим, що у разі використання послуг посередника ефективність зовнішньоекономічних операцій підвищується.

Постановка задачі. Метою даної статті є обґрунтування доцільності використання послуг посередників у зовнішньоекономічній діяльності, визначення видів зовнішньоторговельних посередницьких операцій та критеріїв вибору посередника, аналіз зарубіжного досвіду залучення посередників до зовнішньоторговельних операцій.

Методологія. Методологічною основою дослідження є використання базових положень системного підходу, а також діалектичного та аналітичного методів.

Результати дослідження. Під зовнішньоторговельними посередницькими операціями розуміють діяльність, пов'язану з купівлею-продажем товарів, що здійснюються за дорученням експортера чи імпортера незалежним від нього посередником на основі спеціальних угод чи окремих доручень

Посередники - особи, які пов'язують сторони, що мають бажання укласти угоду. До торгових посередників відносяться незалежні від виробників і споживачів особи, фірми, організації. Вони діють в області перевезення, зберігання, страхування, збуту товарів [1, с.167].

Зовнішньоторговельне посередництво в економічному сенсі широке поняття. Воно включає значне коло послуг: пошук закордонного контрагента, підготовка та завершення угоди, кредитування сторін і надання гарантій оплати товару покупцем, виконання митних формальностей, і т. д.

Функції, виконувані зовнішньоторговельними посередниками, досить різноманітні. Серед них виділяють придбання і збут товарів, операції і послуги з пошуку іноземних партнерів, послуги з вивчення ринків збуту, транспортування і страхування товарів, кредитно-фінансове обслуговування, оформлення документації по здійсненню операцій, реклама товарів, післяпродажне технічне обслуговування та ін [3].

У коло традиційних функцій в даний час можна включити наступні: створення посередниками виробництва з переробки продукції, купівлею-продажем якою вони займаються; формування міжнародних консорціумів для реалізації масштабних проектів; утворення великих торгово-посередницьких монополій, що виконують комплекс операцій, пов'язаних з купівлею-продажем товарів за свій рахунок, їх транспортуванням, страхуванням, післяпродажним обслуговуванням.

Посередники можуть створювати та використовувати три види збутових мереж [4, с.207]:

1. Власну збутову мережу, яка складається з збутових відділів головного посередника (як правило, імпортера) та його відділень, зазвичай розташованих у торгових центрах регіону країни;

2. Незалежну збутову мережу, що складається з дочірніх компаній за участю капіталів основних посередників і незалежних збутових фірм, які займаються оптовою та роздрібною торгівлею;

3. Змішану мережу, що складаються з власних збутових відділів і незалежних збутових фірм.

У сучасній міжнародній торгівлі змішані мережі отримали найбільше поширення.

Вплив компаній-посередників сильно відрізняється по країнах і товарних потоках. Значний вплив вони здійснюють на експорт та імпорт США, Японії, Південної Кореї, Франції, Скандинавських країн. Відома американська фірма «Інтернешнл Харверст» експортує обладнання у 89 країн світу за допомогою агентів, провідна французька автомобільна фірма «Рено» через посередників здійснює поставки в 105 країн. В той же час в США три чверті малих фірм бажають здійснювати експорт самостійно.

Основна мета при залученні торгових посередників полягає в забезпеченні ефективності зовнішньоторговельних операцій. Використання послуг посередників має деякі недоліки: подорожчання імпортних товарів, зменшення доходу від експорту, так як частина виручки залишається у посередника, експортер безпосередньо не взаємодіє з ринком, він не вивчає самостійно його кон'юнктуру і потреби свого покупця.

Перевагами ж є те, що використання посередників дозволяє залучати їх фінансові ресурси для виконання транспортно-експедиторських, страхових, збутових і сервісних операцій, що дозволяє експортеру економити власні кошти, що вкладаються в проведення угод. Крім того посередники часто беруть на себе обов'язки і ризики по доставці товарів у країну імпортера, підготовці їх до збуту (сортування, пакування, маркування і т. д.). Залучення торгових посередників звільняє постачальника від організації збуту товарів, так як посередницькі фірми часто мають власні складські приміщення, збутову мережу і роздрібні магазини. Також посередники володіють найбільшою інформацією про умови ринку, мають ділові зв'язки, без них складно обійтися, коли, прямий експорт неможливий внаслідок імпортних обмежень. Посередники мають безпосередній контакт із споживачами, вони більш оперативно реагують на зміну їх потреб і володіють інформацією про конкурентоспроможність продукції [5, с.143].

У деяких випадках без використання послуг посередників не обійтися. Це викликано, по-перше, тим, що окремі ринки збуту товарів монополізовані і закриті для самостійного проникнення виробників. По-друге, не всі підприємства та організації, що мають юридичні права на проведення зовнішньоторгових операцій можуть самостійно досліджувати зарубіжні ринки, підшукувати іноземних партнерів, правильно формулювати умови контрактів, передбачати можливості для виконання договорів і в разі виникнення розбіжностей врегулювати їх.

Економічно вигідно діяти через посередників при виході виробника на маловивчені ринки, а також на відомий ринок, але з новими

товарами. Це дозволяє не витратити кошти на впровадження і зменшити ризик підприємницької діяльності.

Для того, щоб операція була ефективною, важливо вміти правильно вибрати торгового посередника. Щоб не помилитися у виборі посередника, слід ретельно провести його перевірку, зібрати і вивчити «портфель» інформації. Перш за все, слід звернути увагу на фінансове становище кандидата в посередники. Про це можна судити по його здатності надати кредит покупцю або аванс експортеру. Крім того, отримати інформацію про кредитоспроможність посередницької компанії можна в спеціальних кредитних агентствах. Так, відома в США фірма «Дан і Бредстріт» може надати найрізноманітнішу інформацію по кожній державній чи приватній компанії, яка зареєстрована на будь-якій біржі країни.

Слід з'ясувати характер продаваного посередником товару і об'єм реалізації. Позитивним моментом є факт, що посередник виступає у якості продавця аналогічної продукції, знає особливості її продажу, може прогнозувати попит, організувати сервісне обслуговування.

Важливу роль відіграють наявність власної збутової мережі в кандидата, складських приміщень, його фізичні можливості реалізувати великі обсяги товарів на випадок зростання в перспективі експортних поставок.

При виборі посередника звертається увага на його особисті якості, наявність у нього зв'язків в бізнесі і ділових колах.

Виходячи на ринок незнайомої країни треба уважно вивчити особливості національного законодавства, укладання договорів з торговими посередниками, ділової етики. Наприклад, у ряді країн Близького Сходу заборонено користуватися послугами посередників при торгівлі з державними організаціями, в Канаді в цьому випадку можна звертатися лише до канадського посередника. Обов'язковим є отримання інформації про посередницьку фірму-кандидата від її клієнтів, конкурентів, а також від інших партнерів і контрагентів.

Вибір зовнішньоторговельного посередника залежить і від виконуваних ним операцій.

В міжнародній практиці виділяють декілька видів торгово-посередницьких операцій: з перепродажу товарів на основі монопольного права, комісійні, агентські, брокерські. Відмінність видів міжнародного торгового посередництва визначається переходом права власності на товар від постачальника до посередника, наявністю у посередника права продажу товару від свого імені, тривалістю взаємовідносин торгового посередника з постачальником товару.

В залежності від різних комбінації цих факторів посередників поділяють на збутових, комісіонерів, агентів і брокерів [3].

Збутові посередники на зовнішньому ринку виступають від свого імені і за свій рахунок. В деяких країнах його ще називають дистриб'ютором. Збутові посередники укладають з постачальником продукції контракт купівлі-продажу і потім продають її від свого імені. Збутовий посередник є постійною ланкою збуту товарів експортера, бере на себе зобов'язання дотримуватися його інтересів і вести справи в межах наданих йому повноважень.

Між постачальником та посередником встановлюється тривале співробітництво, яке регулюється укладеними між ними договором про посередництво і договорами купівлі-продажу.

У міжнародній практиці склалося велика різноманітність видів збутового посередництва - експортні та імпорتنі фірми, дистриб'ютори, дилери, стокісти та ін.

Комісіонери на ринку виступають і підписують контракти з покупцями від свого імені, але за рахунок постачальника. Постачальника товарів при цьому називають комітентом. При цій формі посередництва перед третіми особами (покупцями) комісіонер виглядає як продавець власного товару. Тим часом право власності на товар до моменту його покупки, а часто остаточного платежу покупцями залишається за комітентом. З цієї причини в договори комісії часто включається зобов'язання комісіонера страхувати товар на користь комітента. Комісіонер відповідає за збереження товарів, що знаходяться в його розпорядженні, проте всі комерційні ризики в разі їх знищення або пошкодження залишаються за постачальником. За свої послуги комісіонери одержують винагороду, розмір якої встановлюється у вигляді певного відсотка від вартості реалізованих товарів або у вигляді різниці між більш високою ціною, за якою комісіонер укладе угоду і ціною, призначеної комітентом.

Агент в міжнародній практиці розглядається як посередник уповноважений на укладення угод та виконання інших операцій від імені та за рахунок акредитуючої особи. Будучи самостійними комерційними діями, агенти мають право представляти кілька підприємств. Причому, якщо законодавство Франції забороняє представництво конкуруючих фірм, то по праву Німеччини така можливість для них не виключена. Тому в агентських угодах часто робиться застереження про неконкуренцію, що забороняє посереднику продаж конкуруючої продукції або представництво фірм-конкурентів.

Брокери зводять зацікавлених продавців і покупців, самі при цьому не є стороною угоди. Брокерські операції спрямовані на сприяння зовнішньоторговельним угодам. До брокерів відносять митних агентів, ріелтерів, брокерів товарних і фондових бірж та ін. За свої послуги брокер отримує спеціальну винагороду. Вони представляють інтереси тільки однієї сторони, яка може бути і продавцем і покупцем і оплачує

комісію за посередницькі послуги. Як правило, він не має права отримувати винагороду від іншої сторонни [1, с.171].

При здійсненні експортно-імпорتنих операцій через посередників підприємства укладають з ними спеціальні договори, що визначають права і обов'язки сторін. Зміст договорів з посередниками визначається за домовленістю сторін. У міжнародній практиці використовується декілька видів договорів про посередництво, зокрема: про винятковий продаж товарів; комісії; агентський; дистриб'юції; франчайзингу.

Робота посередників на ринках в чималому ступені залежить від обсягу прав, які надасть їм експортер. Ці права можуть бути невиключними, винятковими та переважними [5, с.155].

Невиключне право продажу, при якому експортер залишає за собою можливість самостійно або через інших посередників продавати товари певної номенклатури на договірній території.

Виняткове (монопольне) право продажу, при якому експортер бере на себе зобов'язання продавати товари на обумовленій території тільки через даного посередника, при цьому позбавляється права самостійного виходу на цей ринок.

Якщо експортер порушує дане зобов'язання, посередник має право вимагати винагороду за операції, в яких він не брав участі.

Переважне право продажу (право першої руки), при якому експортер зобов'язується в першу чергу запропонувати товар привілейованому посереднику і тільки після його відмови збувати продукцію самостійно або через інших посередників.

У всіх договорах про посередництво визначаються: номенклатура товарів, територія, на якій працюють дані посередники, діяльність сторін по рекламуванню продукції, організації технічного обслуговування, обов'язки посередника щодо надання інформації про стан кон'юнктури ринку, про особливості збуту продукції, терміни дії угоди, умови їх продовження та дострокового припинення [3].

Висновки. Отже, в практиці світової торгівлі посередники використовуються досить широко, оскільки це вигідно як покупцям, так і продавцям. Залучення посередників до зовнішньоторговельних операцій сприяє підвищенню оперативності збуту товарів, збільшенню конкурентоспроможності товарів, залучення фінансових ресурсів посередників у вигляді авансів, векселів, кредитів на створення їх збутової мережі, одержання достовірної інформації від посередника про якість продукції та її конкурентоспроможність на міжнародному ринку та збільшення прибутку за рахунок прискорення обігу капіталу. Тому для підвищення ефективності діяльності підприємства його керівництво повинне використовувати послуги посередників, оскільки головна мета їх залучення полягає в збільшенні економічності зовнішньоторговельних операцій.

Література

1. Герчікова І.Н. Міжнародна комерційна справа: [навч. посібник] / І.Н. Герчікова. — М., 2001. — 327 с.
2. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посібник] / М. І. Дідківський. — К.: Знання, 2006. — 462 с.
3. Підгайко, Т.П. Торгово-посередницькі операції ЗЕД / Т.П. Підгайко, О.А. Лукаш // Економічні проблеми сталого розвитку : тези доповідей науково-технічної конференції викладачів, співробітників, аспірантів та студентів факультету економіки та менеджменту присвяченої дню науки в Україні (19-23 квітня 2010 р.) / Відп. за вип. А.Ю.Жулавський. — Суми : СумДУ, 2010. — Ч.І. — С. 132-133.
4. Родигіна Н.Ю. Організація і техніка зовнішньоторговельних операцій : [навч. посібник] / Н.Ю. Родигіна. — М: Вища школа, 2008. — 346 с.
5. Турбан Г.В. Економіка та управління зовнішньоекономічною діяльністю : [навч. посібник] / Г.В. Турбан. — М., 2007, - 320 с.

Гераськова О.О. OlechkaGeraskova92@gmail.com

Науковий керівник Войтко С.В.

к.е.н., доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ПАТЕНТИ ТА ПАТЕНТНІ ПРАВА НА МІЖНАРОДНИХ ТЕХНОЛОГІЧНИХ РИНКАХ

Досліджено основні тенденції розвитку міжнародного ринку патентів. Виявлено основні рушійні сили процесу зростання патентування у світі. Розглянуто ринок патентів у географічному розрізі та у розрізі транснаціональних корпорацій. Визначено країни-лідери та провідні ТНК в галузі патентування.

The basic trends of development of the international patent market have been studied. The main driving forces of the process of world patenting growth have been revealed. Patent market have been observed geographically and in terms of multinational corporations. Leading countries and multinational corporations in patenting have been defined.

Ключові слова: заявки на патенти, витрати на НДДКР, країни-лідери, патентні відомства, охорона інтелектуальної власності.

Вступ. У світовій економіці безперервно зростає роль інновацій та інформації як одного з найважливіших факторів виробництва. За оцінками World Intellectual Property Organization (WIPO) у світі є чинними близько 7,3 млн. патентів, більшість з яких були надані патентними агентствами США та Японії (сукупна частка – 48 %) [1, с. 7]. Щороку подається близько 1,979 млн. заявок на патентування [2, с. 17]. Участь України у процесах міжнародного технологічного обміну поки що не є досить значною. Так, у 2011 році до Державної служби інтелектуальної власності України надійшло лише 5256 заявок на винаходи, в той час як кількість чинних патентів на кінець року склала 24773 шт. [3, с. 9]. Такі цифри є досить незначними у світовому масштабі. Саме тому дослідження патентів та патентних прав як одного з найбільш дієвих засобів захисту інтелектуальної власності на міжнародному технологічному ринку є одним з ключових завдань для забезпечення розвитку та використання інноваційного потенціалу.

Постановка задачі. Метою даної статті є дослідження ключових тенденцій розвитку міжнародного патентування. Цілями роботи є дослідження основних рушійних сил процесу патентування у світі,

визначення країн-лідерів у патентуванні та провідних ТНК на ринку патентів.

Методологія. Теоретичну основу дослідження складає системний підхід до аналізу процесів, що відбуваються у сфері патентування. Методологічну основу становлять метод порівняльного аналізу, дослідження ретроспективи розвитку, статистичного дослідження та логічного узагальнення.

Результати дослідження. Відповідно до розробленого ЮНКТАД у 1985 році Міжнародного кодексу поведінки в галузі передавання технологій, співробітництво на міжнародному ринку науково-технічних, технологічних послуг може відбуватися: у ліцензійній торгівлі; на надання ноу-хау, технічного досвіду; надання технологічних знань, інжинірингових послуг; промислово-технічного співробітництва; науково-технічної і виробничої кооперації; інвестиційного співробітництва, оренди, лізингу; організації наукових конференцій симпозіумів, виставок, ярмарків та ін. [4, с. 209].

Учасники міжнародних технологічних ринків стикаються з низкою труднощів. Технологія є вузькоспеціалізованим і нестандартним товаром, тому узгодження інтересів продавців і покупців є досить складним, не в останню чергу, через те, що більшість підприємств тримають у секреті свої технології. Навіть у тих випадках, коли вдається знайти порозуміння, високі трансакційні витрати стають перешкодою для укладення ліцензійних угод. Проте існує декілька об'єктивних причин, які є основними мотивами для підприємств приймати участь у міжнародному трансфері технологій. По-перше, технологічний ринок надає підприємствам можливість спеціалізуватися. Таким чином підприємство має змогу стати водночас і інноваційним, і ефективним, зосереджуючи увагу на дослідженнях, розробках чи виробничих задачах. По-друге, присутність підприємства на технологічному ринку надає йому можливість використовувати цінні знання та інформацію інших його учасників. Внутрішні дослідження є важливим елементом інноваційної діяльності, проте підприємства вдосконалюють свої розробки та запозичують прогресивні знання з ідей інших. По-третє, розвиваючи відкриту інноваційну стратегію, підприємство часто виявляє, що воно лише виграє від співпраці з іншим підприємством або науково-дослідною установою над розвитком конкретної технології; або ж йому для комерціалізації продукту може знадобитися доступ до запатентованих технологій, що належать іншим підприємствам.

Всі ці та багато інших причин призвели до підвищення попиту на патенти у світі, який зріс з 800 тис. заявок на початку 1980-х до майже 2 млн. у 2010 році [5, с. 8]. Основною рушійною силою цього зростання

у 1980-х рр. стала Японія, до якої згодом долучилися США, Європа та Республіка Корея у 1990-х, а ще пізніше – Китай.

Аналіз динаміки патентування у світі виявив дві основні рушійні сили даного процесу, які є спільними для більшості країн та галузей промисловості:

1) Розподіл заявок на видачу патентів у всьому світі на так звані перші заявки (нові винаходи) і наступні заявки (першочергові заявки на той самий винахід в інших країнах) показує, що саме останні забезпечують більш ніж половину зростання за останні 15 років (рис. 1). Заявники частіше прагнуть захистити свої патенти закордоном, що, в більшості країн, відображається в посиленні інтеграції.

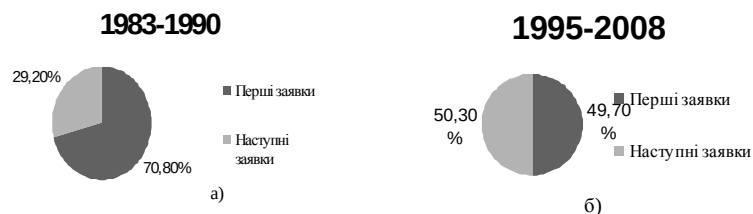


Рис. 1. Розподіл кількості заявок на патенти у всьому світі за типом заявки [1, с. 23]

2) Різниця між темпами зростання перших заявок і збільшення реальних витрат на дослідження та розробку показує, що для світу в цілому останні зростають трохи швидше (рис. 2). Це свідчить про те, що інвестиції в НДДКР є однією з основ зростання патентування.

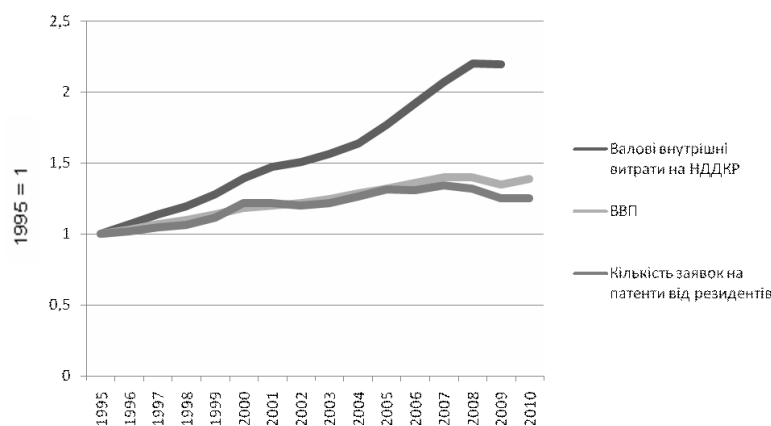


Рис. 2. Динаміка заявок на патенти від резидентів, витрат на НДДКР бізнес-сектору та ВВП [1, с. 82]

Пропонуємо розглянути тенденції патентування за країнами та у розрізі транснаціональних корпорацій.

Якщо розглядати патентування за географічними регіонами, можна сказати що у 2010 році найбільше патентних заявок (51,3 %) подано в країнах Азії, в той час як патентні офіси країн Північної Америки отримали близько четверті всіх заявок (26,6 %) [2, с. 14]. Серед країн лідерами в патентуванні є США (24,8 % заявок), Китай (19,8 %) та Японія (17,4 %) (табл. 1).

Таблиця 1

Кількість заявок, поданих на одержання патентів [2, с.17]

Патентний офіс	Рік подачі заявок				
	2008	2009	2010	Частка від загального (2010), %	Приріст (2009-10), %
Сполучені Штати Америки	456321	456106	490226	24,8	7,5
Китай	289838	314606	391177	19,8	24,3
Японія	391002	348596	344598	17,4	-1,1
Республіка Корея	170632	163523	170101	8,6	4,0
Європейський патентний офіс	146150	134580	150961	7,6	12,2
Німеччина	62417	59583	59245	3,0	-0,6
Російська Федерація	41849	38564	42500	2,1	10,2
Канада	42089	37477	35449	1,8	-5,4
Індія	36812	34287	-	1,9	-6,9
Австралія	26346	23681	24887	1,3	5,1
Бразилія	22917	21944	22686	1,1	3,4
Сполучене Королівство	23379	22465	21929	1,1	-2,4
Франція	16419	15693	16580	0,8	5,7
Мексика	16581	14281	14576	0,7	2,1
Гонконг (Китай)	13662	11857	11702	0,6	-1,3
Інші	158586	148759	182383	9,2	22,6
Весь світ	1915000	1846000	1979000	100,0	7,2

Як бачимо з табл. 1 кількість заявок на реєстрацію інтелектуальної власності значно зросла у 2010 році, переживши спад спричинений кризою у 2009 році. Найбільший приріст припадає на Китай, на другому місці США. Зростання патентування у Європі підкріплюється в основному національними патентними офісами Франції, Німеччини та Сполученого Королівства. В Японії, навпаки, в період з 2008 по 2010 роки спостерігається негативна тенденція, яка, проте, трохи сповільнилася у 2010 році.

Число патентів, виданих у всьому світі склало 909 тис. у 2010 році, на 12,4 % більше, ніж у 2009 році. Найшвидші темпи зростання спостерігалися в патентних відомствах Японії (JPO) та США (USPTO). Кількість патентів, виданих USPTO та JPO зросла на 31,2 % та 15,2 % відповідно. Темп зростання кількості патентів, виданих Державним

відомством інтелектуальної власності Китаю (SIPO) у 2010 році становив 5,2 %, що значно нижче ніж аналогічний показник за 2009 р. [1, с. 7]

Якщо розглядати тенденції патентування у розрізі транснаціональних компаній, можна відмітити значне посилення конкурентної боротьби. Так, у 2010 році перше місце серед заявників по процедурі РСТ зайняла японська транснаціональна корпорація “Panasonic Corporation”, друге – китайська телекомунікаційна компанія “ZTE Corporation”, а третє – американська корпорація “Qualcomm Incorporated” (табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинг транснаціональних компаній за кількістю заявок, поданих на одержання патентів [6, с. 92]

Позиція	Зміна позиції до 2009 року	Назва заявника	Країна походження	Кількість заявок		
				шт.	%	Порівняно з 2009 р.
1	0	Panasonic Corporation	Японія	2 154	11,4	+263
2	20	ZTE Corporation	Китай	1 863	9,9	+1 346
3	2	Qualcomm Incorporated	США	1 677	8,9	+397
4	-2	Huawei Technologies Co., Ltd.	Китай	1 528	8,1	-319
5	-1	Koninklijke Philips Electronics N.V.	Нідерланди	1 435	7,6	+140
6	-3	Robert Bosch GmbH	Німеччина	1 301	6,9	-287
7	0	LG Electronics Inc.	Республіка Корея	1 298	6,9	+208
8	2	Sharp Kabushiki Kaisha	Японія	1 286	6,8	+289
9	-3	Telefonaktiebolaget LM Ericsson (publ)	Швеція	1 149	6,1	-92
10	-2	NEC Corporation	Японія	1 106	5,9	+37
11	-2	Toyota Jidosha Kabushiki Kaisha	Японія	1 095	5,8	+27
12	-1	Siemens Aktiengesellschaft	Німеччина	833	4,4	-99
13	0	BASF SE	Німеччина	818	4,3	+79
14	5	Mitsubishi Electric Corporation	Японія	726	3,8	+157
15	0	Nokia Corporation	Фінляндія	632	3,2	-31
Разом				18 901	100	

Як бачимо з табл. 2, серед топ-15 компаній 33,3 % складають японські (ім належить 33,7 % всіх поданих заявок), 20 % – німецькі компанії (15,6 % поданих заявок), 6,8 % - китайські компанії (18 % поданих заявок). Однією з причин такої ситуації є глобальна криза, внаслідок якої європейські компанії втратили свої позиції в рейтингу, а японські та американські, навпаки, покращили свої позиції на ринку патентів.

Висновки. Проведене дослідження дозволило виокремити основні тенденції розвитку патентування у географічному розрізі та у розрізі транснаціональних корпорацій.

По-перше, спостерігається збільшення світового попиту на патенти, особливо у США, Китаї та Японії. Підґрунтям для зростання патентування є інвестиції в НДДКР.

По-друге, внаслідок того, що масштабні дослідження потребують значних довгострокових інвестицій, НДДКР концентруються у великих компаніях найбільш промислово розвинених країн, які володіють достатніми фінансовими ресурсами. Це надає змогу провідним ТНК встановлювати монополю високої ціни на запатентовану продукцію та використовувати патенти для контролю за розвитком технологій.

Отже, для України важливим є використання ліцензійних угод між світовими ТНК та українськими промислово-фінансовими групами, а також сприяння підвищенню ефективності залучення національних суб'єктів економічної діяльності до міжнародного науково-технічного обміну.

Література:

1. World Intellectual Property Indicators 2011 [Електронний ресурс] / WIPO Economics & Statistics Series. – Режим доступу: http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/intproperty/941/wipo_pub_941_2011.pdf
2. WIPO IP Facts and Figures 2012 [Електронний ресурс] / WIPO Economics & Statistics Series. – Режим доступу: http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/statistics/943/wipo_pub_943_2012.pdf
3. Річний звіт 2011 Державної служби інтелектуальної власності [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал Державної служби інтелектуальної власності України. – Режим доступу: http://sips.gov.ua/i_upload/file/ukr.pdf
4. Сахно Є. Ю. Менеджмент сервісу: теорія та практика : навч. посіб. / Ю. Є. Сахно, М. С. Дорош, А. В. Ребенюк. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 328 с.
5. World Intellectual Property Report: The Changing Face of Innovation [Електронний ресурс] / WIPO Economics & Statistics Series. – Режим доступу: http://www.wipo.int/freepublications/en/intproperty/944/wipo_pub_944_2011.pdf
6. Попова В. А. Міжнародний ринок патентів та ліцензій: тенденції розвитку та особливості регулювання / В. А. Попова // Економічний простір. – Дніпропетровськ, 2012. – № 57. – С. 88 – 96.

Герашенко К.В., valentinovna21@mail.ru

Науковий керівник Черненко Н.О.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України «КПІ»

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЗБІЛЬШЕННЯ ПОПИТУ НА ПРАЦЮ В УКРАЇНІ

В роботі розглянуто теоретичні аспекти залучення іноземних інвестицій та вплив на трудові ресурси в Україні, проаналізована державна політика залучення іноземних інвестицій та надання гарантій. Розглянута сутність інвестиційного проекту та методи оцінки його ефективності. Надана оцінка стану інвестиційного клімату.

In this work reviewed the theoretical aspects of international investment activity, and the impact on human resources in Ukraine, analyzed the government policies of attracting foreign investments and providing guarantees. The essence of the investment project and methods of evaluating its performance based on the construction industry. Provided assessment of the investment climate.

Ключові слова: іноземні інвестиції, трудові ресурси, попит на працю

Вступ. В економічному, а як наслідок соціальному та політичному житті будь-якої країни інвестиції є ключовою та найбільш домінуючою причиною розвитку. Збільшення обсягів припливу іноземного капіталу в Україну є найважливішим завданням уряду країни у зв'язку із потребою остаточного виходу з після кризової ситуації та потребою ринкової та структурної перебудови. В сучасних умовах впливу глобалізації активність іноземних інвесторів в будь-якій окремій країні може бути підтримана та стимулюватись за допомогою іноземного капіталу. А на обсяги підтримки та ефективність використання важливий вплив має інвестиційний клімат країни-отримувача.

За останні роки обсяг іноземних інвестицій поступово почав збільшуватись. Цьому сприяє розвиток економіки України та часткове покращення інвестиційної політики держави. Збільшення гарантій для іноземних інвесторів та спрощення процесу інвестування відіграє значну роль у покращенні інвестиційної привабливості країни.

Вивченням даної теми займались: Герасимчук В.Г., Войтко С.В., Дергачова В.В, Кочетков В. М., а також Кокоріна В.І., Шосталь С.О., Борщевський В. В., Рязанова Н.С.

Актуальність обраної теми дослідження та основна мета визначають наступні завдання:

- розглянути теоретичні аспекти міжнародної інвестиційної діяльності;
- з'ясувати державну політику залучення іноземних інвестицій;
- розглянути сутність інвестиційного проекту та методи оцінки його ефективності на базі галузі;
- з'ясувати стан попиту на працю.

Постановка задачі. Дослідити вплив іноземних інвестицій на розвиток економіки України, проаналізувати політику держави на розвиток інвестування, проаналізувати інвестиційний клімат та політику залучення інвестицій, виявити основні проблеми залучення іноземних інвестицій, надати пропозиції та рекомендації щодо підвищення ефективності залучення іноземних інвестицій.

Методологія. Порівняння — при аналізі та співставленні даних по декількох галузях чи країнах; систематизації — в процесі впорядкування інформації пов'язаної з обраною темою; узагальнення — під час уточнення ознак поняття «іноземне інвестування»; статистичний аналіз — при аналізуванні тенденцій змін інвестиційної привабливості України; метод експертних оцінок — в процесі аналізу факторів, що впливають на інвестиційний клімат держави;

Результати дослідження. В сучасних умовах нестачі інвестиційних ресурсів у реальному секторі економіки, обмежених можливостях державного фінансування та наявності ризиків для покращення тенденцій в інвестиційній діяльності держава повинна вести інвестиційну політику спрямовану на впровадження більш дієвих механізмів та методів стимулювання залучення не тільки вітчизняного але й іноземного капіталу. А також сприяти створенню ефективної системи управління процесами інвестування.

Як показує практика більш розвинених держав, країни-імпортери іноземного капіталу більше зацікавлені в залученні приватних іноземних інвестицій в основному виходячи з таких причин, як:

1. Загальна нестача коштів для фінансування економічного розвитку країни, подолання дефіциту платіжного балансу. Така аргументація здебільшого характерна для найменш розвинутих країн.
2. Недосконалість регіональної структури господарства; недостатньо високий технологічний рівень виробництва, що негативно позначається на конкурентноспроможності продукції; високий рівень безробіття тощо. Для вирішення цих проблем іноземні інвестиції залучають переважно середньо-та високо розвинуті країни.

3. Необхідність для нормальної співпраці держав вироблення основ взаємності у вигляді торгових, політичних та інвестиційних поступок, що є результатом договорів про економічне співробітництво з іншими

державами, або умов при вступі до різних міжнародних організацій. Складаючи угоди про економічне співробітництво з іншими державами або вступаючи до міжнародних організацій, учасники угоди часто змушені лібералізувати доступ іноземних інвестицій в національну економіку [1].

На теперішньому етапі розвитку вітчизняної економіки імпорту інвестиційного капіталу в країну зумовлений першими 2-ма причинами. При подальшому входженні нашої держави до світового співтовариства та стабілізації її господарського стану, а також відповідному зростанні зацікавленості приватного іноземного капіталу на неї буде збільшуватись тиск з метою лібералізації умов залучення приватних іноземних інвестицій. Проте в умовах все більшої, в порівнянні з державами “далекого зарубіжжя”, взаємозалежності вітчизняної та російської економік в Україні зараз відчувається певний тиск з боку Російської Федерації у питанні лібералізації участі російських господарюючих імпортерів в українських приватизаційних процесах. Дана обставина діє на Україну в рамках її відносин з сусідньою країною і третю вищезазначену причину імпорту капіталу [2, ст. 376].

Не достатньо привабливий інвестиційний клімат держави чи певної галузі негативно впливає на саму можливість активізації процесу залучення іноземних інвестицій від приватних інвесторів в економіку України. Також до основних факторів, що негативно впливають на процес залучення іноземного капіталу можна віднести:

- нестабільне та недосконале законодавство, також відсутність відповідних надійних гарантій захисту зі сторони держави від його змін для зацікавлених осіб та іноземних інвесторів;
- темпи інфляції в Україні досі залишаються на набагато вищому рівні, ніж, наприклад, у США чи країнах Західної Європи;
- низька купівельна спроможність досить великої частини населення нашої держави, що зменшує можливість відповідної реалізації на внутрішньому ринку продукції, яка могла б вироблятися на реконструйованих чи новостворених, за допомогою приватного іноземного капіталу, підприємствах.

Оскільки в даний час метою державної політики у сфері інвестування є створення більш сучасної системи регулювання самого процесу. Яка б підвищувала інвестиційну привабливість української економіки та забезпечувала потужні мотивації резидентів та нерезидентів нашої країни щодо вкладення капіталу. Тоді найефективнішим важелем успішного вирішення даного завдання можна вважати податкову політику щодо приватних іноземних інвестицій. Оскільки державна влада має впроваджувати найбільш привабливі для іноземних інвесторів нововведення та податкові

стимули так, щоб не втратити відповідні бюджетні надходження [3, ст.200].

Також я можу запропонувати три основні альтернативні шляхи щодо розв’язання проблеми:

1. Податкові канікули;
2. Знижені податкові ставки;
3. Прискорення амортизації основних фондів, зменшення прибутку, що оподатковується на суму відповідних інвестицій.
4. зменшення прибутку, що оподатковується на певний відсоток інвестиційних витрат;
5. прискореної амортизації;
6. податкового інвестиційного кредиту, що дозволив би компаніям зменшити податки на встановлений відсоток інвестиційних витрат [4, ст.234].

Я вважаю, що найефективнішим є такий підхід до державного податкового стимулювання приватних іноземних інвестицій до економіки України, коли використовується прискорене списання вкладених інвестицій у вигляді прискореної амортизації чи зменшення оподаткованого прибутку на певний відсоток інвестиційних витрат, а також податкового інвестиційного кредиту.

Також я хотіла б запропонувати деякі основні напрямки діяльності нашої держави, що дали б змогу в майбутньому чітко сформулювати деякі основні пріоритети та ключові напрямки роботи. Тоді, як наслідок, почне відбуватись збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій.

1. Забезпечити економічну безпеку країни, галузі чи навіть окремо обраного регіону. Даний напрямок полягає в захисті українських товаровиробників, а також недопущенні іноземних інвесторів до важелів керівництва конкурентоспроможними підприємствами [3, ст. 356].

2. Стати лідером на ринку. Це передбачає необхідність завоювання досить значної частки зовнішнього та внутрішнього ринків товарів та послуг [5, ст. 197].

3. Почати процес максимізації вигод від надходження приватного іноземного капіталу. Точніше процес інвестування у будь-якому з обраних напрямів повинен максимально сприяти соціальному, економічному та екологічному розвитку регіону чи всієї країни, зростанню доходів населення та зниженню рівня безробіття.

4. Проводити процес мінімізації ризиків. Тобто, потрібна відповідна підтримка виробництв зі сторони органів державної влади, фінансових та податкових органів, в результаті чого зменшаться ризики, що пов’язані із недоотриманням доходів.

5. Розподілити наявні в певному регіоні чи всій країні ресурси у відповідні сфери економіки, що зможуть забезпечувати високий рівень рентабельності суб'єктів господарювання.

6. Потрібно інтенсивно використовувати наявні ресурси (трудові та фінансові), завданням чого буде спрямувати їх на розвиток промислових підприємств та інвестиційні цілі. В даній стратегії основними заходами можуть бути:

- забезпечення направлення прибутків підприємств на розвиток та фінансування інвестиційної діяльності;
- сприяння зниженню рівня міграції робочої сили через повне забезпечення робочими місцями;
- сприяння розвитку фінансово-кредитних інститутів, що дали б змогу залучати вільні кошти українського населення та акумулювати їх в інвестиційні ресурси;
- прискорення процесу модернізації виробничих потужностей, в результаті чого збільшиться рентабельність підприємств, що в свою чергу сприятиме зростанню конкурентних переваг виробленої продукції [6].

7. Потрібно почати використовувати робочу силу у вигляді основного чинника інвестування. Необхідним є сприяння підвищенню кваліфікації працівників, також поступове збільшення частки працездатного населення країни з вищою освітою та зменшення темпів та обсягів міграції населення. Також основний акцент потрібно зробити на розвиток більш трудомістких галузей виробництва. Вони є привабливішими для інвесторів, що висловили бажання вкладати власні кошти у виробництва, які функціонують залежно від наявності трудових ресурсів.

8. Поступово нарощувати економічний потенціал країни: створювати нові підприємства у різних (економічно відсталих) регіонах держави, модернізувати виробничі потужності суб'єктів господарювання, що вже існують. Це дозволить, в майбутньому, наростити матеріальні та технічні ресурси України та забезпечить зростання трудового потенціалу. Також це біде сприяти поліпшенню інвестиційного клімату та залученню приватних іноземних інвестицій в необхідних розмірах.

9. Для органів місцевої влади важливо розробити відповідний комплекс заходів, що дозволить зацікавити іноземного інвестора не тільки у ключових регіональних об'єктах інвестування і отриманні ним прибутків але й у фінансуванні довгострокових проектів та поступового розвитку обраного регіону.

Всі вищенаведені заходи я пропоную використовувати в галузях держави, що мають досить важливе значення для забезпечення стабілізації економіки та поступово вводити в обіг у ті галузі, що в

даний час знаходяться в занепаді. Тоді почне прискореними темпами розвиватись виробництво та буде збільшуватись кількість робочих місць, а як наслідок покращиться не тільки економічна ситуація але це вплине й на соціальну та навіть політичну стабільність.

Висновки. Встановлено, що інвестиційна політика України потребує змін і тому перебуває на стадії активного перегляду та впровадження. Та існує певний ряд негативних факторів – це недосконалість корпоративного управління, судової гілки влади, функціонування аграрного ринку, земельних відносин, банківської системи та фондового ринку.

Тому, держава повинна забезпечити обґрунтовану цілеспрямовану інвестиційну політику щодо розвитку всіх необхідних сфер діяльності країни. Інвестиційна політика має сформувати в Україні сприятливий інвестиційний клімат, що є необхідною частиною стабілізації економічної ситуації в найближчі роки.

На сьогоднішній день в умовах відновлення після світової фінансової кризи державі не вистачає власних інвестиційних ресурсів. Тому всі галузі в певній мірі мають потребу залучення іноземних інвестицій. Проте, встановлено, що обсяги ПІІ не відповідають необхідній нормі, що забезпечує нормальне повноцінне функціонування економіки держави. В Україні обсяг приватних інвестицій за останні 3 роки становив лише 4 млрд. дол., а за даними експертів цей показник має складати більше 20 млрд. дол. США.

Література:

1. Карпінський Б. Інвестиційна привабливість та ризик регіону: методи оцінки / Б. Карпінський // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2000. – № 8.
2. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: навч. посіб. – К.: «Центр навчальної літератури», 2004. – 376с.
3. Дергачова В.В. Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки в контексті забезпечення економічного зростання: [монографія] /В.В. Дергачова. – Донецьк: ДонДУЕТ. – 2007. – 400 с.
4. Омельченко А. Інвестиційне право./А. Омельченко // Господарське право: Курс лекцій. – К.: Атіка, 2004. – 624 с
5. 5 Кочетков В. М. Основи наукових досліджень в економіці: [спект лекцій] / В. М. Кочетков. – К.: МУФ, 2007. – 197 с.
6. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. №1560–ХІІ / Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №47. – Ст. 646. – (Зі змін. та допов.).

Денисова І.С. Igradenysova@bigmir.net

Науковий керівник Черненко Н.О.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ТРУДОВА МІГРАЦІЙНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ПОЛІТИКО-УПРАВЛІНСЬКІ ДІЇ СТОСОВНО ЇЇ ВРЕГУЛЮВАННЯ З БОКУ ДЕРЖАВИ

В даній статті визначено теперішній стан, фактори та проблеми міжнародної трудової міграції, наведено основні міграційні країни, сфери працевлаштування мігрантів та їхній рівень освіти. Представлені грошові перекази, які надходять в Україну від трудових мігрантів та з яких країн. Також розглянуто можливі варіанти врегулювання міграційної ситуації в Україні, проаналізовано її недоліки та шляхи удосконалення державою.

This article shows the current condition, factors and problems of international labor migration, major migration countries, the scope of employment of migrants and their level of education. There are presented remittances, coming to Ukraine from migrant workers, and countries where they are from. Also the possible settlement of the migration situation in Ukraine are considered, its weaknesses and ways to improve the state were analyzed.

Ключові слова: міграція, міграційна ситуація, державна політика, методи врегулювання, міграційні проблеми.

Вступ. Міграційна політика являється складовою частиною і демографічної, і економічної політики, оскільки з усіх демографічних процесів саме міграція населення найбільше впливає на економіку в короткостроковій і середньостроковій перспективі. Тому і вибудовуватися міграційна політика повинна з урахуванням як демографічних, так і економічних реалій.

Після незалежності українська влада та населення зіткнулося з самим головним питанням – це відсутністю нормативної бази та певних органів, які б займалися міграційними питаннями та міграційною політикою. В результаті, упродовж першого десятиріччя незалежності були розроблені тільки основи, які стосувались міграційної політики, законодавчої бази та співпраці.

Виходячи з цього, наша влада реагувала тільки конкретні та найекстремішні виклики, які ставились перед країною в плані міжнародної міграції. І як ми бачимо, то її зародження та формування відбувалося

переважно фрагментарно та рефлекторно. Вже згодом, законодавча база міграційної політики була суттєво розширена, але це все не допомогло, тому що невдовзі розвиток міграційної політики вже знову був пригальмований. Хоч і було запропоновано безліч законодавчих ініціатив, але Верховна Рада приймала тільки ті, корті стосувалися доповнень та уточнень до вже чинного законодавства.

Але ж, найголовніші питання, які стосувалися міграційної політики – це зосередження всіх міграційних повноважень в єдиному державному органі виконавчої влади (державній міграційній службі) та запровадження нової міграційної політики держави, в результаті, так і не були вирішені, хоча пройшло вже, майже, як 20 років.[1]

Проблеми міграції вивчали такі відомі закордонні дослідники як П. Бурдєс, К. Бреттелл, Г. Джером, Е. Лі, Д. Мастей, А. Сові, Дж. Солт, П. Стокер, Є. Фільрозе Тодаро, А. Ягельський та ін. Різні аспекти дослідження питання міграції в нашій країні здійснені завдяки науковим

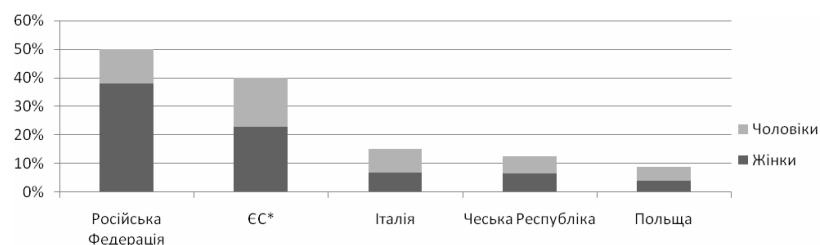
поглядам таких вчених: В. Євтух, І. Ланге, І. Малаха, С. Томіліна, В. Ніколаєвський, С. Подолинського, М. Птухи, Ю. Корчак-Чепурківського, А. Хоменка, О. Хомра, та інших.

Постановка задачі. Під час написання даної статті були поставлені наступні цілі: аналіз трудової міграційної ситуації в Україні; дослідження заходів, стосовно реалізації концепції державної міграційної політики; запровадження політико-управлінських шляхів врегулювання міграційних проблем.

Методологія. В даній статті були застосовані методи порівняння, аналізу і узагальнення.

Результати дослідження. Міграція – це одна з найбільш обговорюваних тем в нашому суспільстві та ЗМІ, а слово “заробітчани” міцно засіло в головах наших громадян. І це не дивно, тому що, наразі, міграційна ситуація нашої країни знаходиться в кризовому стані. Зараз Україна входить в десятку країн – лідерів по міграції. За кількістю емігрантів ми займаємо третє місце в світі – це 6,5 мільйонів громадян. Це приблизно 14,4% від всього населення країни. Найпопулярнішими країнами для емігрантів є Російська Федерація, Італія, Чеська Республіка, Польща, Угорщина та інші (рис.1).[4]

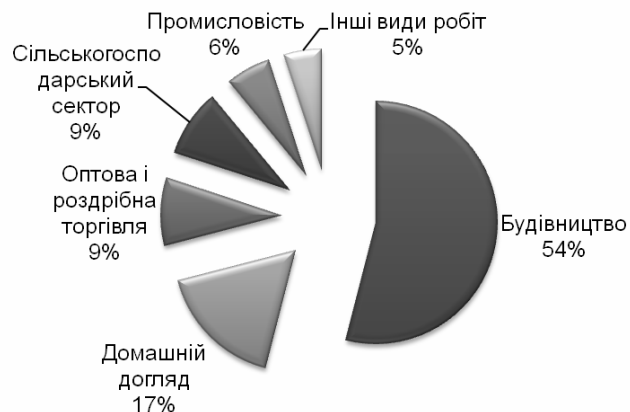
Стосовно іммігрантів, то їхня кількість становила 198 325 тис. чол., це число людей, які перебувають на обліку в органах внутрішніх справ України. Хочу зазначити ще, що 5,3 млн. мешканців України, за даними перепису 2001 р. народилися не на її території і 92% з них прибули з пострадянського простору, причому майже 85% – до розпаду СРСР, тобто були на той час внутрішніми мігрантами. Найпопулярнішими країнами походження іммігрантів є Російська Федерація, Молдова, Узбекистан, Білорусь, Грузія, Вірменія, Азербайджан.[2]



*Перші шість найпопулярніших країн ЄС: Італія, Чеська Республіка, Польща, Угорщина, Іспанія, Португалія

Рис. 1. Основні країни призначення українських трудових мігрантів згідно гендерного розподілу 2005 – 2011 рр.[2]

Найпопулярнішими видами діяльності серед українських трудових мігрантів в світі є будівництво, найпоширеніше серед чоловіків, і домашній догляд, що переважає серед жінок (рис.2). За оцінками, приблизно одна чверть усіх мігрантів, що працюють за кордоном, мають не врегульований статус.



Побудовано автором на основі матеріалів[2]

Рис. 2. Сфери працевлаштування українських трудових мігрантів

Українську трудову міграцію, певним чином, можна охарактеризувати, як «відтік мізків», тому що є наявна невідповідність між навичками мігрантів і тими посадами, на яких вони працюють за кордоном. Тільки деяким мігрантам щастить влаштуватись на достойну роботу за професією, але всім іншим залишається працювати на низько кваліфікованій роботі, незалежно від їхньої освіти. На думку автора, ця невідповідність прослідковується й коли порівняти сфери

працевлаштування мігрантів за кордоном (рис. 2) з їхнім рівнем освіти (рис.3).



Побудовано автором на основі матеріалів[6]

Рис. 3. Рівень освіти українських трудових мігрантів

Однією з найважливіших проблеми міграції є саме гроші, які “заробітчани” переказують та привозять саме в нашу країну. У 2011 році перекази з-за кордону становили близько 7 мільярдів доларів, або 4,3% ВВП [5].

Зараз грошові перекази до України майже рівні обсягу прямих іноземних інвестицій та майже в 8 разів вище за зовнішню допомогу розвитку для України.



Побудовано автором на основі матеріалів[5]

Рис. 4. Грошові перекази мігрантів в Україну

Найбільша частина грошових переказів витрачається на прожиття (73%) та товари широкого вжитку (26%), тоді як лише 3,3% використовуються для створення власного бізнесу.

З цих країн приходить найбільше коштів до України і Росія, США, Німеччина, Греція, Італія, Великобританії, і можна зробити висновок, що ці кошти пересилають не тільки мігранти, але й діаспора.

Кількість міграційних переказів, доволі значна. На відміну від таких країн як: Таджикистан, Молдова або Киргизстан і в яких міграційні перекази є такими: 35%, 23% та 15% ВВП і 1-е, 4-е та 12 місце, отже, трудова міграція не є основною опорою для економіки України.[2]у

Стосовно випадкових політичних та законодавчих процесів у міграційній сфері, можна виокремити такі зауваження та недоліки:

- наразі, на сьогоднішній день, політико-управлінські дії стосовно міграційної політики держави нагадують «мозаїку», яка складається з окремих, погано припасованих один до одного елементів;
- міграційна політика України, ґрунтується на пошуку найпростіших шляхів, для вирішення поставлених завдань;
- законотворчі процеси не зовсім пов'язані з міграцією, оскільки ведеться боротьба між політичними діями, їхньою конкурентоспроможністю та саморекламою;
- боротьба гілок влади, що зводиться за собою прийняття життєво важливих законодавчих норм та міграційних рішень.

У зв'язку з цим, питання подальшого розвитку міграційної політики України потребує поглибленого дослідження, вивчення та аналізу сфери. Це зумовить політичну стабільність та поживлення показників економічного зростання.

Щоб досягнути успіхів в міграційній сфері, держава повинна:

- 1) оперативно відслідковувати реальну міграційну ситуацію;
- 2) розглядати ситуацію впливу кадрів, з урахуванням, того факту, що стрімко зменшується чисельність населення і це може стати причиною дефіциту трудових ресурсів;
- 3) використовувати весь комплекс механізмів державного управління;
- 4) звернути увагу на сектор науки, тому що саме він може забезпечити владу обґрунтованою аналітичною інформацією, конкретними висновками, налагодити систематичні дослідження;
- 5) створити сприятливий клімат, щоб суспільство визнавало, що саме перекази працівників-мігрантів з-за кордону відіграють значну роль у подоланні бідності, розвитку дрібного підприємництва та формуванні середнього класу в нашій країні.

Таким чином, політика у сфері міграції має формуватися в рамках довгострокової стратегії розвитку країни, в яку її необхідно інкорпорувати як один із можливих, проте слабко використаних чинників поступу, мати комплексний характер, забезпечуватися скоординованою діяльністю різних відомств, користуватися розумінням та підтримкою у суспільстві.[7]

Висновки. Отже, на сьогоднішній день міграційна ситуація в нашій країні є стабільною. Починаючи з 2005 р. в Україні починається

приріст населення саме за рахунок іммігрантів. За роки незалежності міграційна політика нашої держави формувалася під дією реакцій та відповідей на міграційні виклики, які були з боку різних міжнародних організацій. Ефективною міграційна політика буде лише за таких умов:

- 1) Коли вона буде пріоритетною та актуальною для нашої влади;
- 2) владні органи будуть вирішувати не тільки ті проблеми, які будуть існувати, але й носити попереджувальний характер;
- 3) буде орієнтуватися на потреби населення та детально їх;
- 4) створення відкритого обговорення законопроектів, які стосуються міграції, тобто передбачатиме залучення іноземних експертів, представників громадських організацій, та українців, які живуть за кордоном.

Література:

1. Гайдучий А.П. Характерні риси української трудової міграції за кордон / А.П. Гайдучий // Економіка та держава. – 2010. – №9. – С.88-92.
2. Державна служба статистики України: Офіційний сайт [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Малиновська О. А. Міграційна політика України: стан і перспективи розвитку [Текст] / О. А. Малиновська. – К. : НІСД, 2010. – 32 с.
4. Міністерство внутрішніх справ України: Офіційний сайт [Електронний ресурс] // Міністерство внутрішніх справ України. – Режим доступу: <http://mvs.gov.ua/mvs/control/cskm/uk/control/cskm/uk/publish/article/750044>
5. Світовий банк: Офіційний сайт [Електронний ресурс] // Світовий банк. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/country/ukraine>
6. Європейський фонд освіти: Офіційний сайт [Електронний ресурс] // Європейський фонд освіти. – Режим доступу: <http://www.etf.europa.eu/web.nsf/pages/home>
7. Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» від 9.12.2010 р. № 1085/2010 [Електронний ресурс] // Указ Президента України «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади». – Офіційний сайт Верховної Ради України. – Законодавство. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/12584.html>

Дідух В.В. veroni4kadidux@gmail.com

Науковий керівник Охріменко О.О.

док. економ. наук, доцент

Національний Технічний Університет України «КПІ»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проведено дослідження та обґрунтування теоретичних аспектів стратегічного планування підприємств, вироблення науково-методичних рекомендацій, які направлені на вдосконалення та поліпшення формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств.

This article presents the research and study of the theoretical aspects of strategic enterprise planning, developing scientific guidelines, which are aimed at improving and improving the strategy of foreign business enterprises.

Ключові слова: стратегічне планування, стратегія, зовнішньоекономічна діяльність, ефективність стратегічного планування.

Вступ. В умовах перехідної економіки України, прискорення глобалізації економічних процесів та інтеграції окремих національних економік в єдиний світовий ринок, важливого значення набуває зовнішньоекономічна діяльність, яка стимулює структурну перебудову в економіці України в цілому та розвитку промислових підприємств зокрема.

Інтернаціоналізація економіки зумовила посилення стратегічного напрямку у діяльності конкуруючих підприємств на світових ринках. Актуальним питанням стали вибір та формування стратегії у стратегічному плануванні, що забезпечували б довготривалу перемогу не лише на національному рівні, але і на міжнародних ринках.

Ефективне та успішне стратегічне управління залежить від багатьох факторів та аспектів, які потрібно розробляти, вдосконалювати та впроваджувати на промислових підприємствах.

Взагалі питання стратегічного планування, його теоретичних основ розглядали дуже багато як і українських так і іноземних вчених, наприклад таких як А.Чандлер [1, с. 25], І. Ансофф [2, с. 21], А. Стрікланд, А. Томпсон [3, с. 73], І.А. Бланк [4, с. 12], М. Мескон,

М. Альберт, Ф. Хедоурі [5, с. 56], Б. Карлофф [6, с. 21], Р.А. Фатхутдінов [7, с. 31], В.А. Васильченко, Т.І. Ткаченко [8, с. 78]. Розглядаючи наукові праці цих науковців, можна сказати, що їхні погляди більш поверхові та не висвітлюють повністю питання стратегічного планування у зовнішньоекономічній діяльності.

Основними і головними стратегічними питаннями підприємства у зовнішньоекономічній діяльності є прийняття різних рішень про вихід на іноземний ринок чи невихід, здійснювати зовнішньоекономічні операції чи ні, розширювати зовнішньоекономічну діяльність або не розширювати і з яких причин.

Отже, можна зробити висновок, що обрана тема наукового дослідження потребує детального вивчення та розгляду і вона є актуальною у сучасному світі.

Постановка задачі. Метою даної статті є теоретичне обґрунтування аспектів стратегічного планування підприємств, вироблення науково-методичних рекомендацій, які направлені на вдосконалення та поліпшення формування стратегії зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств.

Відповідно до поставленої мети в роботі було визначено і вирішено такі завдання:

- теоретичне обґрунтування поняття «стратегічне планування»;
- обґрунтування умов та напрямків стратегічного планування підприємств у зовнішньоекономічній діяльності.

Методологія. Для досягнення мети та вирішення основних задач цієї статті застосовані різні методи дослідження. До основних загальнонаукових методів дослідження, які використані автором, відносяться: *монографічний* — для вивчення теоретичних засад поняття «стратегічного планування»; *графічний* — для зображення рисунків та графіків.

Результати дослідження. Аналізуючи різні підходи до визначення і формулювання поняття стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємства, враховуючи мінливість і швидкі зміни в перехідній вітчизняній економіці, а також динамічний розвиток світової економіки, перед нами відкриваються нові задачі стратегії. Для вітчизняної економіки іноді не доцільні та не ефективні наукові праці з дослідження стратегії зовнішньоекономічної діяльності, тому вони чітко не відповідають потребам вітчизняних підприємств. Зарубіжні вчені розглядають стратегію ЗЕД у розрізі транснаціональних компаній, до яких можна віднести декілька вітчизняних підприємств. Тому для вітчизняних підприємств є неактуальним погляди і дослідження іноземних вчених. Таке явище дуже негативно впливає на розвиток досліджень в цілому та робить незрозумілими і різними результати наукових досліджень.

Основна мета, ціль стратегії і стратегічного планування в цілому полягає у досягненні довгострокових переваг, збільшенні прибутковості, конкурентоспроможності і рентабельності підприємства, тому результатом реалізації стратегії являється розвиток підприємства. Для забезпечення своєї головної мети підприємство використовує конкретну інформацію про зовнішнє і внутрішнє середовище, про конкурентів і про перспективи і подальші дії на майбутнє, що включає визначення місії, довгострокових цілей, задач підприємства та створення конкретного плану дій на майбутнє [9, с. 525].

Отже, стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств являє собою модель поведінки суб'єктів (підприємств, галузей, регіонів, національних економік), спрямована на досягнення довготривалої конкурентної переваги на міжнародному ринку за наявних ресурсів та умов середовища функціонування.

Стратегія обов'язково повинна ґрунтуватись на існуючих ресурсах і бути спрямована на досягнення цілі (цілей), враховуючи при цьому умови середовища, в якому діє конкретний суб'єкт. Специфіка конкурентних стратегій полягає саме у досягненні конкурентної переваги на ринку, проте не короткотривалої, а довгострокової.

Кожне з тверджень різних науковців має право на існування, оскільки не містить суттєвих методологічних недоліків. А варіативність тлумачення поняття стратегії залежить від розуміння суті та форм стратегічного підходу в управлінні.

Підприємства у випадку прийняття й обґрунтування позитивного варіанта вирішують наступні стратегічні питання:

- на який саме зовнішній ринок виходити;
- коли саме і яким чином організувати вихід на обраний зовнішній ринок і якої стратегії дотримуватися;
- яку товарну, цінову політику проводити, як будувати збутову, то розподільчу мережу і як формувати політику просування;
- як організувати відповідні підрозділи і структури, що уповноважені проводити роботу з освоєння або розширення зовнішньоекономічної діяльності.

Стратегія необхідна будь-якому підприємству, тому що без неї не може обійтися ні одне успішне підприємство. Вибір і розробка стратегії це визначення майбутньої діяльності підприємства, тобто із усіх можливих варіантів розвитку підприємства, воно обирає найбільш ефективний і вдалий напрямок. Існує безліч стратегій, ось деякі з них:

Стратегія диверсифікації – це створення нової продукції, товарних ринків і різних послуг, що пов'язані з поширенням підприємницької діяльності на нові та не пов'язані з основними видами діяльності підприємства сфери [10, с. 309].

Стратегія сегментації – це поглиблення степені насичення товарами та послугами, які пропонуються усім групам споживачів, вибір максимальної глибини ринкового попиту, вивчення найдрібніших його відтінків [10, с. 309].

Стратегія інтернаціоналізації – це освоєння нових, іноземних ринків, збільшення обсягів експорту товарів і експорту капіталів, створення іноземних підприємств, минаючи обмежувальні торгові бар'єри та використовуючи переваги дешевої робочої сили і використання місцевої сировини [10, с. 308]. Способи виходу на іноземний ринок: прямий і непрямий експорт, створення спільного підприємства або здійснення прямого інвестування за кордоном. Кожний з цих способів більш ризикований, але і більш прибутковий.

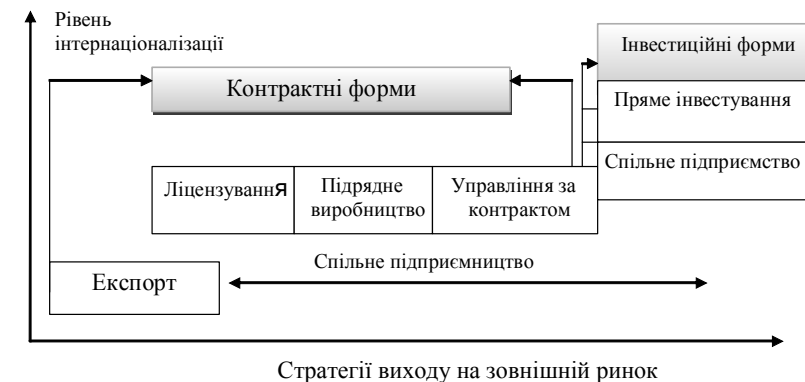


Рис.1.2 Форми стратегій виходу підприємств на іноземний ринок [10, с. 620]

Суть стратегії експорту в тому, що продукція виробляється на внутрішньому ринку, що менш ризиковано і менше прибутково. Спільне підприємництво та пряме інвестування більше ризиковані, підприємство створює виробництво за кордоном. Деякі способи спільного підприємства працюють на основі укладення контрактів з іноземним партнером, без додаткових інвестицій, а спільне володіння та пряме інвестування передбачають укладання контракту з довгостроковими інвестиціями, які йдуть на вкладення грошей у різні соціальні і економічні програми, інноваційні проекти.

Процес вироблення стратегії підприємства поділяється на етапи:

Етап I. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

- а) конкурентоспроможна експортна продукція;
- б) положення підприємства на національному ринку;
- в) стан підприємства на іноземному ринку;

г) відповідність щодо міжнародних стандартів продукції, що реалізується на зовнішньому ринку;

д) оцінка ефективності діяльності підприємства на іноземному ринку [10, с. 221-222].

Етап II. Аналіз майбутньої діяльності підприємства. Підприємству важливо проаналізувати і знати, яким буде майбутнє його діяльності, яким буде національний і зарубіжний ринок, які будуть впроваджені нові технології та ін..

а) потрібно проаналізувати положення підприємства щодо обсягу майбутнього ринку;

б) проаналізувати поточний стан ринку і ближчої перспективи розвитку.

в) сформулювати прогноз майбутнього галузі [10, с. 123-124].

Етап III. Аналіз можливостей підприємства.

а) збільшення обсягу ЗЕД;

б) аналіз результатів власних науково-дослідних робіт та порівняння їх з світовими тенденціями;

в) аналіз можливих результатів діяльності підприємства на нових ринках.

Етап IV. Розробка довгострокової стратегії ЗЕД підприємства.

а) формулювання головної довгострокової мети ЗЕД підприємства;

б) розділ головної мети на складові;

в) розробка різних можливих варіантів досягнення цілей ЗЕД;

г) вибір найефективнішого варіанту досягнення цілей ЗЕД;

е) організація досягнення мети, контроль ресурсів на організацію, адаптацію і коректування цілей [10].

Реалізацію стратегії можна поділити на дві частини:

а) стратегічне планування — розробка загальної стратегії включаючи базову і функціональні стратегії;

б) стратегічне управління - реалізація загальної стратегії, постійне оновлення та адаптація стратегії до зовнішніх умов [11].

Розроблена і ефективна стратегія є результатом стратегічного планування, на основі якої виконується стратегічне управління підприємством [11, с. 79].

Стратегічне планування зовнішньоекономічної діяльності здійснюється:

1) підприємство хоче збільшити прибутковість за рахунок різних зовнішніх факторів та переваг виходу на міжнародні ринки, отримання досвіду та навиків, передбачення несприятливих зовнішніх факторів;

2) підприємство хоче прогнозувати своє майбутнє за рахунок аналізу галузі, внутрішнього та зовнішніх ринків, прогнозування своєї

діяльності, визначення попиту та пропозиції на продукцію підприємства, збільшення експорту продукції тощо.

Завдяки розробці стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємство може прогнозувати та аналізувати свою майбутню, що збільшує його конкурентоспроможні позиції і переваги як на національному ринку так і на іноземному [11, с. 45-46].

Категорія “ефективність зовнішньоекономічної діяльності” в економічній літературі зазвичай ототожнюється з ефективністю експорту. Цей підхід є універсальним для визначення ефективності в усіх галузях діяльності підприємства. Виходячи з різниці між цілями, які переслідує підприємство і держава в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності, доцільно відокремити поняття ефективності зовнішньоекономічної діяльності держави та підприємства [11, с. 232-235]. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства оцінюється за допомогою таких показників валютної ефективності експорту, ефективності експорту підприємства, підприєємності і економічного ефекту експорту.

Висновки. Стратегічне планування відіграє дуже важливу роль у зовнішньоекономічній діяльності промислового підприємства. Завдання стратегічного планування направлені на першочергові головні проблеми підприємства, визначення довгострокової політики підприємства та реалізація найефективнішої стратегії. Стратегія ставить за мету збільшення прибутковості, конкурентоспроможності підприємства, вихід на зовнішні ринки.

Розробка, вибір і формулювання стратегії є одним з основних важелів стійкого та ефективного розвитку підприємства на зовнішньому і внутрішньому ринках. Дотримання певної класифікації принципів стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю створить можливості для визначення цілей, завдань та характеру складання, контролю за виконанням планів, сприятиме скороченню тривалості, зниженню собівартості, покращанню організації та технології здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Жоден окремий принцип не може визначити методологію такого планування, хоча відображає певну його вагому ділянку, лише сукупність усіх цих принципів надає таку можливість.

Результати дослідження є перспективними для подальшого вивчення теоретико-методологічних засад планування зовнішньоекономічної діяльності, а саме — формування методів, визначення процедури та технології планування такої діяльності.

Література.

1. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; [пер. с англ. И. Минервин.] — М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 454 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия.—СПб:Питер,2009—416 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008.
4. Бланк И.А. Торговый менеджмент. — К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 2007. — 408 с.
5. Минцберг Г., Альстренд Б., Лемпел Д. Школы стратегий. — СПб.: Питер, 2010. — 336 с.
6. Карлофф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы. — М.: Экономика, 2007.
7. Шнипко О.С. Національна конкурентоспроможність: сутність, проблеми, механізми реалізації/О.Шнипко—К.:Наукова думка,2003—343 с.
8. Васильченко В.А., Ткаченко Т.І. Стратегічне управління: Навч. Посібник. — К.: ЦУЛ, 2010.
9. Дэниэлс Дж.Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер. с англ. - М.: Дело, 2008. — 784 с.
10. Кредисова А.И. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учеб. пособие для вузов- 2-е изд., перераб. и доп. - К.: ВІРА-Р, 2009- 640с.
11. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності [Текст] /Кириченко О.А. Навчальний посібник.-К.:Знання-Прес,2002.-384 с.

УДК 339.13: 330.43

Жолдак Г.Ф. poreray@gmail.com

Науковий керівник Войтко С.В.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД У АНАЛІЗІ ДИНАМІЧНИХ ЕФЕКТІВ ІТ-СФЕРИ

Розглянуто кластеризацію країн G7, України та країн-сусідів у сфері ІТ. Запропонована тривимірна модель на основі показників: відношення вартості ПК до мінімальної заробітної плати; рівень життя; кількість проданих ПК на 100 чоловік населення. Здійснено аналіз за період 2006 — 2010 (докризовий, кризовий та післякризовий роки).

We considered clustering of G7, Ukraine and neighboring countries in the field of IT. The suggested three-dimensional model based on indicators: the ratio of the cost of PCs to minimum wages, living standards, number of sold PCs per 100 inhabitants. The analysis was made for the period from 2006 to 2010 (pre-crisis, crisis and post-crisis years).

Ключові слова: Кластер, аналіз, ПК, ІТ, тривимірна модель.

Вступ. На основі існуючих методик маємо можливість здійснити багатопланове дослідження, де об'єктами визначено країни. Аналогічними дослідженнями займалися М.Р. Anderberg (Cluster analysis for applications), G.P. Babu і M.N. Murty (Clustering with Evolution Strategies), E. Backer (Computer-Assisted Reasoning in Cluster Analysis) [1] та інші.

Для даного дослідження пропонується здійснити кластеризацію країн G7, України та наших сусідів у сфері ІТ. Кластер — це об'єднання певних елементів у єдину систему для визначення закономірностей. За основу взято 3 показники: рівень життя, кількість продажів і вартість ПК. Оскільки рівень життя є відносним показником, то для наших розрахунків візьмемо не загальну кількість продажів ПК, а кількість проданих ПК на 100 чоловік населення тієї чи іншої країни. Третя складова нашої моделі — відношення вартості ПК до мінімальної заробітної плати.

Постановка задачі. Пропонується для кластеризації використати тривимірне моделювання. Об'єктами оберемо країни G7, Україну та наших країн-сусідів. За ціль дослідження ставимо аналіз статистичної інформації про рівень життя, кількість продажів та вартість ПК у

вибраних країнах за 2006, 2008 та 2010 роки та побудову тривимірного представлення результатів дослідження.

Методологія. Теоретичною основою дослідження є методика аналізу процесів, що проходять у світовій економіці та їх вплив на макроекономічні показники. Методологічну складову дослідження становлять методи системного та порівняльного аналізу, логічного узагальнення та техніко-економічного аналізу.

Результати дослідження. За результатами моделювання отримали тривимірне представлення, візуалізація якого подана на рис. 1.

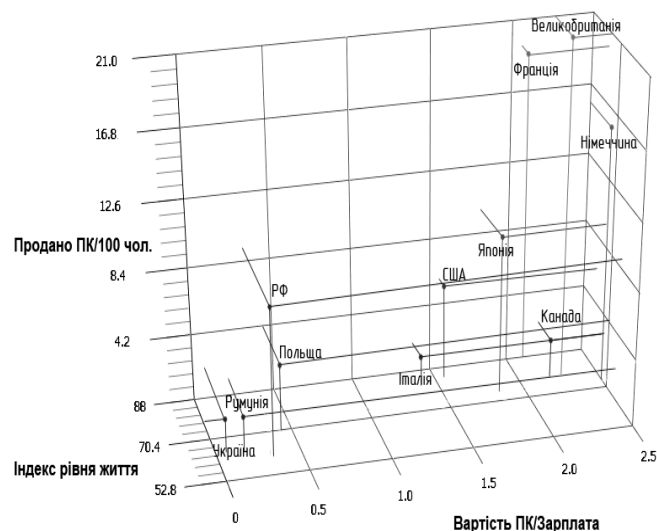


Рис. 1. Візуалізація тривимірної моделі представлення кластерів за 2006 рік

Просторове розміщення точок, які описують ту чи іншу країну, надає можливість оцінити положення об'єктів дослідження відносно інших. Скупчення точок у певному просторі являється кластером, який характеризується подібними властивостями. Виділимо для цього розрахункового періоду (2006 рік) 3 групи: 1) Україна, Румунія, Російська Федерація та Польща; 2) Італія, США, Японія, Канада; 3) Великобританія, Франція, Німеччина.

Лідерами за кількістю ПК на 100 осіб населення є трійка країн: Великобританія, Франція та Німеччина. Ці країни належать до одного кластеру та характеризуються високим рівнем життя, високою заробітною платнею і, відповідно, високою платоспроможністю. На мінімальну заробітну плату типовий громадянин Великобританії може придбати 2 ПК, громадянин Німеччини майже 3 ПК, а француз також 2 ПК.

Трохи відстає від лідерів група № 2: Італія, США, Японія та Канада. Хоч рівень життя у них також достатньо високий, але кількість проданих ПК та зарплата значно нижчі. У цій групі можна виділити ще 2 підгрупи: Японія та США; Канада та Італія. Перші 2 країни відзначаються особливою технологічністю та комп'ютеризованістю. Сполучені Штати Америки відомі своїм високоякісним програмним забезпеченням, а Японія вирізняється прогресивними технологіями. На відміну від трійці лідерів, які в більшості закупають ПК, ці 2 країни роблять все, щоб задовольнити потреби споживачів.

Україна, Румунія, Російська Федерація та Польща, всі ці країни мають «3 влучення з 3-х»: низький рівень життя, низьку зарплату та незначний обсяг проданих ПК. Ці фактори свідчать про певну відсталість цих країн від країн «Великої Сімки».

Так, протягом багатьох років спостерігалось зростання в споживанні інноваційних предметів і пристроїв. 2006 рік не виключення. На ринку з'являються нові процесори від Intel. Нові можливості ПК призводять до збільшення функціональності та продуктивності і, у свою чергу, до зростання потреб від користувачів інноваційної техніки.

Порівнявши дані 2006 року з 2008, зазначимо про зміну ситуації, що полягає у наступному: Італія та США відділилися від своєї групи у 2006 році та наблизилися до групи № 1. Це пояснюється тим, що світова криза розпочалася з фінансової кризи в США, а під час цієї кризи кількість продажів знизилась. Великі італійські компанії більше довіряли банкам США і кредитувалися у них, що і призвело до погіршення ситуації в Італії та наблизило її стан в бік США. Рівень життя в Італії різко знизився, відповідно і рівень заробітної плати. Сфера ІТ у цей час у більшості країн знаходилася у скрутному становищі, хоча у РФ спостерігається зростання в обсягах споживання інноваційної техніки. Великобританія, Франція та Німеччина майже не змінили обсяги закупок та індекс рівня життя, що і показано на рис. 2.

Поставки ПК в 2010 році демонструють помірне зростання, це пов'язано зі створенням нових операційних систем, якісно новим рівнем комплектуючих для ПК.

В 2010 році, навіть, незважаючи на появу нових ПК, ринок США продемонстрував відносно низькі показники зростання, але почав повертатися на свою попередню позицію, на відміну від Італії. Остання майже не змінила своє положення на графіку. Цікавим моментом є Японія, International Data Corporation (IDC) відносить її до зрілих ринків, після кризи вона взяла курс на групу №3 і хоч і невеликими темпами, але крокує до неї. Обсяг поставок ПК на ринок Великобританії у 2010 року скоротившись майже на мільйон одиниць.

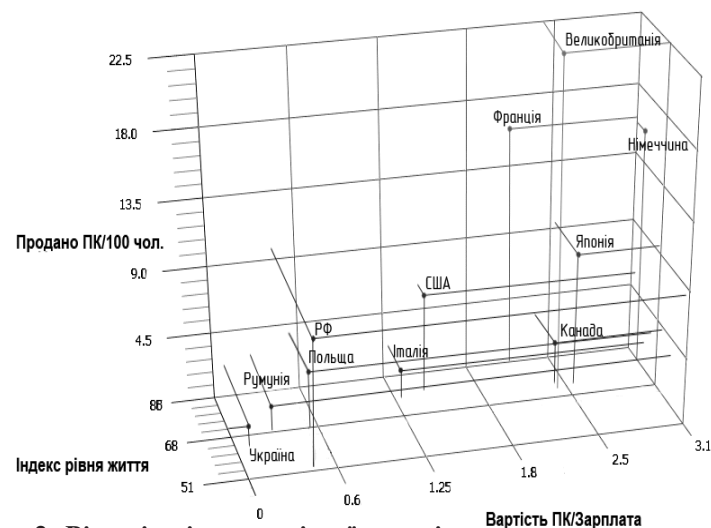


Рис. 2. Візуалізація тривимірної моделі представлення кластерів за 2008 рік

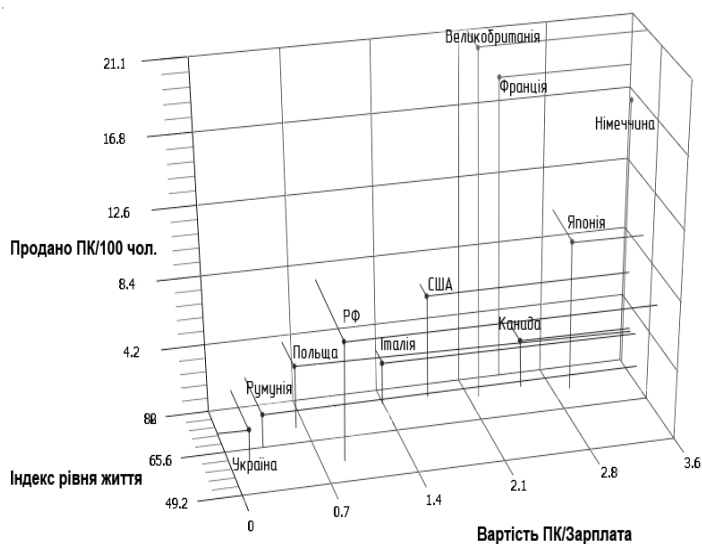


Рис. 3. Візуалізація тривимірної моделі представлення кластерів за 2010 рік

Декілька кварталів поспіль знижувалися продажі комп'ютерів. Ця ситуація пояснюється інтересом до більш портативної техніки, такої як смартфони, планшети...

Оманливою може показатися ситуація у Російській Федерації, яка почала відділятися від групи №1, оскільки заробітна платня виросла вдвічі, порівняно з 2006 роком, але рівень життя у цій країні доволі низький, порівняно з досліджуваними країнами.

На Україну криза вплинула значною мірою, але оскільки ринок ПК у нас ще не достатньо розвинутий, то він постраждав не так суттєво. Звичайно, продажі впали, але вони поступово повертаються до нормального стану.

Висновки. На основі отриманих тенденцій, за проведеним кластерним аналізом зазначимо, що основними закономірностями є: відгалуження Італії від своєї початкової групи, поступове переміщення Японії до трійки лідерів. Україна закономірно посідає своє місце в групі №1, де ринок ПК поступово розширюється, але не є розвиненим, як у групі №2 та №3. Науковою новизною є методичний підхід до аналізу динаміки ефектів у сфері ІТ з використанням відношення вартості ПК до мінімальної заробітної плати, рівня життя та кількості проданих ПК на 100 чоловік населення, який, на відміну від існуючих, надає можливість виявити закономірності у розвитку і згрупувати країни залежно від цих закономірностей.

Подальше наукове дослідження пропонується поглиблювати наступним чином: збільшити кількість країн; розширити часові межі.

Література

1. Jain A., Murty M., Flynn P. Data clustering: A review — ACM Computing Surveys. — 1999. — 323 p.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Офіційний сайт статистичної служби Європейського Союзу — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/>
4. Index Mundi - Country Facts - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/>
5. World Data Center for Geoinformatics and Sustainable Development - [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://wdc.org.ua/en/data>
6. Орлов А.И. Эконометрика. Изд. 4-е, доп. и перераб. Учебник для вузов. Гриф УМО. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. — 572 с.

Ігошева О.В., igosheva_o@mail.ru

Науковий керівник Кочетков В.М.

професор, доктор. економ. наук

Національний технічний університет України «КПІ»

РИЗИКИ ПРИСУТНОСТІ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

У статті розглянута динаміка залучення іноземного капіталу в банківській сектор України. Визначено причини входження іноземних банків на ринок банківських послуг України. Наведені основні фактори, які впливають на ризики присутності іноземного капіталу в банківській системі країни. Удосконалена класифікація ризиків збільшення присутності іноземного капіталу у банківській системі країни за функціональним рівнем прояву. Запропоновані шляхи мінімізації ризиків збільшення присутності іноземного капіталу у банківській системі країни.

In this article, the dynamics of attraction of foreign capital in the banking sector of Ukraine were considered. Causes of occurrence of foreign banks in the banking services market of Ukraine were determined. The main factors that affect on the risk of foreign capital presence in the banking system of the country were determined. The classification of risks increasing the presence of foreign capital in the banking system in the country according to the functional level manifestation was improved. The ways to minimize the risk of increasing the presence of foreign capital in the banking system of the country were suggested.

Ключові слова. Ризики, іноземний капітал, банківська система, іноземні банки, фінансовий сектор, ринок банківських послуг.

Вступ. Сьогоднішні тенденції розвитку міжнародної економіки визначаються докорінними змінами в інтеграції банківського капіталу, у результаті чого виникають нові монополістичні об'єднання, змінюється структура розміщення фінансових активів, що призводить до виникнення нових можливостей та переваг для одних груп країн та ризики для інших.

Зазначені тенденції не минули й вітчизняну банківську систему. Сучасний стан розвитку банківської системи України характеризується значним зростанням припливу іноземного капіталу. Однак цей процес має як позитивні так і негативні сторони, тому на сьогоднішній день є актуальним дослідження ризиків, які несуть банки приймаючої країни залучаючи іноземний капітал.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематику ризикованості залучення іноземного капіталу у банківську систему країни у своїх працях досліджували такі вітчизняні вчені як: Геєць В.М. [2], Дж Кларк та Б.Уильямс[3], Слобода Л.Я. [4]. Загалом аналіз публікацій свідчить, що проблема зростання іноземного банківського капіталу є актуальною і викликає інтерес особливо в умовах фінансової кризи, тому це питання потребує подальших наукових досліджень.

Постановка задачі. Метою статті є дослідження ризиків зростання банківського іноземного капіталу, їх класифікація та шляхи їх мінімізації.

Методологія. При написанні статті були використанні такі методи дослідження: аналіз та синтез, критичний аналіз, статистичні методи, логічні узагальнення. Джерелом написання слугували наукові статті та публікації, статистичні дані НБУ.

Результати досліджень. На сьогодні фінансовий сектор є одним з найбільш привабливим сектором економіки для іноземних інвесторів. Навіть у кризовий період іноземні інвестори продовжують вкладати свої кошти у розвиток фінансового сектору, зокрема і у розвиток банківського сектору. На нашу думку, причиною такого стратегічного проникнення іноземних інвесторів на вітчизняний ринок банківських послуг є пошук нових клієнтів, отримання додаткового прибутку за рахунок високих відсоткових ставок і швидкої віддачі від інвестицій, так як розвиток фінансового сектору завжди випереджає розвиток реального сектору економіки.

Надходження іноземного капіталу у банківський сектор України особливо активно зростало у 2008 році при вступі України у СОТ, і до сих пір продовжує зростати, про це свідчать динаміка статистичних даних: так порівнюючи з 2006 роком частка іноземного капіталу в капіталі банків збільшилася з 27,6% до 39,3%. Кількість іноземних банків з іноземним капіталом збільшилося з 35 до 55, у тому числі з 100%-им іноземним капіталом — з 13 до 23 (рис 1).

Подібна ситуація свідчить про те, що банківська система у більшій мірі інтегрована у світовий фінансовий простір. У публікаціях Геєця В.М. [2] розглянуто позитивні і негативні наслідки входження іноземних банків на вітчизняний ринок. Тож, останнє слід розглядати як з позиції виявлення позитивних моментів, так і з позиції ризиків, яка бере на себе країна-реципієнт залучаючи іноземний капітал у банківську систему. З одного боку іноземні банки впроваджують нові банківські продукти та технології, з іншого — витісняють менш капіталізовані вітчизняні банки в результаті чого виникає ризик втрати суверенітету приймаючої країни.

Причиною входження іноземних банків на інші ринки є пошук не переповнених, менш розвинутих та менш ефективних ринків для того,

щоб реалізувати свою конкурентні переваги, такі як: якісніша послуги, менші відсоткові ставки на кредит, досконаліше управління ризиками, більший розмір капіталу [3]. Крім цього, вважаємо, що для іноземного інвестора найбільш привабливим на українському ринку банківських послуг є:

- низькі відсоткові ставки;
- розвиненість банківської системи;
- високий попит на іноземні інвестиції;
- низькі бар'єри входження на ринок;
- дешева робоча сила.



Рис 1. Динаміка частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків за 2006-2012 роки [1]

Слобода Л.Я визначає ризик присутності іноземного капіталу в банківській системі України, як об'єктивно-суб'єктивну категорію, яка пов'язана із невизначеністю наслідків впливу іноземного капіталу на рівень функціонування банківської системи та розвиток економіки країни-реципієнта [4, с. 99]. Отже, саме невизначеність наслідків входження іноземних банків на вітчизняний ринок банківських послуг і визначають ступень ризикованості надходжень іноземних інвестицій для приймаючої країни.

Вважаємо, що основними фактори, які впливають на ризики присутності іноземного капіталу в банківській системі країни, є:

- Рівень розвитку національної економіки країни-реципієнта;
- Законодавча база щодо регулювання частки іноземного капіталу в структурі капіталу банків та заходи щодо захисту національних інтересів;
- Рівень капіталізації та конкурентоспроможності вітчизняних банків;
- Ступень відкритості економіки приймаючої країни;
- Тенденції розвитку світового фінансового ринку, світові фінансові кризи.

Ризики присутності іноземного капіталу в банківському секторі країни можна класифікувати за певними критеріями. Так, такий вчений як Слобода Л.Я. класифікує ці ризики за функціональним рівнем прояву наслідків ризику (рис.2).



Рис.2 Класифікація ризиків збільшення присутності іноземного капіталу у банківській системі країни за функціональним рівнем прояву [4, с.100]

Функціональний рівень прояву наслідків ризиків зростання присутності іноземного капіталу в банківському секторі країни визначається ступенем впливу дії ризиків на рівні банківської, фінансової систем та на рівні господарського сектору. Внаслідок зростання присутності іноземного капіталу у банківському секторі країни, можливе зниження стабільної роботи банківської системи, що у свою чергу впливає на фінансовий ринок загалом та порушує механізм функціонування всього господарського сектору країни.

Вважаємо, що до ризиків на рівні банківської системи відносяться такі ризики як:

- Ризики зниження конкурентоспроможності вітчизняних банків, який пов'язаний з неспроможністю вітчизняних банків конкурувати з великими транснаціональними банками;
- Ризик зниження дохідності та ліквідності вітчизняних банків. Внаслідок посилення концентрації іноземного банківського капіталу, вітчизняні банки мають ризик недоотримання прибутків;
- Ризик втрати контролю над банківською системою країни. Іноземні банки виводять на ринки нові методи управління, збору та обробки даних, що перешкоджає повному контролю за операціями іноземних банків;
- Ризик втрати довіри населення до національних банків, у випадку їх скорочення та зміни політики їх діяльності, через посилення конкуренції з боку іноземних банків.

У свою чергу, до ризиків на рівні фінансової системи виділемо наступні:

- Ризик зміни руху фінансових потоків, які були направлені у напрямку підтримки стратегічно важливих цілей економіки країни. Іноземні банки здебільш націлені на обслуговування великих,

високоприбуткових корпоративних клієнтів, що у свою чергу, посилює занепад інших секторів України, які також потребують фінансування.

- Ризик відтоку капіталу та фінансових ресурсів в економіку інших країн, за рахунок чого можливе виникнення дефіциту іноземної валюти.

До ризиків на рівні господарського сектору можна віднести такі ризики як:

- Ризик втрати суверенітету України у грошово-кредитній сфері. Зростання частки іноземного капіталу в банківській системі країни, призводить до зростання фінансових ризиків, що у свою чергу, може призвести до посилення нестабільності та втрати суверенітету у сфері грошово-кредитної політики країни;

- Ризик залежного розвитку вітчизняної банківської системи від тенденцій на світовому ринку. Іноземні банки можуть впливати на обсяги депозитів та кредитів, тип самим впливати на масу грошей в обігу, що означає можливий вплив на інфляцію, а отже і на курс національної валюти;

- Ризики звільнення вітчизняних робітників. У разі злиття або поглинання вітчизняного банку іноземним, можливе масове скорочення вітчизняних робітників та залучення іноземних.

Для мінімізації ризиків зростання банківського іноземного капіталу, що призводить до зниження стабільності банків, державі слід, по-перше, контролювати входження на національний ринок тільки надійних та міжнародно-визнаних іноземних банків, що забезпечувалось встановленням більш жорстких критеріїв та механізму відбору потенційних претендентів. По-друге, застосовувати протекці-оністські заходи, а саме встановлення максимальної частки іноземного капіталу в статутному капіталі банків, адже в Україні, на відмінну від багатьох інших країн на законодавчому рівні відсутня квота іноземного капіталу у структурі статутного капіталу банків України.

Для мінімізації ризиків зниження конкурентоспроможності вітчизняних банків державі слід підтримувати та розвивати сегмент банків з державним капіталом, розробити та реалізовувати механізм підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків за рахунок зниження вимог до виконання ними обов'язкових економічних нормативів НБУ.

Для мінімізації ризику втрати контролю над банківською системою, державі слід встановити більш вимогливий механізм виконання іноземними банками обов'язкових економічних нормативів, які стосується кредитної активності банків. Так, максимальне значення нормативу щодо максимального розміру наданих кредитів одному позичальникові повинно бути нижчим для банку за участю іноземного капіталу, ніж для вітчизняного банку. Згідно з інструкцією НБУ про порядок регулювання діяльності банків в Україні нормативне значення нормативу максимального розміру кредитного ризику на одного

контрагента не має перевищувати 25% [5]. Отже, цей показник для іноземних банків має бути нижчим. Іншим кроком до підтримки вітчизняних банків є збільшення мінімального розміру регулятивного капіталу для банків за участю іноземного капіталу. Згідно з інструкцією НБУ про порядок регулювання діяльності банків в Україні мінімальний розмір регулятивного капіталу банку має становити 120 млн.грн.[5]. Отже, цей показник для іноземних банків має бути вищим.

Для мінімізації ризику звільнення вітчизняних робітників державі слід встановити норми участі українських працівників у керівних органах банків-нерезидентів на користь резидентам, надання гарантій щодо збереження робочих місць українських працівників у разі поглинання чи злитті банків.

Висновки. Для визначення доцільності залучення іноземного капіталу у банківський сектор, країні слід керуватися стратегічними цілями розвитку економіки, які б слугували критеріями цілісності та стабільності банківської системи. Рівень ризикованості зростання іноземного капіталу для приймаючої країни залежить перш за все від рівня розвитку банківської системи та законодавчої бази щодо заходів захисту національних інтересів.

Розширюючи доступ іноземного капіталу у банківську систему України, держава має прийняти ряд рішень, що стосується стратегії розвитку банківської системи та економіки в цілому, підтримки вітчизняних банків, підвищення їх рівня конкурентоспроможності та капіталізації. Саме такі рішення необхідні для мінімізації ризиків зростання іноземного капіталу в банківському секторі України.

Література:

1. Основні показники діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]/Національний банк України//Банківський нагляд. – 2011. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798
2. Геєць В. Іноземний капітал у банківській системі України/ [Електронний ресурс] /Валерій Геєць // Дзеркало тижня. – 2007. № 26– Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/inozemniy_kapital_u_bankivskiy_sistemi_ukrayini-47223.html
3. Clarke G. Foreign Bank Entry. Experience, Implication for Developing Countries/ George Clarke, Robert Cull, Maria Soledad Martines Peria, Susana M. Sanchez// Spring. – 2008. – p. 25-59.
4. Слобода Л.Я. Класифікація ризиків зростання іноземного капіталу у банківській системі країни / Л.Я. Слобода, Ю.В. Банах // Вісник Української академії банківської справи. - 2008. - N 1. - С.97-105
5. Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні: від 28.08.2001 № 368 [Електронний ресурс] /Правління НБУ. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01>

Кирєєва А.Є. kireewa93@mail.ru
 Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.

канд. економ. наук, доцент
 Національний технічний університет України «КПІ»

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА ВІТЧИЗНЯНИМИ СТАНДАРТАМИ

У статті розглянуто теоретико-методологічні та організаційно-практичні проблеми порівняння вітчизняних та міжнародних стандартів щодо визнання та оцінки дебіторської заборгованості. Удосконалено механізм управління дебіторською заборгованістю шляхом впровадження систем знижок та авансових платежів.

The article deals with theoretical and methodological, organizational and practical problems of comparison of national and international standards for the recognition and measurement of receivables. The mechanism of accounts receivable management is improved by the introduction of discounts and advance payments.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, система грошових знижок, система авансових платежів.

Постановка проблеми. Сучасний стан дебіторської заборгованості на промислових підприємствах України та сучасні реалії економічного середовища зумовлюють необхідність покращення або формування нових економічних підходів та методів в управлінні дебіторською заборгованістю. Ефективність проведення системи обліку залежить від визнання і оцінки дебіторської заборгованості, порівняння її з міжнародними стандартами задля впровадження досконалішої методології обліку на вітчизняних підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність дослідження визначеної тематики підкреслюється великою кількістю різноманітних праць вчених, а саме: О.А.Белокоз [4], Білик М.Д [5], Нашкерська Г.В. [6] та інші. Однак більшість з них все ж вказують на неповноту вивчення даної проблеми і наголошують на необхідності подальшої розробки даного питання.

Вивчення сучасних особливостей обліку дебіторської заборгованості є актуальним, адже ценадасть змогу раціонально використовувати наявні кошти та не допускати виникнення безнадійних боргів. А

порівняння організації вітчизняного обліку з зарубіжним дозволить у майбутньому запровадити на практиці більш досконалу систему функціонування бізнесу та підприємництва в Україні.

Метою написання статті є розкриття особливостей обліку дебіторської заборгованості шляхом порівняння та аналізу за нормами П(С)БО та МСБО, а також удосконалення методів управління дебіторською заборгованістю. Для досягнення поставленої мети слід вирішити наступні завдання:

- розкрити економічну сутність дебіторської заборгованості та особливості її утворення у діяльності підприємств;
- проаналізувати умови визнання та особливості обліку дебіторської заборгованості за вітчизняними та міжнародними стандартами;
- надати рекомендації щодо управління дебіторською заборгованістю на підприємстві.

Основна частина. Дебіторська заборгованість містить у собі всі вимоги підприємства до інших юридичних чи фізичних осіб щодо грошей, товарів чи послуг [6, с. 32].

Успішний досвід західних країн свідчить, що дебіторська заборгованість у їхніх активах становить 20-21 % [5, с. 26]. Реальний розмір дебіторської заборгованості на більшості українських підприємств становить від 40 до 60 % у їхніх активах. За 2008-2011 роки загальний показник дебіторської заборгованості на промислових підприємствах України збільшився на 42278,0 млн. грн.; серед всіх видів промисловості найбільший обсяг дебіторської заборгованості припадає на обробну промисловість, показник якої збільшився на 19,36% [1]. Результати аналізу та динаміки дебіторської заборгованості представлені на рис. 1.

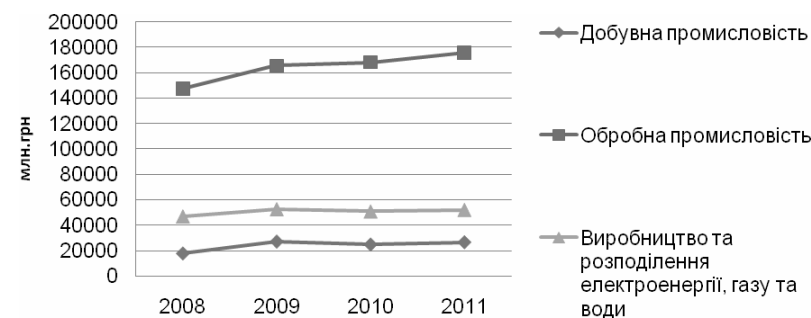


Рис.1. Динаміка дебіторської заборгованості в Україні за видами промисловості

Джерело: складено автором на основі [1]

Достатньо високий відсоток кредитного продажу свідчить про недосконалість систем управління заборгованістю на підприємствах, що негативно відображається в економічній ситуації країни.

Однією з причин тенденції зростання обсягів дебіторської заборгованості на вітчизняних підприємствах є недосконалість методичної бази щодо її визнання та обліку. В Україні існує система стандартів бухгалтерського обліку, яка є регламентованою [4, с. 198]. Для відображення дебіторської заборгованості виділяють окремий П(С)БО 10 “Дебіторська заборгованість”. Національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним. Проте у світовій практиці міжнародні вимоги не є чітко окресленими. Натомість визначаються стандарти, що проводять ідентифікацію всіх позицій щодо визнання та розкриття інформації у фінансовій звітності даного інструменту фінансового обліку (МСБО 32 “Фінансові інструменти: розкриття та подання”, МСБО 39 “Фінансові інструменти: визнання та оцінка”). Тому, аналізуючи облікові системи, нагальним є узагальнення інформаційних даних з приводу розкриття, оцінювання, відображення дебіторської заборгованості задля порівняння (табл. 1).

Згідно з табл. 1 у міжнародному та вітчизняному обліку визначення дебіторської заборгованості істотно не відрізняються. Проте в іноземних країнах компанії, що ведуть бухгалтерський облік за міжнародними стандартами, самостійно обирають форми, методи відображення фінансової звітності, використовуючи лише суттєві дані. Натомість в Україні виконання стандартів є чітко регламентованим, що досить скорочує діапазон дій бухгалтера.

Проаналізувавши стан дебіторської заборгованості на промислових підприємствах України та порівнявши вітчизняні та міжнародні стандарти обліку досліджуваного показника, розроблено систему рекомендацій щодо зменшення дебіторської заборгованості на підприємствах України:

- розвиток конкурентного середовища на ринку;
- залучення інвесторів на конкурсних засадах, з метою технічного переоснащення підприємств;
- підвищення ефективності використання енерго- та інших ресурсів;
- вдосконалення системи менеджменту підприємств, проведення інвентаризації розрахунків;
- впровадження системи моніторингу підприємств, політика лімітування дебіторської заборгованості;
- використання основних форм рефінансування (факторинг, облік векселів, форфейтинг);
- впровадження систем знижок та авансових платежів на тощо.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика дебіторської заборгованості за вітчизняними та міжнародними стандартами

Показник	П(С)БО	МСБО
1	2	3
<i>Визнання (відображення в обліку)</i>	– Визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод, а їх сума може бути достовірно визначена; – визнається активом при визнанні доходу від реалізації товарів, робіт, наданих послуг.	Визнається фінансовим активом за умов, коли підприємство визначається стороною договору (контракту), внаслідок чого має юридичне право отримати грошові або інші цінності.
<i>Види</i>	У складі оборотних активів: – довгострокова (платежі по якій очікуються більш ніж через 12 місяців після звітної дати); – поточна (платежі – протягом 12 місяців після звітної дати).	У балансі рекомендовано виділяти торговельну та іншу дебіторську заборгованість. Рішення про деталізацію і порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості у балансі приймає сама компанія.
<i>Оцінка поточної дебіторської заборгованості</i>	<i>На дату виникнення</i>	
	За первісною вартістю	За сумою виставленого рахунку (валовий метод) або за сумою зменшеною на величину знижки (чистий метод).
	<i>На дату погашення</i>	
	Не визначається	– З урахуванням знижки за умови оплати в період дії знижки (за обома методами). – Знижка, не отримана покупцем, є «штрафом» за умови оплати пізніше періоду дії знижки (чистий метод)
	<i>На дату складання балансу</i>	
	За первісною вартістю або за чистою вартістю реалізації	За сумою, скоригованою на знижку
<i>Припинення визнання (списання величини заборгованості з балансу)</i>	При закінченні терміну позовної давності борги, нереальні для стягнення, списуються за рахунок резерву сумнівних боргів або на фінансові результати	При втраті організацією контролю над правами за контрактом (договором).
<i>Розрахунок величини резерву сумнівних боргів</i>	Два методи: – застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості (аналіз платоспроможності окремих дебіторів); – застосування коефіцієнта сумнівності (розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду та на коефіцієнт сумнівності).	Відсутність чіткої регламентації розрахунку. Рекомендовано нарахування резерву лише тих дебіторам, стягнення заборгованості з яких сумнівно в процентному відношенні від виручки за період.

Продовження табл.1

1	2	3
Списання безнадійної дебіторської заборгованості	Виключення безнадійної дебіторської заборгованості з активів здійснюється з одночасним зменшенням величини резерву сумнівних боргів, здійснюватися трьома способами: – на витрати періоду, якщо суми «нетипові»; – на зменшення нарахованого страхового резерву; – одночасно двома зазначеними способами, якщо обсяг нарахованого резерву виявиться недостатнім.	Не дивлячись на списання безнадійної дебіторської заборгованості на витрати, вона продовжує обліковуватися в дебеті рахунків, на яких відображається короткострокова дебіторська заборгованість покупців та показується в активі балансу в рядку «Неотримання від покупців» або в рядку «Векселі покупців» з одночасним відображенням безнадійної заборгованості в окремому рядку зі знаком мінус.

Джерело: розроблено автором на основі [2; 3]

Вважаємо доцільним детальніше зупинитися на одному з методів управління дебіторською заборгованістю, а саме – системі знижок та авансових платежів (рис.2). Як свідчить практика, більшість підприємств оцінюють дебіторську заборгованість без врахування суми знижки. При фактичній реалізації знижки покупець здійснює коригування отриманих доходів і раніше визнаної дебіторської заборгованості.

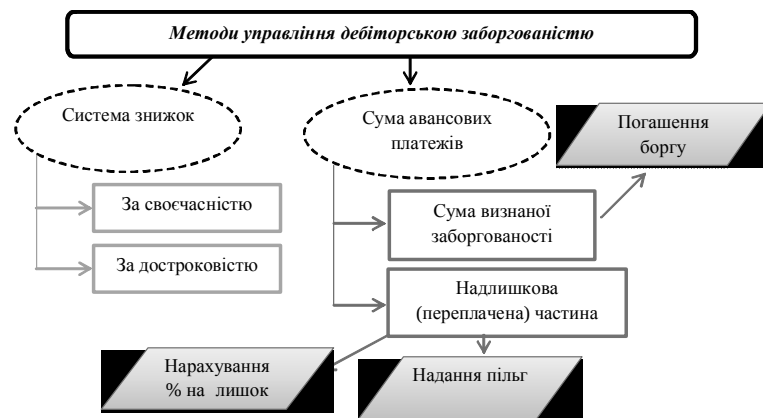


Рис.2. Запропонована система знижок та авансових платежів
Розроблено автором

Припустимо, що знижки мають надаватися клієнтам при здійсненні ними передоплати, дострокової або своєчасної оплати за надані послуги; клієнтам, які є постійними платниками послуг у заданий ліміт часу.

Згідно з досвідом іноземних компаній переоплата назначеної суми повертатиметься покупцю з нарахованими відсотками до всієї суми або наданням пільг, і навпаки – невиплата або недоплата коштів буде каратися у вигляді сплати різноманітних санкцій, штрафів тощо. Швидка оплата за продукцію вивільнятиме кошти, які можуть знову бути інвестовані у виробництво, тобто збільшуватимуться дохідність і прибутковість підприємств. Однак розмір знижок не повинен перевищувати вигод від швидкої чи попередньої оплати. У зв'язку з цим доцільно розробити шкалу знижок відповідно до термінів швидкої оплати і шкалу штрафів за прострочені платежі. Надання більшого обсягу знижок, ніж розраховано, буде економічно невигідним для підприємства. Проте вважаємо, що в умовах України на початкових стадіях запровадження реформування механізму управління дебіторською заборгованістю припустимо надати значні знижки клієнтам навіть при втратах прибутку в короткостроковому періоді. Це мотивуватиме покупця сплачувати вчасно усі регламентовані платежі. При цьому підприємство утримає потужного клієнта, залучить низку нових покупців і, як наслідок, отримає прибуток у перспективі, який використовуватиметься для забезпечення його якісного функціонування.

Висновки. Встановлено, що за сучасних умов в Україні виникають негативні тенденції з боку дебіторської заборгованості. Проведений аналіз стану дебіторської заборгованості в Україні та порівняння досліджуваного показника за вітчизняними і міжнародними стандартами показав, що в методичних підходах до визнання та обліку дебіторської заборгованості України та іноземних країн існують як спільні риси, так і відмінності. Однак нашій державі притаманне існування чітких норм ведення бухгалтерського обліку, дотримання яких обов'язкове. При цьому в міжнародній системі обліку навпаки зазначаються лише базові фундаментальні концепції ведення фінансового обліку. Розроблено рекомендації щодо управління дебіторською заборгованістю на вітчизняних підприємствах, зокрема впровадження систем знижок та сум авансових платежів, що базується на нарахуванні клієнтам бонусів, пільг за умов своєчасного платежу наданих послуг, а також використання різноманітних санкцій, штрафів за невиплату або недоплату коштів. Подальших досліджень потребує удосконалення системи обліку дебіторської заборгованості на основі міжнародної практики, необхідність прискорення процесу приведення вітчизняних та міжнародних стандартів в єдину налагоджену систему, з метою стимулювання зростання зовнішньоекономічної діяльності, враховуючи національні традиції і особливості ведення бухгалтерського обліку.

Література

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk/operativ2012>
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. № 237 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99>
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» від 01.01.2012 р. № 925-015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/92>
4. Белокоз О.А. Відмінності між вітчизняними та міжнародними підходами до оцінки дебіторської заборгованості підприємств / О. А. Белокоз // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 3(28). — С. 197-201.
5. Білик М.Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / Білик М.Д. // Фінанси України. — 2009. — № 12. — С. 24-36.
6. Нашкерська Г.В. Особливості визнання та оцінки поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи і послуги / Г.В. Нашкерська // Бухгалтерський облік і аудит. — 2011. — № 11. — С. 31-37.

УДК 339.13.017:001.895

Клименко К.С. ks_klimenko@mail.ru
 Науковий керівник Гавриш О.А.

д.т.н., професор

Національний технічний університет України «КПІ»

АЛГОРИТМ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ, ЯК ОБ'ЄКТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

У статті розглянуто основні сучасні методи визначення вартості на права інтелектуальної власності та визначено найефективніші з них для винахідника.

The article include information about modern methods of calculation for intellectual property rights and determined the most effective ones for the inventor.

Ключові слова: інновації, об'єкт інтелектуальної власності, технологія, вартість, прибуток.

Вступ. Світова практика міжнародного технологічного обміну свідчить, що питання адекватної ціни — найбільш складне як у практичному так і в теоретичному плані. Фахівці одностайні в твердженні щодо неможливості створення єдиної стандартної методики розрахунку вартості технології, що передається. У доповіді Конференції ООН з промислового розвитку (ЮНІДО), підготовленої на цю тему, підкреслюється: «Не існує стандартної методики визначення ціни на технологію, але є значна кількість рецептів, котрі фахівці в сфері передачі технологій можуть запропонувати вам».

У сучасній економіці зусилля підприємців зосереджуються не на «цінових війнах» та усуненні конкурентів, а на виявленні споживчих переваг та пошуку можливості для їх адекватного задоволення через пропозицію нових товарів і послуг. Це можливо саме через нові технології. Багато авторів досліджує ті переваги, які отримує підприємство при купівлі інновації. У даній статті розглядаються декілька видів визначення ціни технології, за для виявлення вигоди винахідників та підприємств власників.

Значна кількість зарубіжних та вітчизняних авторів досліджували дану тему. Особливу увагу хотілось би звернути на роботи таких авторів, як Г.В. Бромберг, С.І. Лихолет, О.Ф. Андросова, П.М. Цибулев, М.І. Дідківський. Дана стаття розроблена на базі досліджень даних авторів.

Постановка задачі. Оцінка вартості прав на конкретний об'єкт інтелектуальної власності у конкретному випадку їхнього використання є досить складною процедурою і щоразу потребує специфічного, унікального вирішення. Визначення вартості є необхідним моментом для використання їх у власному виробництві. Зазначимо основні етапи оцінювання технології та детально проаналізуємо сучасні види визначення її вартості.

Методологія. У процесі розв'язання поставлених задач використано порівняльний аналіз, метод логічного узагальнення, системний підхід та об'єднання теоретичних знань.

Основні результати дослідження. Процес оцінювання технології розпочинається з ідентифікації об'єкта інтелектуальної власності, тобто зі встановлення його правовласника та юридичної правомочності. Наступним кроком є визначення мети оцінювання та виду вартості яка буде використана.

Подальшим кроком є вибір підходу до оцінювання, він зумовлений видом об'єкта інтелектуальної власності, базою оцінювання і метою. Коли буде обрано той або інший підхід, у його рамках вибирається метод оцінювання. І, нарешті, проводиться розрахунок вартості прав на об'єкт інтелектуальної власності. Рекомендовано виконувати розрахунок щонайменше двома методами.

Особливо актуальним є виявлення чинників, що впливають на ціну технології. Загалом у літературі досить широко і докладно висвітлено основні з них, ті, що впливають на величину ліцензійної винагороди. До них належать [55]:

- стадія розробки науково-технічного нововведення;
- комерційна та технічна цінність;
- обсяг переданих прав;
- умови платежу;
- наявність "ноу-хау";
- обсяг патентних прав й наявність патентного захисту;
- попит і його тривалість на ринку на певну технологію;
- наявність на ринку аналогічних і/або взаємозамінних науково-технічних рішень;
- можливість надання технічної допомоги;
- необхідність постачання матеріалів, сировини, комплектуючих, спеціального устаткування, тощо.

Цей перелік можна було б продовжити з огляду на умови кожної конкретної угоди. Адже ліцензія на передачу прав і технології – є першим і необхідним кроком, який необхідно зробити, щоб вийти на ринок. Потім, при правильно виробленій патентній і ліцензійній **стратегії**, буде передача удосконалень, постачання комплектуючих,

матеріалів, надання технічної допомоги, устаткування тощо. Фахівці стверджують, що стратегічний аспект у формуванні ціни доволі часто виступає більш значимим чинником, ніж сама технологія.

Більшість компаній-ліцензіарів при ліцензуванні технологи виходять із простого аналізу прибутку, який може одержати ліцензіат. Ліцензіар ставить за мету підвищення вартості ліцензії, щоб у процесі переговорів із покупцями отримати максимальну вигоду. У науковій літературі виокремлюють вісім етапів формування вартості ліцензії [65]:

1. Сформульована "сирі" ідея або технологія. Вартість потенційної ліцензії мінімальна або дорівнює нулю;
2. Подано заявку на оформлення патенту в національне патентне бюро;
3. Створено прототип чи інший спосіб демонстрації ідеї або технології;
4. Подано заявки в патентні бюро інших країн;
5. Отримано національний патент. Вартість потенційної ліцензії досягла середнього рівня;
6. Ідею або комерційно розкритий винахід впроваджено в практику й одержано визнання фахівців. Вартість потенційної ліцензії збільшилася;
7. Отримано патенти за кордоном. Придбанням ліцензії зацікавилася велика фірма. Вартість ліцензії досягла високого рівня;
8. З'явилася можливість продажу додаткових ліцензій на торговельну марку тощо. Початкова ідея або технологія набули дуже високої вартості.

Для попереднього оцінювання доцільності купівлі ліцензії розраховуються такі показники [63]:

- Новизна;
 - Наявність відомостей про використання;
 - Технічна готовність. Аналіз усіх ланок складного ланцюга, який поєднує науку з виробництвом, вказує, що найбільш слабкою є практична реалізація наукових досягнень;
 - Серійність очікуваного виробництва. Серійність об'єкта визначає межі впровадження результатів дослідження у виробництво, чинить суттєвий вплив на величину очікуваного економічного результату;
 - Патентна частота. Показник, який визначає можливість створення, продажу та використання об'єкта техніки без порушення прав за дійсними патентами;
 - Термін підготовки і одержання документації з предмета ліцензій.
- Завершення робіт у стислі терміни призводить до створення

додаткового економічного ефекту, зміцнення його становища на ринку, підвищення науково-технічного потенціалу підприємства;

- Можливість і терміни освоєння;
- Фірма-ліцензіар. Коли фірма має значний досвід дослі-джень і впровадження наукових результатів у виробництво, є про-відною у певній галузі, то збільшується ймовірність створення нової технології з високими техніко-економічними показниками;
- Політичний чинник. Виявляє сприятливість придбання науково-технічної розробки у певній країні у певний період з погляду міжнародної політичної ситуації.

Отже, ціна ліцензії визначається часткою продавця в додатко-вому прибутку покупця ліцензії. Ліцензійна угода укладається, якщо прибуток ліцензіара від продажу ліцензії буде більшим, ніж від інших форм освоєння ринку об'єктом ліцензії, а прибуток ліцензіата від реалізації закупленої ліцензії буде вищим, ніж прибуток його конкурентів, навіть з урахуванням виплати ліцензійних платежів.

Звернемо увагу на деякі особливості економічних розрахунків при купівлі-продажу ліцензій.

Ліцензійна угода передбачає кілька видів платежів:

1. Винагорода, перед укладанням угоди. Переговори про ліцензування, загалом, пов'язані з ризиком або витратами, що можуть бути доволі значними. Найчастіше сторони намагають-ся розподілити тягар, що лягає на них, між собою. На практиці це набуває форми трьох специфічних типів винагороди [55]:

- Попередній платіж. Має на меті відшкодувати витрати, які несе ліцензіар до моменту підписання угоди.
- Плата за розкриття секретів. У ряді випадків ще до моменту підписання ліцензійної угоди виникає необхідність у передачі потенційному ліцензіату певного обсягу технічної і комерційної інформації, щоб переконати його у вигоді від угоди.
- Опціонні платежі. Використовуються, як правило, у тому випадку, коли потенційний покупець має на меті одержання ліцензії на технологію, але хоче оцінити комерційну вигоду від такого кроку та її доцільність.

2. Платежі безпосередньо за технологію [27]:

- Паушальні платежі — визначена і зафіксована в тексті ліцензійної угоди сума, яка фактично не залежить від комерційної реалізації об'єкта ліцензії та обсягу її освоєння. Паушальні платежі застосовують:
- коли ліцензіар надає ліцензію маловідомому для нього ліцензіату;
- якщо немає реальної можливості здійснювати ефективний контроль за його діяльністю щодо використання об'єкта ліцензії;

- коли є потреба в одноразовому одержанні певної суми грошей, яка необхідна для покриття витрат ліцензіара, пов'язаних із підготовкою укладання ліцензійної угоди та розробкою об'єкта ліцензії.

- Поточні (періодичні) платежі — роялті — це платежі, які виплачуються ліцензіатом ліцензіару протягом усього терміну дії ліцензійної угоди по закінченні кожного звітного періоду, по-чинаючи з дати набуття чинності угоди, або, що відбувається час-тіше, із початку комерційного використання об'єкта ліцензії. Роялті як форма виплати ліцензійної винагороди є вигідним ліцензіату, а в ряді випадків — і ліцензіару [53].

Ставка роялті може бути виражена у вигляді:

- відсотка від ціни продукції, яка вироблена за ліцензією;
- відсотка від суми продажу продукції за ліцензією;
- відсотка від собівартості продукції за ліцензією;
- чітко встановленого збору з одиниці продукції за ліцензією.

Для визначення величини ставок роялті спочатку встановлюється діапазон їхніх можливих значень, прийнятних для обох сторін ліцензійної угоди, а потім у процесі переговорів погоджуються остаточні розміри.

Найпростішим і найнадійнішим способом визначення ставок роялті є використання їхніх стандартних значень, вироблених багаторічною практикою ліцензійної торгівлі. Величина відомих із публікацій “стандартних” ставок роялті частіше становить від 0,5 до 14 %. Однак у науковій літературі практично немає інформації з обґрунтуванням і розрахунком ве-личини роялті і пропонується вибирати конкретне значення з діа-пазону “стандартних середньостатистичних” з урахуванням “ціноутворювальних чинників”. Наприклад, стандартні ставки роялті становлять, % [53].

- для електронної промисловості — 4 - 10;
- електротехнічної промисловості — 1 - 5;
- фармацевтичної промисловості — 2 - 7;
- літакобудування — 6 - 10;
- автомобільної промисловості — 1 - 3;
- верстатобудівної промисловості — 4,5 - 7,5;
- виробництва споживчих товарів тривалого користуван-ня - 5;
- виробництва споживчих товарів із малим терміном використання — 0,2 - 1,5.
- Комбінована форма ліцензійної винагороди охоплює ви-плату початкового платежу (як правило, одноразово, після передачі технічної або іншої документації) та виплату другої частини ліцензійної винагороди у вигляді роялті в звичайному порядку по закінченні

кожного звітнього періоду. Така форма розрахунку дає змогу ліцензіару одержати визначену, твердо зафіксовану в угоді частину ліцензійної винагороди незалежно від результатів освоєння ліцензії.

- Ліцензійні платежі на компенсаційній основі. Суть цього типу платежів полягає у виплаті ліцензійної винагороди продук-цією, виробленою за ліцензією. При цьому ціна ліцензії розраховується в грошовому вираженні на першому етапі, а потім переводиться в натуральну форму з урахуванням прийнятої ціни для виготовленого за ліцензією продукту.

- Фіксовані платежі. Величина фіксованих платежів у цілому коливається від паушального до сумарного платежу у формі роялті. Цей вид платежів має ті переваги, що ліцензіар одержує гарантований прибуток незалежно від результатів комерційної діяльності ліцензіата, а ліцензіат має можливість запобігти контролю за своєю діяльністю з боку ліцензіара.

Практика засвідчує, що ліцензіари частіше використовують роялті при трансфері технологій у сфері споживчих товарів, а одноразові виплати — у випадку трансферу промислової технології. Це пов'язано з відмінностями у витратах моніторингу та ризиком опортуністичної поведінки ліцензіата. Це також можливо у випадку виробництва промислових товарів, коли складніше контролювати ціну товару, особливо якщо він не є кінцевим продуктом [53].

3. Платежі, що супроводжують виконання ліцензійного договору.

- Оплата інженерних послуг. Ліцензіар, передаючи технологію, звичайно пропонує ліцензіату надати інженерно-консультаційні послуги. У тому випадку, коли ліцензіат у технічному розумінні стоїть на нижчому рівні порівняно з ліцензіаром, поряд зі специфічними інженерними послугами він потребує представлення всієї технічної інформації, яка є необхідною для виробництва. Система оплати відома як «витрати плюс прибуток». Ставки публікуються професійними організаціями і залежать від рівня кваліфікації експертів.

- Оплата технічної допомоги. Порядок визначення величини винагороди загалом такий самий, як і за інжинірингові послуги.

- Оплата послуг консультантів. Розрахунок винагороди в цьому випадку ґрунтується на погодинній тарифній ставці консультантів і добових, що включають націнку на накладні витрати компанії.

Висновок. Винагорода за послуги, які супроводжують передачу технології, підраховується за формулою “витрати плюс”, що дає змогу виокремити їх або в самостійну статтю (статті) угоди, або в спеціальний додаток (додатки) до угоди, що переважає на практиці. При підготовці ліцензійних угод необхідно враховувати інфляційні процеси, коливання курсів валюти розрахунків за ліцензією, можливість

девальвації-ревалвації, але загалом визначення вартості ґрунтується з огляду на умови кожної конкретної угоди.

Література:

1. Управление интеллектуальной собственностью / Под ред. П.М. Цибулева: [монография]. — К. : «К.І.С.», 2005. — 448 с.
2. Дідківський М.І. Міжнародний трансфер технологій: навч. посіб./ М.І. Дідківський. — К. : Знання, 2011. — 365 с.
3. Лихолет С.І. Показники ефективності трансферу технологій / С.І. Лихолет // [Електронний ресурс]. — Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку та окремий бізнес : матеріали III Міжнар. наук.-практ. конф., 7-8 жовт. 2010 р. : В 3 т. — Д. : Біла К.О., 2010. — С.75-76. — Режим доступу : http://www.confcontact.com/20101008/7_liholet.htm
4. Андросова О.Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності / О.Ф. Андросова, А.В. Череп. — К. : Кондор, 2007. — 356 с.
5. Бромберг Г.В. Интеллектуальная собственность. Основной курс : учеб. пособие / Г.В. Бромберг. — М. : Приор-издат, 2004. — 356 с

Колесник Я.О., yasunyak@ukr.net
 Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

УЧАСТЬ УКРАЇНИ В СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ

У статті визначено основні напрями інтеграції України в світове господарство, проаналізовано співпрацю України з такими інтеграційними об'єднаннями як СНД та ЄС. Виявлено позитивні та негативні наслідки інтеграції України до СНД та ЄС та надано рекомендації щодо пошвидшення інтеграційного процесу.

The article outlines the main directions of Ukraine's integration into the world economy, analyzed Ukraine's cooperation with integration groupings as the CIS and the EU. Discovered the positive and negative consequences of Ukraine's integration into the CIS and EU and provided recommendations to revitalizing into the integration process.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційне об'єднання, зовнішньоекономічні відносини, співробітництво, економічний простір.

Вступ. На сучасному етапі розвитку в Україні відбувається інтенсифікація процесу інтеграції у світове господарство, яке є об'єктивною необхідністю, виходячи з потреб зростання національного багатства, формування ефективної національної економіки, прискорення процесу міжнародного поділу праці та забезпечення покращення рівня життя населення. Участь України світових інтеграційних об'єднаннях можлива через налагодження зовнішньоекономічних зв'язків з ними та проведення ефективної державної політики покращення свого макроекономічного становища тощо. Дослідження даної проблеми відображається в працях багатьох вчених, зокрема – Козак Ю.Г. [1], Медведкіна Є.О. [4], Колосінський О.Ю. [7], Осадча Н.В. [8], А.Д. Філіпенко, В.Є. Новицький, М.В. Румянцев, А.М. Поручник, М. Портер, Е. Бенуа, П. Кругман тощо. Однак, проблема інтеграції України в світовий економічний простір повинна розглядатись не з позицій участі України в тому чи іншому інтеграційному об'єднанні, а з позицій активізації співпраці з розвиненими країнами, що забезпечить прискорення подолання процесу відставання України від розвинених економік світу.

Постановка задачі. Метою статті є дослідження інтеграційних векторів України, аналіз співробітництва України з СНД та ЄС, визначення основних переваг, проблем цієї інтеграції та надання рекомендацій по їх уникненню.

Методологія. При аналізі та вивченні даної проблематики застосовувались такі методи дослідження, як аналіз і синтез; факторний аналіз, систематизація, конкретизація та узагальнення; порівняння та статистичний аналіз.

Результати дослідження. На сьогодні існують два вектори інтеграції України в світовий економічний простір. З одного боку це СНД, тобто розширення відносин із Росією в рамках участі України в проекті єдиного економічного простору та з іншого – Європейський простір, членство в ЄС, що включає врегулювання зовнішньоекономічних відносин з Росією в рамках цієї мети. Таке розмежування інтеграційних напрямів створює труднощі, а то і дисбаланс, оскільки прагнучи інтегруватись в ці два економічні простори, Україна не може чітко визначитись із політикою відносно задоволення цілей та вимог кожного з них.

Доцільність інтеграції з країнами СНД впливає з того, що Україна має із її державами-членами історичне минуле, налагоджені зв'язки (торговельні, транспортні, науково-технічні тощо), практично однаковий рівень економічного та соціального розвитку, взаємозалежність окремих галузей економіки, культурну спадщину тощо.

Економічний простір СНД є широким ринком збуту вітчизняної продукції та послуг і джерелом постачання сировини, машин, напівфабрикатів, різноманітних товарів тощо. Однак, це інтеграційне угруповання має ряд проблем і повільні темпи економічного розвитку, оскільки учасники СНД мають суттєві розбіжності в розумінні цілей організації [1, с.372]. Україна не є членом СНД, а лише підтримує статус країни-спостерігача з 08.12.1991 року. Однак, 18.10.2011 року Україна та ще 7 країни СНД підписали договір про створення Зони вільної торгівлі СНД. Відповідна зона вільної торгівлі буде сприяти усуненню митних та адміністративних бар'єрів, що повинно позитивно відбитись на економічному розвитку країн, які належать до її числа. Такий процес сприяють реінтеграції України та СНД, налагоджуванню економічних відносин та співробітництва.

Україна бере участь у засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав-учасниць СНД та співпрацює в галузі атомної енергетики, харчової промисловості, електроенергетики, науково-технічній, освітній, металургійній, хімічній тощо. Тільки за 2011 рік було підписано 15 міждержавних та 36 міжурядових документів, найголовнішими серед яких є – Договір про зону вільної торгівлі;

Програма інноваційного співробітництва до 2020 року; Рамкова програма у сфері використання атомної енергії до 2020 року «Співробітництво Атом-СНД»; Програма співробітництва у протидії незаконній міграції на 2012-2014 роки; Концепція співробітництва у сфері культури тощо [2].

Співпраці України та СНД також відображається і на сфері зовнішньої торгівлі, де країни СНД виступають основними партнерами (рис.1). Так, експорт українських товарів та послуг на 2011 рік склав 32,4 млрд. дол. США (39,5 % усього експорту товарів та послуг), а імпорт – 38,4 млрд. дол. США (43,2 % усього імпорту товарів та послуг). Сальдо зовнішньої торгівлі товарами та послугами України та СНД за цей період було негативним, і склало 6 млрд. дол. США. Головними партнерами як по експорту, так і по імпорту серед країн СНД залишаються Росія, Білорусь та Казахстан.

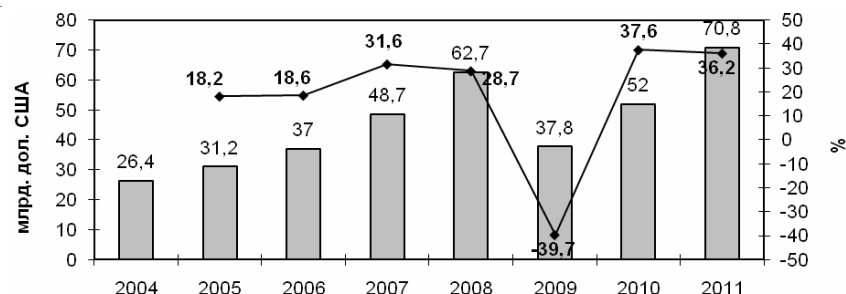


Рис.1. Динаміка зовнішньоторговельного обороту України та СНД [3]

Україна відіграє досить пасивну роль у даному інтеграційному угрупованні. Таку ситуацію не слід пов'язувати лише із статусом країни-спостерігача та різними поглядами щодо механізму здійснення ринкових перетворень, Україна повинна покращити структуру своєї зовнішньої торгівлі, наблизитись до економічного рівня розвинених країн світу. Пріоритетність цієї співпраці визначається підтримкою політичної стабільності в країні, успішністю здійснення реформ та забезпеченістю реалізації національних інтересів [4, с.24].

В силу того, що Росія відіграє досить вагомий роль в даному інтеграційному об'єднанні, то вона і диктує умови гри, за яких Україна та СНД мають різні бачення на шляхи європейської інтеграції. Так, Росія має ряд досягнень щодо співпраці з Європою та реалізовує активну політику інтеграції в європейський економічний простір, проте Україні і надалі слід шукати ефективної моделі співробітництва в рамках Росія – Україна – ЄС. Таке рішення викликано і таким фактором, як напруженість відносин України та Росії в політичному плані та в газовому питанні. Проте останнім часом, відбувається

пожвавлення даної ситуації, в міру важливості та необхідності підтримки відносин між цими державами, оскільки вони носять не тільки регіональний, а й глобальний характер.

Наступним вектор інтеграції є ЄС, яким був взятий Україною ще з 90-х років XX століття, незважаючи на багатовекторну політику. В цьому напрямі Україна має значну законодавчу базу та приймає участь у різних програмах ЄС таких як здійснення спільної європейської політики та оборони (ЄПБО), Європейська політика сусідства, зовнішньополітична ініціатива «Східне партнерство» з Польщею та Швецією тощо [5]. Україна прагне стати повноправним членом ЄС, тому розробляє та реалізовує ряд програм, щоб досягти європейських вимог та стандартів.

Співпраця між Україною та ЄС ґрунтується на чималій кількості угод в різних сферах діяльності. Основними угодами та переговорними процесами між Україною та ЄС є: Угода про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС (1998), Постанова Кабінету Міністрів України №1496 про Концепцію адаптації законодавства України до законодавства ЄС (1999), надання Україні статусу країни Європейським Союзом (2005), вступ України до Європейського енергетичного співтовариства (2010), Угода про асоціацію між Україною та ЄС, включно з поглибленою і всеохоплюючою зоною вільної торгівлі (ЗВТ) (парафовано 30.03.2012) тощо [6].

Незважаючи на те, що Україна не є членом ЄС, країною проводиться досить плідна співпраця, що позитивно відбивається на зовнішній торгівлі (рис.2). Так, за 2011 рік спостерігається негативне сальдо зовнішньої торгівлі в 7,6 млрд. дол. США, коли експорт України до ЄС складає 21,5 млрд. дол. США (26,2 % всього експорту) та імпорт – 29,1 млрд. дол. США (32,7 % всього імпорту). Така тенденція говорить проте, що український ринок є лише «ринком збуту» європейських товарів та послуг.

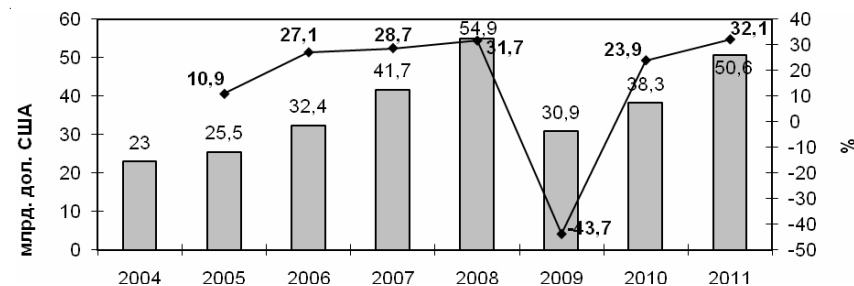


Рис.2. Динаміка зовнішньоторговельного обороту України та ЄС [3]

Реальний процес інтеграції України до ЄС вимагає виведення їх зовнішньоторговельних зв'язків на якісно новий рівень, що можливо лише за розробки та реалізації структурних економічних реформ в Україні, які б дали позитивний ефект та підвищення економічного рівня країни. Значним поштовхом до розвитку європейського інтеграційного процесу стало входження України до СОТ у 2008 році, що відкрило безліч можливостей для українських виробників товарів та послуг. Позитивні зрушення від членства у СОТ відображаються головним чином у збільшенні обсягів експорту, поживленні виробництва через зменшення тарифних та нетарифних обмежень щодо вітчизняних товарів, зменшення витрат на транспортуванні тощо. Однак, тут мають місце і негативні фактори, що спричинені низькою конкурентоспроможністю вітчизняних товарів, недостатній рівень технологічного розвитку країни, невідповідність українських товарів міжнародним стандартам якості, скасування ряду пільг тощо. Однак, членство в СОТ наближує процес укладання Угоди про зону вільної торгівлі з ЄС [7, с.58].

Таким чином, інтеграція України в світовий економічний простір, зокрема в СНД та ЄС, має ряд як позитивних, так і негативних сторін (табл.1).

Для входження України в світовий економічний простір, а отже інтеграції з СНД та ЄС, необхідно створити раціональну стратегію інтеграції на коротко- та довгострокову перспективу та розробити модель участі України в інтеграційних об'єднаннях. Реалізація цих цілей можлива за умов аналізу світогосподарських тенденцій, окреслення кола проблем, які перешкоджають розвитку України та визначення заходів щодо їх уникнення.

Висновки. На основі проведеного аналізу процесу інтеграції України в світове господарство встановлено, що Україна має багатовекторну спрямованість, яка головним чином відбивається на двох напрямках — СНД та ЄС. Однак, інтеграція до того чи іншого угруповання має ряд переваг та недоліків, де переваги відбиваються у підтримці та налагодженні зовнішньоекономічних зв'язків, проведенні реформ, створенні спільного економічного простору, та недоліки — можливість втягнення України до світових конфліктів, обмеження на торговельно-економічні операції, посилення міграційних проблем тощо.

Для уникнення даних проблем запропоновано створити ефективну модель та стратегію розвитку інтеграційних процесів в Україні з врахуванням досвіду розвинених країн світу та світових тенденцій, що повинні бути закладені в національну політику. При цьому важливими завданнями виступають розширення меж зовнішньоекономічних відносин, лібералізація зовнішньої торгівлі, залучення іноземних

інвестицій, реконструкція транспортної мережі, удосконалення митного законодавства тощо.

Таблиця 1

Наявні та прогнозовані результати інтеграції України з СНД та ЄС [4,8]

Переваги	Недоліки
СНД	
- підтримка добросусідських відносин з пострадянськими країнами; - уникнення конфлікту між опозиційними тábорами регіонів України; - можливість різновекторних зв'язків, що не суперечать національним інтересам країн-учасниць; - поступове усунення митних бар'єрів при здійсненні зовнішньої торгівлі; - створення спільного економічного простору, оскільки у експортно-імпорتنних операціях України, СНД займає лівову частку (39,5% та 43,2% відповідно на 2011 рік).	- прагнення Росії здійснювати всебічний контроль за всіма сферами діяльності країн-учасниць СНД як в межах об'єднання, так і поза ним; - відносно не високий рівень економічного розвитку країн-учасниць СНД та недостатній рівень захищеності ринку та прав національних виробників; - конкуренція з продукцією розвинених країн; - входження України до СОТ накладає певні обмеження на торговельно-економічне співробітництво в межах СНД.
ЄС	
- європейська колективна безпека та стабільне становище політичної системи; - підтримка політики уряду з боку більш розвинених країн та макроекономічна стабільність; - досягнення позитивного сальдо платіжного балансу та синхронізація економічного циклу та зближення темпів росту ВВП відповідно до країн-членів ЄС; - єдиний економічний простір та приєднання до єврозони; - фінансова допомога, розвиток малого та середнього бізнесу; - впровадження та відповідність європейським стандартам виробництва.	- можливе втягнення України в цивілізаційні конфлікти між мусульманськими країнами та Заходом; - втрата свого суверенітету; - погіршення відносин з країнами СНД; - складнощі при переході на європейські ціни; - можливість переміщення до України шкідливих виробництв; - погіршення візового режиму із сусідніми країнами; - проблеми незаконної міграції та відтоку кваліфікованих кадрів та посилення демографічного спаду.

Науковою новизною являється визначення пріоритетних векторів інтеграції для України. Україна робить поступові кроки щодо входження до спільного ринку ЄС, що здебільшого проявляється через зовнішню торгівлю та інвестиційні процеси, та до поглибленої інтеграції з СНД, що розуміє під собою, насамперед, співробітництво із Росією. Тому визначено, що пріоритетними векторами інтеграції являються обидва вектори: СНД та ЄС, але у зв'язку з цим виникає необхідність визначення чи співробітництво в одному інтеграційному напрямі не завдасть шкоди по відношенню до іншого.

Література

1. Козак Ю.Г. Міжнародні організації / За ред. Ю.Г. Козак, В.В. Ковалевського, З. Кутайні. — К.: ЦНЛ, 2007. — 440 с.
2. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
4. Медведкіна Є.О. Оптимізація міжнародних економічних відносин України в контексті забезпечення економічної безпеки / Є.О. Медведкіна // Стратегічні пріоритети. — 2011. — № 1. — С. 21–27.
5. Офіційний сайт Міжнародної організації праці [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.ilo.org/>
6. Офіційний сайт представництва Європейського Союзу в Україні [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/index_uk.htm
7. Колосінський О.Ю. Аналіз наслідків членства України в СОТ для зовнішньої торгівлі та співпраця з ЄС у рамках світової організації / О.Ю. Колосінський // Науковий вісник: Економічні науки. — Чернівці, 2009. — Вип. 2 (34). — С. 53–62.
8. Осадча Н.В. Характеристика процесу інтеграції України до Європейського Союзу (ЄС) / Н. В. Осадча // Економічний вісник Донбасу: науковий журнал. - 2011.- № 3 (25). — С. 71–81.

УДК 339.564

Корева О.О, Ole4ka-Koreva@ukr.net

Науковий керівник Войтко С.В

канд. економічних наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ЕКСПОРТ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ: ПАРАДОКС ТРЕНДІВ ДЛЯ АБСОЛЮТНИХ ТА ПРИВЕДЕНИХ ЗНАЧЕНЬ

Наведено результати аналізу динаміки обсягів високотехнологічного експорту у грошовому виразі та із врахуванням темпів інфляції. Здійснено дослідження їх подальшої зміни на основі методу екстраполяції трендів. Зроблено висновки щодо відмінності абсолютних і приведених значень обсягів високотехнологічного експорту та відмінностей у результатах прогнозування. Виявлено парадокси трендів для абсолютних та приведених значень.

There are the results of analysis of dynamics and volumes of high-technology export in monetary form and considering inflation rates. Was made the research their subsequent changes based on the method of extrapolation of trends. Some conclusions in relation to the difference of absolute and processed indicators of volumes of high-technology export and differences in the results of prediction were done. It was revealed paradoxes of trends for absolute and processed indicators.

Ключові слова: Високотехнологічний експорт, абсолютні та приведені значення, нормування, динаміка, лінія тренду, прогнозування.

Вступ. Сьогодення характеризується значним поширенням міжнародного обміну високими та наукомісткими технологіями, розширення співробітництва у сфері НДДКР та переорієнтації на виробництво та експорт високотехнологічної продукції. Розвиток високих технологій є рушійною силою прогресу, супроводжується зниженням витрат виробництва, збільшенням продуктивності праці, рівня зайнятості населення, рівня заробітної плати та зростанням конкурентоздатності країни.

В Україні в 2010 році обсяг високотехнологічного експорту склав 4,34 %, що відобразилося 95 місцем у рейтингу серед інших країн світу. Рейтинг очолюють такі країни як Філіппіни (67,82 %), Мальта (59,57 %), Сінгапур (49,91 %), Малайзія (44,52 %), Таджикистан (41,75 %). Слід зазначити, що 1995 року обсяг експорту високотехнологічних товарів також був близький до цього значення

– 4 % [1]. З 1981 по 1995 рік Україна була лідером за таким показником як науково-кадровий потенціал. У 1990 році в Україні налічувалося близько 349,1 тис. працівників які працювали в НДДКР, що становило близько 18,5 % від загального показника країн-членів СНД [2]. У зв'язку з цим нагальним постає питання дослідження динаміки реалізації високотехнологічної продукції в Україні та розробки прогнозів підвищення обсягів виробництва даної продукції та її реалізації на національному та міжнародному ринках. Дослідженням динаміки високотехнологічного експорту займалися такі науковці як Є.М. Терехов [3], М. Пойсик [4], Е.Б. Саліхова [5], Т.М. Мельник [6], та інші. Зокрема Є.М. Терехов вказує, що «Україна безумовно відстає від лідерів світової економіки за абсолютними показниками», а щодо подальших прогнозів, то «Україна може втратити свої позиції, оскільки експортна активність знижується» [3, с. 58], а М. Пойсик відзначає, експортний потенціал на сьогодні перебуває на рівні країн, яких не можна віднести до економічних аутсайдерів, та має тенденцію до зростання [4, с. 45].

Постановка задачі. Цілями дослідження є: аналіз динаміки та порівняння прогнозів щодо подальшої зміни обсягів високотехнологічного експорту з України, сформованих на основі статистичної інформації національних та світових центрів статистики; порівняння абсолютних та приведених значень обсягів високотехнологічного експорту та дослідження особливостей побудови ліній трендів для відповідних показників.

Методологія. Методологією є використання методів системного та порівняльного аналізу, елементів прогнозування. Їх поєднання надає можливість розробити методичний підхід до аналізу поставлених завдань.

Результати дослідження. Для досягнення поставленої мети пропонується дослідити динаміку обсягів високотехнологічного експорту за період з 1996 по 2010 роки. На основі даних Світового Банку, з періодам представлення один рік, формуємо рис. 1.

Починаючи з 1996 року обсяг високотехнологічного експорту зростає. У 2010 році обсяг становив 1441,02 млн. дол., що у 3,7 рази більше показника 1996 року. Аналіз обсягів у грошовому вираженні не відображає реальної ситуації. Виразимо динаміку обсягів високотехнологічного експорту у незмінних цінах за допомогою індексу-дефлятора ВВП. Результати обрахунків представлені на рис. 2

Динаміка показників у грошовому вираженні значно відрізняється від динаміки відповідних приведених значень. Якщо обсяги високотехнологічного експорту у грошовому вираженні мають тенденцію до зростання, то обсяги відповідних приведених показників навпаки спадають. В обох випадках однаковим залишається значне

збільшення обсягу високотехнологічного експорту, що може бути пов'язано з тим, що у 2004 році спостерігалися найбільший для України рівень промислового зростання, аномальне збільшення інвестицій у країну, зниження оподаткування [4]. Приведені значення показують, що обсяги високотехнологічного експорту за період, що аналізується суттєво знизились. У 1996 зафіксовано найвище значення досліджуваного показника, що протягом наступних 15 років поступово скорочувалось, окрім значного стрибка у 2004 році.

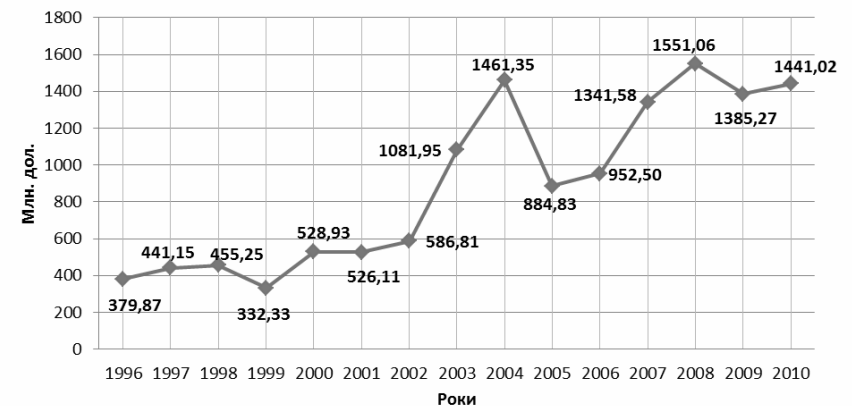


Рис. 1. Динаміка обсягів експорту високотехнологічної продукції з України за 1996 – 2010 роки, млн. дол.*

*Джерело: сформовано автором на основі даних [3]

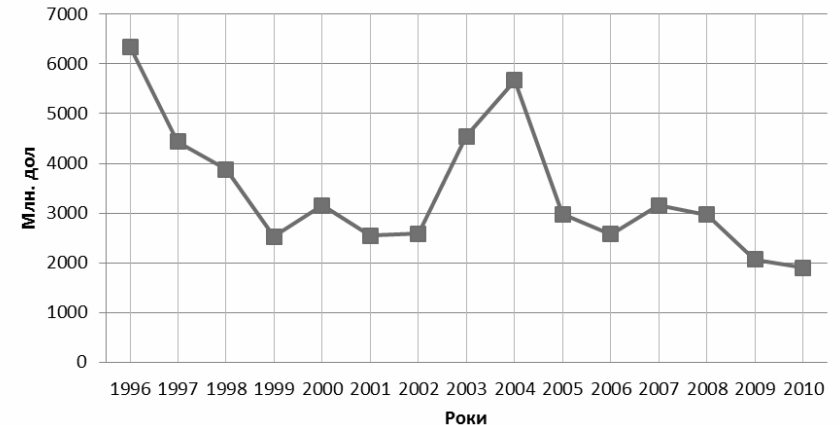


Рис. 2. Динаміка приведених обсягів експорту високотехнологічної продукції з України за 1996 – 2010 роки, млн. дол. США*

*Джерело: сформовано автором на основі даних [3]

Аналіз динаміки обсягів високотехнологічного експорту у грошовому виразі та у незмінних цінах суттєво відрізняється. Для прогнозування подальшої зміни динаміки використаємо метод екстраполяції трендів. Для побудови лінії тренду використаємо лінійну лінію тренду, модель для якої є найбільш спрощеною. Враховуючи значний період охоплення досліджуваних даних – 15 років, прогнозування може бути здійснене на 5 років вперед. Результати побудови представлені на рис. 3.

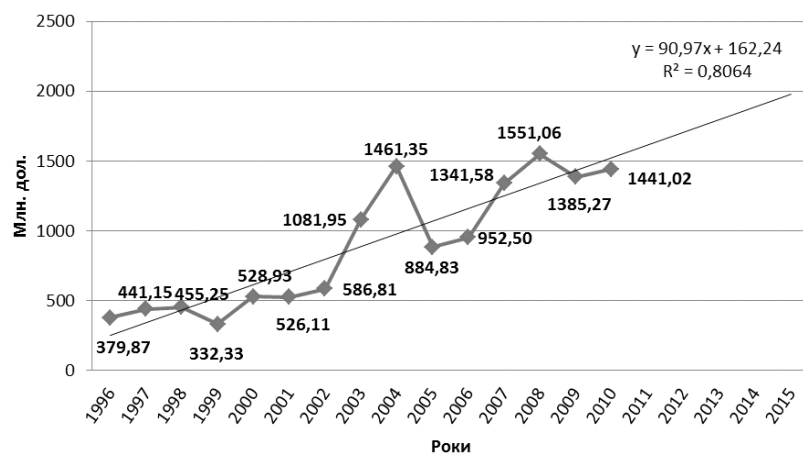


Рис. 3. Побудова лінії тренду для показників обсягу високотехнологічного експорту з України за 1996–2010 рік, млн. дол.*

*Джерело: сформовано автором на основі даних [3]

Коефіцієнт детермінації для даної лінії тренду $R^2 = 0,807$ та є досить високим, що свідчить про достовірність побудованої лінії тренду.

Для побудови лінії тренду для приведених значень проаналізовано всі типи ліній тренду та визначено коефіцієнти детермінації (табл. 1). Коефіцієнт детермінації R^2 для поліноміальної лінії тренду є найвищим серед інших та становить 0,693, для лінійної лінії тренду коефіцієнт детермінації R^2 становить 0,307, що свідчить про недостатню сумісність з моделлю.

Для прогнозування динаміки приведених показників високотехнологічного експорту використаємо лінійну та поліноміальну лінії тренду та порівняємо отримані результати (рис. 4).

На основі рис. 4 маємо наступне. Поліноміальна лінія тренду має найвищий серед інших варіантів коефіцієнт детермінації, але результати прогнозування є досить нереальними. Прогнозоване зростання є стрімким та становить більше 100 % щорічно. Можна не

враховувати результати за даною лінію тренду, оскільки вони не відповідають реаліям національної економіки. Отже для розгляду пропонується прогнозування на основі лінійного тренду.

Таблиця 1

Характеристика ліній тренду для приведених значень обсягів високотехнологічного експорту України

Тип лінії тренду	Рівняння моделі	Коефіцієнт детермінації
Експоненціальна	$y = 4669,3e^{-0,046x}$	0,348
Лінійна	$y = -161,4x + 4712,9$	0,307
Логарифмічна	$y = -1048\ln(x) + 5371,1$	0,396
Поліноміальна	$y = 1,8194x^4 - 68,883x^3 + 874,26x^2 - 4294,1x + 10002$	0,693
Степенева	$y = 5440,3x^{-0,282}$	0,392

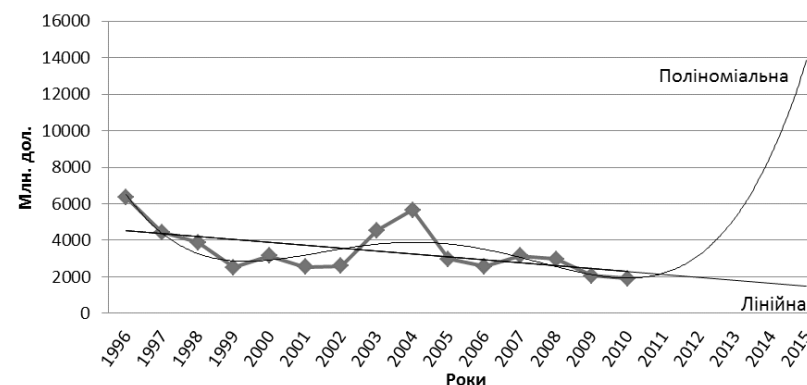


Рис. 4. Побудова лінії тренду для приведених показників обсягу високотехнологічного експорту з України за 1996–2010 рік, млн. дол. *

*Джерело: сформовано автором на основі даних [3]

Висновки. Динаміка абсолютних та приведених значень високотехнологічного експорту у грошовому вираженні суттєво відрізняється. Відповідно побудовані лінії трендів для обох випадків вказують на тенденцію до зростання обсягів високотехнологічного експорту у найближчі 5 років у випадку абсолютних значень та скорочення обсягів високотехнологічного експорту для приведених показників. Зростання для абсолютних значень прогнозується на рівні близько 5–6 % щорічно, тоді як спадання для приведених – відповідно до лінії тренду становить близько 6–7 %. Побудова одного і того ж виду тренду для показників високотехнологічного експорту демонструє різні результати: у випадку абсолютних значень високотехнологічного експорту у грошовому вираженні отримуємо

тенденцію позитивного зростання, яке лише наочною і не демонструє фактичного стану подій. Приведені значення відображають реальні обсяги високотехнологічного експорту, оскільки виключають дію темпів інфляції. До результатів аналізу та прогнозування не варто ставитися досить буквально, адже при прогнозі враховано лише значення фактору часу без впливу інших факторів.

Наукова новизна полягає у розробці методики аналізу показників високотехнологічного експорту на основі методів нормування та дослідження адекватності побудови ліній трендів для абсолютних та приведених значень.

Подальшого дослідження потребує можливість застосування даної методики до аналізу інших показників, перевірка точності методів нормування та прогнозування, врахування інших факторів окрім часового.

Література:

1. Високотехнологічний експорт, у відсотках до загального експорту [Електронний ресурс]: Indexmundi – Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/facts/indicators/TX.VAL.TECH.MF.ZS/rankings>
2. Статистический бюллетень № 21 (39) Статистического комитета СНГ, ноябрь 1993 г.
3. Терехов Є.М. Тенденції розвитку експортної активності України на глобальному ринку обміну науково-технічною продукцією / Є.М. Терехов // Вісник Університету банківської справи Національного Банку України: зб. наук. праць. – К., 2010. – № 3 (9). – С. 56–59
4. Пойсик М. Науково-технічний потенціал української економіки / Пойсик М. // Економіка та політика: Збірка наукових праць. – Львів, 2009. – № 9
5. Саліхова О.Б. Експорт високотехнологічних товарів України як індикатор реалізації інноваційної політики / О.Б. Саліхова // Наука та наукознавство: зб. наук. праць. – К., 2010. – № 4. – С. 14–28
6. Мельник Т.М. Зовнішня торгівля високотехнологічними товарами: інституціональний вимір / Т.М. Мельник // Маркетинг та менеджмент інновацій: наук. журнал. – Суми., 2012. – № 2. – С. 181–190.
7. Високотехнологічний експорт, у дол. США [Електронний ресурс]: World Bank – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD>
8. 20 років життя. Україна. 2004 рік [Електронний ресурс]: Analytic-info.net – Режим доступу: <http://analytic-info.net/blogs/adminblogs/detail.php?page=post&blog=adminis&id=248>

УДК 658.5

Корсун О.В. olyakorsun@meta.ua
Науковий керівник: Петренко К.В.

канд. екон. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИМИ ТОВАРАМИ ЯК ІНДИКАТОР ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

У статті досліджено динаміку зовнішньої торгівлі ВТТ України та проаналізовано основні тенденції. Виявлено чинники, що стримують її розвиток та запропоновано заходи, які необхідно здійснити для його стимулювання.

The dynamics of foreign trade of Ukraine were investigated and the main trends were analyzed in the article. The factors that hinder its development were determined and measures to be taken to his promotion were proposed.

Ключові слова: зовнішня торгівля, експорт, імпорт, інноваційний розвиток, високотехнологічні товари (ВТТ).

Вступ. Обсяги виробництва та експорту високотехнологічних товарів (ВТТ) країни є показниками ефективності інноваційної діяльності, індикатором результативності витрат на новаторські роботи, а також важливою складовою оцінювання наслідків реалізації національної стратегії. Їх негативні зміни дають змогу приймати правильні рішення необхідності подальшого перегляду існуючих механізмів державного регулювання діяльності в сфері створення нових технологій, враховуючи невдачі, нові потреби, можливості та загрози. Виходячи з важливості даного питання, перед науковцями постає наукова проблематика визначення тенденцій зовнішньої торгівлі ВТТ та пропозицій щодо її позитивного розвитку. Цьому питанню присвячено багато наукових праць сучасних науковців, серед яких можна відмітити: Козак Ю.Г. [1], Одотюк І.В. [2], Саліхова О.Б. [3], Сухоруков А.І. [4], Федулова Л.І. [5] та інші.

Постановка задачі. Виходячи з вищезазначеної проблеми, перед нами виникло завдання аналізу тенденцій розвитку високотехнологічної виробничої сфери України, визначення пропозицій щодо підвищення потенціалу виробників цієї сфери, збільшення обсягів експорту ВТТ та їх частки у загальному експорті країни.

Методологія. Теоретичною базою даного дослідження є праці вітчизняних науковців, статистичні дані Державної служби статистики України та Державної митної служби України, а методологічною основою – статистичні методи, методи логіки, формалізації та порівняння.

Результати дослідження. Не дивлячись на важливість даної проблеми, в Україні не існує офіційного визначення високотехнологічної галузі та переліку товарів, що до неї входять, немає офіційних даних щодо реального стану господарських суб'єктів, які до неї належать. У зв'язку з цим та з браком офіційних статистичних даних у працях науковців подано неоднакові кількісні оцінки обсягу експорту ВТТ України.

Перш ніж перейти до безпосереднього аналізу динаміки зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами України, варто визначити, що ми будемо відносити до таких товарів. Незважаючи на те, що в Україні дотепер немає офіційної позиції відносно того, що являє собою високотехнологічна виробнича сфера і виробництво яких товарів до неї включається, варто зупинитись на одній з позицій, яка була запропонована Козаком Ю.Г. В Україні до товарів високотехнологічного експорту відносяться групи 84-90 за товарною класифікаційною схемою Єдиного митного тарифу України, що ґрунтується на Гармонізованій системі опису і кодування товарів:

84 - Реактори ядерні, котли, машини, апарати і механічні пристрої; їх частини.

85 - Електричні машини і устаткування та їх частини; апаратура для записування або відтворення звуку; апаратура для записування або відтворення зображення і звуку по телебаченню та частини і приладдя до них.

86 - Залізничні або трамвайні локомотиви, засоби пересування по залізницях або аналогічних коліях та їх частини; шляхове обладнання та пристрої для залізничної та трамвайної мережі та їх частини; механічне (у тому числі електромеханічне) обладнання сигналізації.

87 - Автомобілі, тягачі, велосипеди та інші наземні транспортні засоби, їх частини та пристрої.

88 - Аеронавігаційні або космічні апарати; їх частини.

89 - Плавучі засоби морські або річкові.

90 - Прилади та апарати оптичні, для фотографування або кінематографії, вимірювання, контролю або вимірювання точності; апарати медико-хірургічні; їх частини та приладдя [1, с. 183].

Для визначення значення змін у розвитку зовнішньої торгівлі ВТТ України дослідимо її динаміку та співставимо з загальними тенденціями розвитку зовнішньої торгівлі товарами України. Для дослідження візьмемо загальні обсяги експорту та імпорту та обсяги експорту та

імпорту ВТТ за період з 2004 по 2012 роки, а також розрахуємо частку останніх у загальному обсязі та темпи росту (Табл. 1).

Таблиця 1.

Зовнішня торгівля високотехнологічними товарами України [6, 7]

Рік	Загальний обсяг зовнішньої торгівлі товарами, млн. дол. США		Обсяг зовнішньої торгівлі ВТТ, млн. дол. США		Частка ВТТ у загальному обсязі зовнішньої торгівлі, %		Темпи росту зовнішньої торгівлі ВТТ, %	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
2004	32672,32	28996,03	4623,74	10047,38	14,15	34,65	-	-
2005	34286,75	36141,09	4623,74	10047,38	13,49	27,80	100,00	100,00
2006	38367,70	45034,49	5559,49	13699,69	14,49	30,42	120,24	136,35
2007	49248,06	60669,92	8594,29	19772,50	17,45	32,59	154,59	144,33
2008	66954,43	85535,36	11030,21	26680,93	16,47	31,19	128,34	134,94
2009	39702,88	45435,56	6986,65	9085,08	17,60	20,00	63,34	34,05
2010	51430,52	60739,97	9275,94	12719,99	18,04	20,94	132,77	140,01
2011	68394,20	82608,24	12030,81	20031,75	17,59	24,25	129,70	157,48
2012 (10міс)	50798,72	62273,33	11068,86	18389,17	21,79	29,53	92,00	91,80

Графічне представлення динаміки експорту ВТТ та зміни його питомої ваги у загальному обсязі експорту України дасть змогу легше оцінити їх зміни щороку (рис. 1).

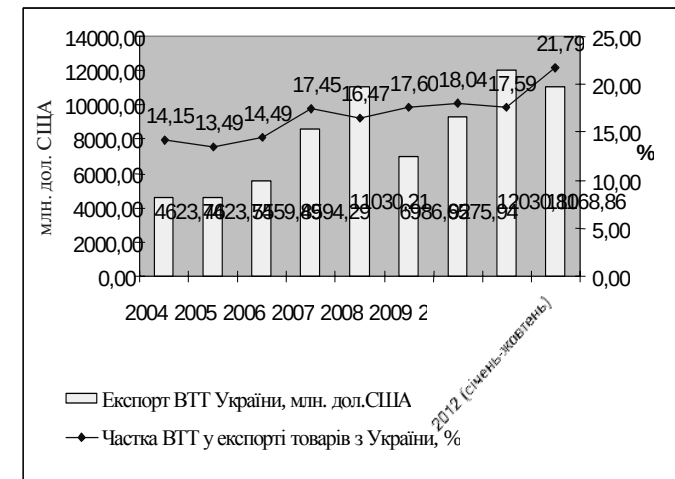


Рис. 1. Динаміка експорту ВТТ та зміни його питомої ваги у загальному обсязі експорту України

Дослідження динаміки експорту ВТТ з України показало, що протягом останніх десяти років спостерігається зростання абсолютних

значень цього показника. Тільки в 2009 році у зв'язку з негативними наслідками світової економічної кризи 2008 року відбулося скорочення експортних поставок всіх груп ВТТ, крім плаваючих засобів (гр. 89) та оптичних приладів та апаратів (гр. 90). Це призвело до скорочення загального експорту ВТТ з України на 36,66% у порівнянні з попереднім 2008 роком. Незважаючи на постійне зростання абсолютних значень обсягів експортних поставок ВТТ (у грошовому вимірі), їх питома вага у загальному експорті якщо і збільшується, то не суттєво (у 2006 році на 1 відсотковий пункт (в.п.), у 2007 році – на 2,96 в.п., у 2009 році на 1,13 в.п., у 2010 році на 0,44 в.п.), а в окремі роки навіть зменшується (у 2005 році на 0,66 в.п., у 2008 році на 0,98 в.п., у 2011 році на 0,45 в.п.). Значне зростання питомої ваги експорту ВТТ у загальному експорті країни відбулося лише у 2012 році (за 10 місяців поточного року) і становило 4,2 в.п.

Для дослідження динаміки імпорту ВТТ та зміни його питомої ваги у загальному обсязі імпорту України подамо їх графічне представлення, що дасть змогу легше оцінити їх зміни щороку (рис. 2).

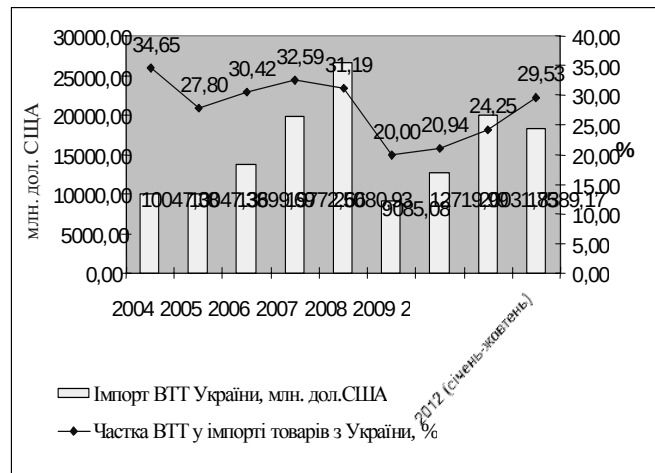


Рис. 2. Динаміка імпорту ВТТ та зміни його питомої ваги у загальному обсязі імпорту України

Дослідження динаміки імпорту ВТТ в Україну показало, що протягом останніх десяти років спостерігається зростання абсолютних значень цього показника. Тільки в 2009 році у зв'язку з негативними наслідками світової економічної кризи 2008 року відбулося значне скорочення імпортних поставок всіх груп ВТТ. Це призвело до скорочення загального експорту ВТТ з України на 65,95% у порівнянні

з попереднім 2008 роком. Разом з постійним зростанням абсолютних значень обсягів імпортних поставок ВТТ (у грошовому вимірі) їх питома вага у загальному обсязі імпорту також щороку суттєво збільшується (у 2006 році на 2,62 в.п., у 2007 році – на 2,17 в.п., у 2010 році на 0,94 в.п., у 2011 році на 3,31 в.п., за 10 місяців 2012 року на 5,28 в.п.). Питома вага імпорту ВТТ у загальному імпорті України зменшується лише у 2008 році (на 1,4 в.п.) та у 2009 році на 11,19 в.п.

Результати проведеного аналізу зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами України свідчать про їх невисоку конкурентоспроможність на світовому ринку. Частка цих товарів у загальному експорті товарів країни не збільшується, що дає змогу припускати, що ринки інших країн переорієнтовуються на споживання національних ВТТ або на їх імпорт з інших країн, витісняючи при цьому українських виробників.

Серед причин такої неоптимістичної ситуації щодо високотехнологічної сфери, що склалася протягом останнього десятиліття, можна відмітити незначну кількість суб'єктів підприємницької діяльності, що виробляють високотехнологічну продукцію, а також недостатньо ефективне державне управління розвитком пріоритетних напрямків промисловості України в цілому, інноваційної діяльності зокрема, створенням і впровадженням нових передових технологій.

Також до чинників, стримуючих інноваційний розвиток країни можна віднести наступні:

- недостатня кількість джерел фінансування, серед яких основним є кошти самих підприємств;
- відтік кадрів за кордон; низький професійний рівень працівників, що залишаються;
- неможливість координації суб'єктів інноваційної діяльності через відсутність достовірної інформаційної бази щодо інноваційних проектів.

Беручи до уваги проблеми інноваційного розвитку та, як наслідок, зовнішньої торгівлі ВТТ України ми вважаємо, що для підвищення потенціалу підприємств високотехнологічної галузі необхідно здійснити наступні заходи:

- створення методології ідентифікації українських високотехнологічних товарів;
- розробити інструментарій моніторингу і системної оцінки ресурсів, витрат і результатів діяльності підприємств високотехнологічної виробничої галузі;
- пошук фінансових ресурсів для залучення в інноваційний сектор та забезпечення фінансування стратегічних напрямків інноваційної діяльності України;

- збільшення фінансування науки, зміна ставлення влади до науки; перехід від моделі з дешевою робочою силою до моделі з високим рівнем оплати ефективної праці;

- надання пільг суб'єктам високотехнологічної сфери (податкові пільги при виробництві та експорті ВТТ, пільги іноземним інвесторам при інвестуванні в дану сферу).

Висновки

Обсяги експорту високотехнологічних товарів та їх частка у загальному товарному експорті країни є індикатором інноваційної діяльності та реалізації інноваційної політики країни. Проведене дослідження динаміки цих показників показало їх негативні тенденції. Абсолютний показник експорту ВТТ та його частка у загальному експорті щороку зменшується, тоді як аналогічні показники імпорту зростають. Для покращення динаміки цих показників (збільшення експорту та зменшення імпорту ВТТ, підвищення конкурентоспроможності українських ВТТ на міжнародному ринку) важливим є здійснення ряду заходів, які було запропоновано у ході дослідження даної проблеми.

Література:

1. Міжнародна економіка: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / [Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін.]; За ред. Ю. Г. Козака, Д. Г. Лук'яненка, Ю. В. Макогона [3-тє вид.] — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 560 с.
2. Одотюк І.В. Технологічна структура промисловості України: реалії та перспективи розвитку / І.В.Одотюк; НАН України; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. - К., 2009. - 304 с.
3. Саліхова О.Б. Методологічні підходи до оцінки високотехнологічного сектору економіки України // Економіка та прогнозування. - 2009. - №3. - С.75-85.
4. Сухоруков А. І. Проблеми розвитку високотехнологічних підприємств України [Електронний ресурс] / Сухоруков А. І., Белашов Є. В. // Робочий матеріал Національного інституту проблем міжнародної безпеки. — Режим доступу: <http://www.nisp.gov.ua/>
5. Федулова Л.І. Стан та перспективи розвитку високотехнологічного сектора промисловості України / Федулова Л.І. // Економіка і прогнозування. 2004. № 3. С.49-54.
6. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
7. Офіційний веб-сайт Державної митної служби України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua>

УДК: 339. 543. 624

Кропотова К.О. kkrrptv@mail.ru
Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ОФШОРНІ ЦЕНТРИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ТА МЕХАНІЗМІХ ЗАКОНОДАВЧОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Розглядається сутність поняття офшорний центр. Визначено, що в основу привабливості таких центрів закладені максимально спрощена процедура реєстрації компанії, простота ведення бізнесу та пільговий режим оподаткування. Сформульовані пропозиції щодо основних напрямків регулювання та контролю механізму функціонування офшорних центрів.

Ключові слова: офшорний центр, вільна економічна зона, офшорна юрисдикція, офшорний бізнес.

It is described the concept of offshore centers. Determined that the foundation laid by the attractiveness of such centers is simplified registration procedure of the company, ease of doing business and preferential tax treatment. The suggestion on the main direction of regulation and control mechanism function in offshore centers.

Keywords: offshore center, free zone, offshore jurisdiction, offshore banking.

Вступ. Актуальність даної теми підтверджується зростанням інтересу в економічних колах до сутності офшорних зон та оподаткування доходів від нерезидентів, які мають офшорний статус. Дана проблема обумовлюється ситуацією пов'язаною з рухом значної частини фінансових потоків саме через офшори. Оскільки у багатьох акціонерних товариствах засновниками є нерезиденти з офшорним статусом [1].

Проблематику цієї теми порушують у своїх працях багато як і вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед найбільш вагомих робіт у цій сфері можна виокремити зарубіжних: А. Абалкіну, В. Балашова та вітчизняних: В. Гомольська, Н. Москаленко. Так, наприклад, Гомольська В.В. розглядає ведення офшорного бізнесу як ефективний спосіб поліпшення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Москаленко Н.В., у свою чергу, досліджує питання функціонування офшорного бізнесу, аналізуючи його позитивні та негативні ознаки.

Поряд із тим, офшорний бізнес постійно модифікується та ускладнюється, що викликано новими умовами та вимогами, які виникають зі змінами законодавчої бази. Виходячи з цього, сучасні особливості функціонування даного явища та науковий механізм його регулювання потребують подальшого їх дослідження.

Постановка задачі. Метою статті є аналіз сутності та видів офшорів, опис окремих схем використання офшорів для податкового планування, розробка пропозицій щодо регулювання та контролю над офшорним бізнесом.

Методологія. У даній роботі були використані такі методи наукового дослідження: метод критичного аналізу (застосовується у визначенні понять «офшорний центр» та «вільна економічна зона»), метод узагальнення (використовується у виділенні основних рис офортних центрів), метод систематизації (виділено основні ознаки популярних офшорних центрів).

Результати дослідження. На сучасному етапі спостерігається тенденція активного використання міжнародним бізнесом офшорних центрів у податковому плануванні для мінімізації податків. Офшорним юрисдикціям притаманна можливість зробити недосяжними для будь-яких зовнішніх посягань, в першу чергу, податкових органів (на законних засадах), кошти тих юридичних та фізичних осіб, що зареєстрували свій бізнес та (або) відкрили рахунки в таких юрисдикціях.

Перш за все розглянемо деякі підходи до визначення понять «офшорний центр» і «вільна економічна зона» (табл. 1).

Отже, можна зробити висновок, що офшорні центри, формально, можна розглядати як різновид чи як окремий випадок ширшого поняття «вільна економічна зона», проте між цими двома поняттями існує істотна відмінність, яка проявляється у диференціації розміщення джерел доходів від залучення продуктивного капіталу.

Проаналізувавши джерело [2, с. 135], можна виділити наступні риси офшорних центрів:

- Економічна та політична стабільність;
- Гарантія збереження фінансової та банківської таємниці;
- Відсутність обмежень на обмін валюти й операції з валютою;
- Наявність сучасних засобів зв'язку та їх надійність;
- Зручна правова система;
- Задоволення індивідуальних потреб клієнтів.

Існує безліч критеріїв класифікації офшорних центрів. В основу головних критеріїв, що використовуються бізнесменами при виборі таких центрів відноситься підсумковий обсяг і характер привілеїв, пропонованих представникам ділового світу. За таких обставин офшорні центри прийнято розмежовувати на два типи (рис. 1).

Таблиця 1

Підходи до тлумачення термінів «офшорний центр» і «вільна економічна зона»

Автор	Поняття «офшорний центр»	Поняття «вільна економічна зона»
Ю. Козак [2, с.134]	Різновид поняття «вільна економічна зона». Спрямовані на залучення іноземного фінансового капіталу, який приносить доходи як власникам цього капіталу, так і організаторам офшорних центрів.	орієнтовані на залучення продуктивного капіталу (як іноземного, так і вітчизняного), який утворює доходи усередині зони.
Ю. Яренко [1]	Розглядається як територія з особливим податковим режимом, що дозволяє зареєстрованим на ній компаніям (банкам) заощаджувати кошти.	Синонім поняття «офшорний центр», «офшорна юрисдикція».
К. Крикуненко [3]	Один із видів вільних економічних зон. Їх відносять до сервісних вільно-економічних зон, особливою яких є створення для підприємців сприятливого валютно-фінансового та фіскального режимів, високого рівня банківської та комерційної секретності, лояльності державного регулювання.	Є більш ширшим поняттям і означає певну обмежену територію держави, на якій встановлюються особливий митний, податковий, фінансовий та організаційно-правовий режими діяльності суб'єктів підприємництва.

Розроблено автором на основі використаних джерел: [2, с. 134], [1], [3].

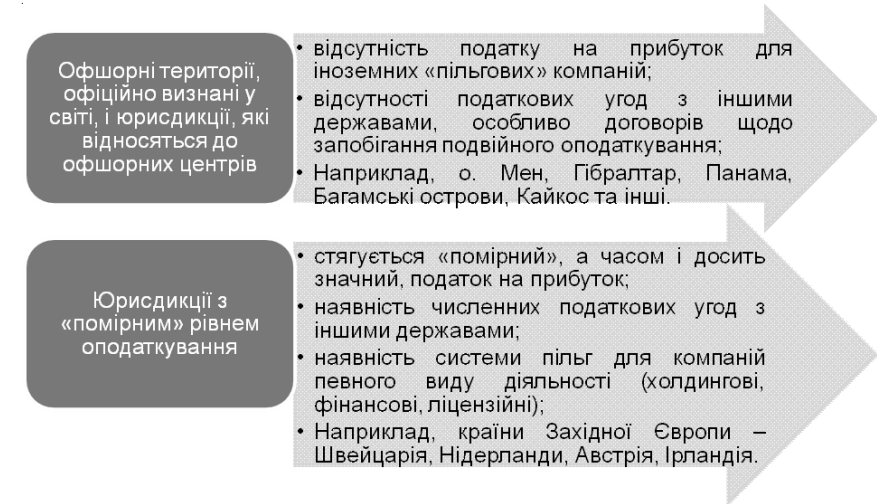


Рис.1. Типи офшорних центрів.

Розроблено на основі використаного джерела [2, с. 141].

Як показує практика, найпоширенішими в Україні є три схеми податкового планування і виведення капіталу за кордон із використанням офшорних центрів [4].

Перша – це експорт товару за заниженою ціною, що купує офшорна компанія. Після чого вона продає товар уже за ринковою ціною, а прибуток, який не окладається податком, залишає собі.

Друга схема – це реєстрація офшорної компанії, до статутного капіталу якої вносяться кошти засновником. Згодом ці кошти можуть видаватися як позика його ж українським «дочкам», при цьому переміщення капіталу відбувається на цілком законних підставах.

Третя схема: агент офшорної компанії може отримувати прибуток в Україні, який обкладається за пільговою ставкою податком на прибуток. Найчастіше це «своя» ж офшорна компанія, якій переводяться гроші за фіктивні послуги (аудиторські, консалтингові тощо) на рахунок за кордон, а на розмір витраченої суми зменшується податок на прибуток для українського підприємства.

Резюмуючи досвід ведення офшорного бізнесу українськими підприємцями, наголосимо, що найбільшою популярністю серед них користуються такі юрисдикції, як Британські Віргінські Острови, Сейшельські Острови, Об'єднані Арабські Емірати, Беліз, Гібралтар, Мен, Маршалові Острови і Панама [5]. Існують також часткові офшори (мають пільгові ставки оподаткування, вимагають подання фінансової звітності), якими є Велика Британія, Кіпр, Гонконг, США [4]. Зокрема, за даними Державної служби статистики України обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерний капітал) в економіку України, що надходили від Кіпру, що є юрисдикцією, яка надає податкові пільги, складає 28,6%, Німеччина – 14,1%, Нідерланди – 9,6%, Австрія – 6,3%, Британські Віргінські Острови – 3,4% і т.д. від загальної суми ПІП в Україну станом на 1 жовтня 2012 року. В свою чергу, лівову частку ПІП з України в економіці країн світу займає Кіпр – 90,4% [6].

За даними компанії «Простобанк Консалтинг» станом на 15 серпня 2012 року можна виділити переваги, вимоги, а також табу в офшорній діяльності на території найбільш популярних юрисдикцій (табл. 2).

Таблиця 2

Основні ознаки популярних офшорних центрів

Розроблено на основі використаного джерела [7].

У зв'язку з глобалізацією міжнародного бізнесу за останні роки зросла участь офшорних центрів у світовій економіці, що збільшило стурбованість світового суспільства потенційною загрозою незаконних операцій для світової фінансової системи. Якщо раніше «антиофшорна» боротьба була справою кожної окремої держави, то тепер вона набула

всезагального характеру. На сьогоднішній день у ній приймають активну участь такі міжнародні організації: ООН, ЄС, ФАТФ та інші.

Проблеми, пов'язані з офшорними центрами вирішуються виходячи з правил регулювання, що діють зі сторони як і світового співтовариства, так і власних правил держав-учасниць [8]. Розглянемо регулювання офшорного бізнесу зі сторони зовнішнього інституційного контролю (табл. 3).

Таблиця 3

Форми регулювання офшорного бізнесу на міжнародному рівні

Розроблено на основі використаного джерела [8].

Очевидно, що посилення регулювання і контролю над офшорним бізнесом потребує законодавчих змін. Проте для того, щоб створити ефективну систему боротьби з даним явищем, на мою думку, слід визначити прерогативи для держави – розкрити вчинені діяння чи попередити їх. Тож необхідним є:

- розроблення системи профілактичної оцінки роботи, яка буде проявлятися в створенні законодавчої бази, яка дозволить контролювати фінансові операції систематичне відстеження нових схем відмивання «брудних» коштів і обмін отриманою інформацією на міжнародному рівні;
- систематичне застосування суворіших методів контролю за фінансовою звітністю банків по операціях клієнтів;
- контроль за діяльністю небанківських фінансових установ та некомерційних структур, що приймають участь у створенні різноманітних благодійних фондів;
- посилений контроль за діяльністю державних органів, в тому числі податкових.

Висновки. Виходячи з вищевикладеного матеріалу, можна зробити висновки, що:

1. На сьогодні зростає розуміння необхідності детального розгляду сутності офшорних зон та питань оподаткування доходів від операцій з нерезидентами, що мають офшорний статус.
2. Характерною рисою сучасної економіки є активне використання міжнародним бізнесом офшорів у податковому плануванні для мінімізації податків.
3. За результатами аналізу світового досвіду в системі регулювання та контролю над офшорним бізнесом залишаються значні проблеми, які можуть бути вирішені шляхом комплексної співпраці міжнародних фінансових організацій та окремих країн-учасниць економічних відносин.

Доцільним напрямом подальших досліджень у сфері офшорного бізнесу є вивчення і аналіз поняття «шопінгу» податкових угод або

дослідження та визначення поняття «брудних грошей» та його зв'язок з офшорними центрами.

Література:

1. Яренко Г. Оподаткування доходів від операцій з нерезидентами, що мають офшорний статус / Г. Яренко // 36. наук. праць ДВНЗ «КНЕУ імені Вадима Гетьмана». — 2011. — С. 216–222
2. Козак Ю. Міжнародне оподаткування / Ю.Г. Козак, В.М. Сліпець. — Київ: Центр навчальної літератури, 2003. — 550 с.
3. Крикуненко К. Основні офшорні юрисдикції світу: критерії оптимального вибору / К.В. Крикуненко // Вісник Донецького нац. ун-ту, Сер. В: Економіка і право, вип. 2, 2009. — С. 347–351
4. Огренчук Г. Офшорний дозор / Г.Огренчук // «Дзеркалотижня. Україна» №13, 06 квітня 2012». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/ofshorniy_dozor-100094.html
5. Перелік офшорних зон: від 23 лютого 2011 р. // Розпорядження Кабміну №143-р. — <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/143-2011-p>
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Ярмач О. Офшори: для якого бізнесу вони є вигідними? / О. Ярмач // «PROSTOBIZ.UA». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ua.prostobiz.ua/biznes/zed/stati/ofshori_dlya_yakogo_biznesu_voni_e_vigidnimi
8. Москаленко Н. Офшорний бізнес, тенденції його функціонування та механізм регулювання. / Н. Москаленко // 36. наук. Праць Нац. університету держ. Податкової служби України, №1, 2009. — С. 206–213

УДК 330.341.2

Кузнєцова К.О., kuznecova@voliacable.com

аспірант, кафедра менеджменту

Національний технічний університет України «КПІ»

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В даній науковій статті проведено аналіз методики оцінки енергетичної безпеки країни; запропоновано перенесення даної методики оцінки з національного рівня на рівень підприємства; визначено основні вимоги до формування системи оцінки енергетичної безпеки; наведена альтернативна система базових показників для оцінки енергетичної безпеки, її узагальнення та систематизація.

Ключові слова: енергетична безпека, індикатор, методика оцінки, система показників, фактор.

In this scientific article it was analyzed the methodology for assessing the energy security of the country and proposed transfer of this methodology for assessing from national level to the enterprise, it was defined the basic requirements for the formation of a system of evaluation of energy security, it was given an alternative baseline for assessing energy security, their generalization and systematization.

Key words: energy security, indicator, methods for assessing, metrics, factor.

Вступ. Забезпечення національної безпеки країни та, зокрема, окремих господарських одиниць, що в сукупності формують галузі народного господарства, є пріоритетом її державної політики та має на меті сприяння сталому розвитку економіки та суспільства, своєчасному виявленню та усуненню потенційних та реальних загроз її національним інтересам. Враховуючи високу енергоємність промисловості України, ЕнБ стає все більш актуальною для дослідження, створення програм з оптимізації у сфері енергетики. Зокрема, спроб вирішення таких проблем, як енергозбереження та енергоефективності.

Методика розрахунку рівня енергетичної безпеки України є затвердженою на національному рівні, проте існують альтернативні варіанти оцінки системи енергетичної безпеки, які теж варті уваги. При оцінці ЕнБ можна користуватися як економічно обґрунтованою системою показників, визначеною експертами та затвердженою на законодавчому рівні, так і самостійно орієнтуватися у виборі показників згідно цілей, поставлених перед дослідниками стану ЕнБ, використовуючи напрацювання вітчизняних та зарубіжних вчених в

даному питанні, наприклад таких як: Питанням дослідження сутності енергетичної незалежності займаються такі зарубіжні та вітчизняні економісти: В.О. Бараннік, І.Ф. Бінько, О.Л. Бурляй, М. Гончар, В.Д. Гудков, І. Дір, М.Г. Земляний, Д.В. Зеркалов, Н.В. Миронов, Г. Пастернак-Таранущенко, А. Петерсен, Б.З. Піріашвілі, В. Саприкін, Б. Соколовський, В. Цаплін, А.І. Шевцов, В.Т. Шлемко та ін.

Постановка задачі. В процесі написання даної наукової статті були поставлені такі цілі дослідження, як: аналіз методики оцінки енергетичної безпеки країни; перенесення методики національного рівня на рівень підприємства; визначення основних вимог до формування системи оцінки ЕнБ; наведення альтернативної системи базових показників для оцінки ЕнБ, їх узагальнення та систематизація.

Методологія. Під час проведення даного дослідження використовувались методи порівняння та узагальнення, метод аналізу, інструменти пакету Microsoft Office, а також елементи національної методики розрахунку енергетичної безпеки.

Основні результати дослідження. Для можливості аналізу та порівняння стану енергетичної безпеки (ЕнБ) як країн, так і окремих підприємств, необхідно застосувати певні методи її оцінки.

Більшість методичних підходів для оцінки стану ЕнБ мають за основу показники (індикатори) ЕнБ. Всі ці показники характеризують різні напрями виникнення загроз, тому формування системи показників, за допомогою якою можна було б оперувати, для одержання необхідного результату, є важливою складовою методики оцінки ЕнБ.

Цілями створення такої системи є надання інформації для прийняття рішень щодо розробки заходів з:

- підвищення рівня ЕнБ у кризовому стані за деякими показниками;
- оцінки результатів виконаних заходів з підвищення рівня ЕнБ, оцінки динаміки стану;
- зменшення впливу загроз ЕнБ у докризовий стан;
- прогнозування стану ЕнБ за різними сценаріями розвитку енергетичного сектору;
- відбору рішень щодо подальшого економічного розвитку країни з огляду на вимоги забезпечення ЕнБ.

Основні вимоги до системи є наступні:

1) проведення комплексної оцінки стану ЕнБ, врахування ряду факторів різної направленості та шляхів впливу (нормування показників);

2) структура системи повинна дозволити перехід, в залежності від задач, від багатьох до декількох показників (ієрархічна структура);

3) класифікація факторів впливу має будуватись відповідно до напрямів загроз, повинна включати економічні, соціально-політичні, екологічні напрями для врахування та забезпечення пріоритету прав;

4) врахування можливості здійснення заходів з підвищення рівня ЕнБ прийнятними для країни засобами;

5) система базується на даних офіційних статистичних матеріалів; одержаних перерахунком статистичних даних; результатів експертних оцінок фахівців галузі тощо;

б) прозорість системи - можливість на будь-якому рівні ієрархії в залежності від цілей, одержати вектор поточних (чи прогнозних) значень показників, вектори граничних і порогових значень [1, 4].

Таким чином, у багатьох країнах на національному рівні розробляються та затверджуються методики оцінки ЕнБ за набором певних показників. В Україні така методика була розроблена Департаментом енергетичної стратегії Міністерства економіки України в 2007 р. в складі загальної методики розрахунку рівня економічної безпеки країни [2].

Дана методика базується на комплексному аналізі індикаторів економічної безпеки з виявленням потенційних загроз економічній безпеці України та застосовується для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності - макроекономічної, фінансової, зовнішньоекономічної, інвестиційної, науково-технологічної, енергетичної, виробничої, демографічної, соціальної, продовольчої.

Інші суб'єкти виконавчої влади, наукові інститути та інші організації в можуть використовувати цю методику для визначення рівня складових економічної безпеки з метою прийняття управлінських рішень щодо аналізу або нейтралізації потенційних та реальних загроз національним інтересам у відповідній сфері [2].

Головною метою застосування даної методики розрахунку є визначення інтегрального індексу економічної безпеки. Проте нас цікавить лише енергетична складова безпеки, тому в дослідженні цієї методики ми будемо орієнтуватися саме на неї. Властивості будь-яких соціально-економічних явищ характеризуються множиною ознак ($m \geq 2$), то при впорядкуванні одиниць сукупності необхідно здійснити агрегування всіх ознак множини в одну інтегральну оцінку, яка ґрунтується на теорії «адитивної цінності», тобто цінність цілого дорівнює сумі цінностей всіх його складових частин. Якщо ознаки мають різні одиниці виміру, то адитивне агрегування здійснюється після їх попередньої нормалізації.

Розрахунок інтегрального індексу складається з наступних етапів:

- формування множини індикаторів;

- визначення оптимальних, граничних і порогових значень індикаторів;
- нормалізація індикаторів;
- визначення вагових коефіцієнтів;
- розрахунок інтегрального індексу.

Таблиця.

Вагові коефіцієнти сфер економіки в оцінці економічної безпеки [2]

Сфера економіки	Значення вагового коефіцієнта
Макроекономічна	0,1005
Виробнича	0,0769
Фінансова	0,1127
Інвестиційна	0,0939
Зовнішньоекономічна	0,0901
Науково-технологічна	0,1183
Соціальна	0,0808
Демографічна	0,0836
Енергетична	0,1324
Продовольча	0,1108

Як видно з Табл. ваговий коефіцієнт ЕнБ є найбільшим серед усіх 10 сфер та становить 0,1324. Це свідчить про те, що розрахунок ЕнБ країни є вкрай важливим для визначення загальної економічної безпеки та потребує особливої уваги при розрахунках.

Отже, система показників має відображати ті потенційні впливи на ЕнБ, які для даної ситуації можуть спричинити загрози ЕнБ, призвести до порушення її стану (особливо до кризового).

Тому формування системи необхідно в першу чергу починати з побудови ієрархії потенційних загроз. Оцінивши їх характер потрібно визначити, яким показником можна характеризувати цю загрозу, від яких факторів (економічних, соціально-політичних, екологічних тощо) залежить цей показник, та, на завершення, визначити методику розрахунку значень показників та зазначити, які вихідні дані необхідні для розрахунку, доступність цих даних [1].

Таку систему можна перенести з національного рівня на рівень підприємства для оцінки ЕнБ окремого господарського елемента.

Крім загальнонаціональної методики розрахунку ЕнБ, багато вчених створюють власні системи оцінок – вони можуть відрізнятися, як формулами розрахунків певних індикаторів, так і самою системою врахованих факторів впливу на ЕнБ країни.

Треба відзначити, що перелік необхідних показників залежить від задач, які потрібно вирішувати, тобто система змінюється. Побудувавши базову систему, на її основі можна формувати інші системи – деталізовані під певні цілі дослідження, тобто відбирати саме необхідні в даній ситуації фактори впливу.

Наведемо приклад однієї з таких можливих систем показників.

Структура базової системи показників ЕнБ:

1. Енергозабезпечення споживачів
 - 1) організаційно-виробничі фактори: розвідані запаси енергоресурсів; налагоджене постачання; резерви потужності;
 - 2) техніко-технологічні фактори: енергоефективність виробництва; рівень зносу основних фондів; аварійність підприємств ПЕК; впровадження технологій;
 - 3) фінансово-економічні фактори: частка імпорту в енергопостачанні; ціни і тарифи на енергоносії та електроенергію; заборгованість; інвестиції в енергетичну сферу (в основні фонди, в енергозбереження);
2. Енергетична залежність
 - 1) зовнішня залежність: частка монопольного імпорту в енергопостачанні; взаємозалежність;
 - 2) внутрішня залежність: державне регулювання ринків; форма власності; рівень монополії використання певного виду палива;
3. Екологічна прийнятність виробництва
 - 1) екологічний збиток: відносний екологічний збиток; екологічність виробництва;
 - 2) інвестиції в екологічну складову: рівень інвестування; ефективність вкладень в модернізацію обладнання).
4. Соціальна стабільність
 - 1) забезпечення населення електричною та тепловою енергією: вартість енергії та тепла; достатність та надійність постачання; темпи зростання цін на продукцію та послуги; екологічний вплив;
 - 2) умови праці на підприємствах ПЕК: борги по зарплаті; рівень безробіття; рівень травматизму [1, 3].

Як зазначено вище, важливим моментом у побудові системи показників ЕнБ є їх нормування або нормалізація. Більш доцільним є нормалізація показників ще на етапі визначення методики оцінки значень факторів, тобто нормування повинно бути включене у формулу визначення показника.

Нижній рівень ієрархії системи дозволяє визначити за яким напрямом необхідно розробляти заходи з покращення стану ЕнБ, це є безсумовною перевагою порівняння на цьому рівні. Тут використовується метод згортки показників – застосування вагових коефіцієнтів. Недоліком оцінки за інтегрованими (згорнутими) показниками є те, що менші значення одних показників можуть бути компенсовані більшими значеннями інших.

Таким чином, головною умовою формування системи оцінки, має бути можливість порівняння значень показників з пороговими (граничними) значеннями на будь-якому рівні ієрархії показників, це дозволить зробити систему прозорою та у поєднанні аналізу та синтезу

системи знайти правильне рішення. Прозорість системи має бути забезпечена зрозумілим алгоритмом переходу від нижніх до верхніх рівнів ієрархії.

Також, варто зазначити, що методики оцінки значень факторів повинні базуватись на тих вихідних даних, які можна реально отримати з офіційного статистичного матеріалу чи за результатами моніторингу стану ЕнБ. До головних завдань, що постають при спробах оцінки стану ЕнБ, потреба у вирішенні яких на сьогодні існує, наступні:

- розрахунок та аналіз поточного стану ЕнБ відносно порогового (граничного) стану або у порівнянні з іншими учасниками;
- дослідження динаміки змін у стані ЕнБ;
- вибір альтернативних рішень покращення ЕнБ, які відповідають вимогам системи показників;
- удосконалення системи факторів впливу на ЕнБ, її класифікації;
- оцінка рівня економічної безпеки з врахуванням ЕнБ.

Висновки. Отже, дослідивши принципи оцінки стану ЕнБ країни можна сказати, що в кожній державі на національному рівні розробляється методика розрахунку стану економічної безпеки, до складу якої входить розрахунок ЕнБ та є найвагомішим порівняно з іншими сферами оцінки, щонайменш в Україні. Методика є універсальною в плані того, що може бути застосована не лише на національному рівні, а й на рівні окремого підприємства. Оцінка здійснюється за економічно обґрунтованою системою показників, визначеною групою експертів та затвердженою на законодавчому рівні. Проте не варто нехтувати й іншими методиками та системами факторів впливу, які розробляються в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Необхідно орієнтуватися у виборі показників згідно цілей, поставлених перед дослідником стану ЕнБ.

Література:

1. Земляний М.Г. До оцінки рівня енергетичної безпеки. Концептуальні підходи / М.Г. Земляний: Національний інститут стратегічних досліджень. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.db.niss.gov.ua/docs/energy/EnSecZeml.pdf>
2. Наказ Міністерства економіки України Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України від 02 березня 2007 р. №60. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>
3. Енергетична безпека України [Текст] // Світогляд. - 2000. - №3. - С.38-41.
4. Миронов Н.В. Международная энергетическая безопасность [Учебное пособие] / Н.В. Миронов. - М.: «МИТЭК МГИМО МИД России», 2003. - 171 с. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.pircenter.org/data/edu/Mironov-posobie.pdf>.

УДК 339.92

**Kuguienko Zh.S. janna.kuguienko@yandex.ru
Scientific director Shelamova I.D.**

*PhD in economy, docent
National Technical University of Ukraine "KPI"*

TRANSNATIONAL COMPANIES IN THE INTERNATIONAL INVESTMENT PROCESS

Studied the main trends in foreign direct investment by transnational corporations. The main sectors of modern investing. The comparison of their own capital in the largest TNCs; calculated index of transnationalization for these companies. Researched of FDI in countries with different levels of economic development. Compared to the volume of profits multinationals for 12 years and graphically interpreted these indicators.

Розглянуто основні тенденції залучення прямих іноземних інвестицій транснаціональними корпораціями. Визначено основні сектори економіки сучасного інвестування. важкоможливо, вишили, пожалуйста, електронною копію статті. Зроблено порівняння власного та залученого капіталу в найбільших ТНК, розраховано індекс транснаціоналізації для цих компаній. Досліджено обсяги ПІІ в країнах з різним рівнем економічного розвитку. Порівняно обсяги прибутків ТНК протягом 12 років та графічно інтерпретовано дані показники.

Keywords: *Transnational company (TNC), investments, foreign direct investments (FDI), mergers and acquisitions.*

Introduction. Transnational corporations are basis of economies of the most developed countries, they are the most powerful subjects of the world's economy, they account for the bulk of FDI. Multinationals have created an economic base for the globalization of the world economy, in addition, they play a decisive role in scientific and technological progress. Foreign direct investment by TNCs into the country not only serve as a catalyst of economic growth, they indicate the acceptability of economic policy of recipient country for the world of business and show promise integration of the recipient country in the global economy [6, p. 77]. FDI Inflow the country means getting not only supplementary capital. It means also receiving unique combination of capital, management experience, advanced technological knowledge, access to capital markets, sales of raw materials, which are already has TNC investor [5]. This quintessence is necessary to ensure competitiveness under globalization.

Problems associated with the production of transnationalization and globalization processes are studied by many foreign scientists. Among them: K. Brunder, J. Anderson, C. Kutler, T. Birsteker, P. Applebaum, V. Robinson and others.

Problem statement. The main problem of this article is depending TNCs of FDI. In modern times, when process of globalization is so quick, a lot of big companies open their offices and producing centers in other countries, such way making huge multinational companies well-known all over the world. But crisis of world's economy was ruthless even to the most successful companies and led to a decline in output, consumption and to reduce of incomes. So very important target of this scientific work is to identify the main trends of FDI TNCs track their impact on global economic processes.

Methodology. The theoretical basis of the research is a systematic approach to the analysis of foreign direct investment, and their importance in the activities of TNCs. The methodological basis of study are the methods of system and comparative analyses, retrospective studies of development, statistical analysis, forecasting and logical elements of generalization.

Results of research. Multinational companies (MNC) make their investments in general through foreign direct investment (FDI). MNC of developed countries traditionally take dominant place in the international investment process, but situation in world's investment market is gradually changing. Number of corporations from developing countries and countries in transition in the list of 100 the world's biggest not financial MNC in the world increased from 5 in 2004 to 7 in 2005. Also in this time was increased the role of MNC from Middle East countries [1].

In 2006 almost two third of exported foreign direct investments by MNC were attributable to service sector. Also important and popular sector of modern investment is manufacturing which occupies 30% of the total amount of imported investment [2].

According to UNCTAD in 2010 amounts of domestic and foreign direct investment increased in all regions of the world, but their growth rates were uneven and in addition, and as a result there is a number of new trends. The inflow of FDI in developing countries grew at slower rates than in developed countries, but the record numbers were registered in all developing regions except Latin America and the Caribbean islands. By the nature and scale of trade and investment expansion of American MNC outperform financial and industrial companies in other countries. However, this gap has been decreasing due to the rise of corporations in Western Europe, Asia (table 1).

Now total foreign exchange reserves of MNC in several times exceed the total reserves of all central banks in the world. Corporations control more than 60% of international trading, more than 50% of world industrial production, owning more than 80% of innovative techniques and technologies patents and licenses. Investment activities of MNC covers almost 90% of

FDI in the world. According to UNCTAD direct investment by MNC in 2008 was over 15 trillion US dollars [2].

Table 1

The world's biggest TNC in terms of foreign assets in 2010

Place	MNC	Basic country	Branch	Foreign assets, million US dollars	transnationalization index, %
1	General Electric	USA	Electrical and electronic equipment	442 278	53
2	British Petroleum Company Pic	United Kingdom of Great Britain	Oil industry	170 236	80
3	Toyota Motor Corporation	Japan	Automobile industry	164 627	45
4	Royal Dutch/Shell Group	United Kingdom of Great Britain, Netherlands	Oil industry	161 122	70
5	Exxonmobil Corporation	USA	Oil industry	154 993	68
6	Ford Motor Company	USA	Automobile industry	131 062	50
7	Vodafone Group Pic	United Kingdom of Great Britain	Telecommunications	126 190	85
8	Total	France	Oil industry	120 645	74
9	Electricite De France	France	Electricity -, Gas -and Water supply	111 916	35
10	Wal-Mart Stores	USA	Retail trade	110 199	41
11	Telefonica SA	Spain	Telecommunications	101 891	69
12	E.On	Germany	Electricity -, Gas -and Water supply	94 304	51

Foreign investments of MNC in modern conditions of economy take more important place than trading. Main forms of capital are direct and portfolio investments, international loans and credits. It should be noted, corporations invested capital in economy of the host country is an integral part of the reproductive process. The share of companies with foreign participation in the CIS countries accounted about 40% of industrial production [1].

Inflows of FDI to countries in transition of South-East Europe and the Commonwealth of Independent States (CIS) also reached record figure and found ourselves in one third of total world's number of FDI but, nevertheless their share in global transactions declined slightly by increasing volumes of FDI to developed countries. In the same time, from 2003 part of FDI outflows from developing countries and countries in transition, increasing steadily and reached in 2009 almost 16%. In comparison with another kinds of capital movement in developing countries FDI were the most important component of total investment inflows from 1994. And in 2009 FDI takes 51% of all resources [2].

Appearance of MNC qualitatively affects the priority for economic problems of the most countries: creating work places and salary, local procurement and government revenue in the form of taxes, royalties and dividends. However, MNC can't always make every task: through the using of more capital-intensive technologies and processes are much smaller domestic enterprises contribute to large-scale employment in the host country. In countries with small level of profit opportunities of local employment may also be determined by a shortage of skilled personnel.

Considering the negative effects of the global financial crisis that began in the second half of 2007 in all three major economic groups developed countries, developing countries, South-East Europe and the Commonwealth of Independent States after 2007, there is a decrease of foreign direct investment (fig. 1) [3].

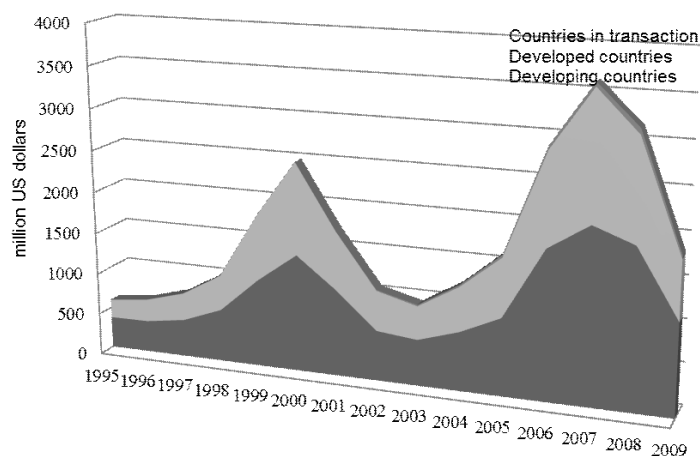


Figure 1. Amounts of inflows of FDI in different types of countries from 1995 till 2009.

Following the rapid growth in 2002-2006, the total FDI increased in 2007 by 30%, reaching a value of 1833 billion US dollars [2].

Investment activities of MNC aimed at improving international production of goods and services and strengthening the position of MNC in foreign markets. Using FDI allows multinationals to concentrate on the most profitable areas of activity and to respond quickly change the conditions for investment projects in choosing the venue of their operations. This enables multinationals to maintain competitiveness on a global scale and to influence for economic systems of many countries [5].

Activization of investment activity MNC promoted liberalization of investment regimes in many countries. Development of the legal framework

regarding MNC was designed to ease restrictions on foreign participation in the majority of previously closed sectors to FDI activity, reducing control and simplify the creation of enterprises with foreign capital, increasing the number of benefits and guarantees, review the provisions relating to intellectual property rights. These agreements were bilateral, regional and multilateral character. But since 2007, the activity of MNC in the international investment market has weakened, as a consequence of reduced profitability of their assets and reduce the volume of net income (fig. 2) [4].

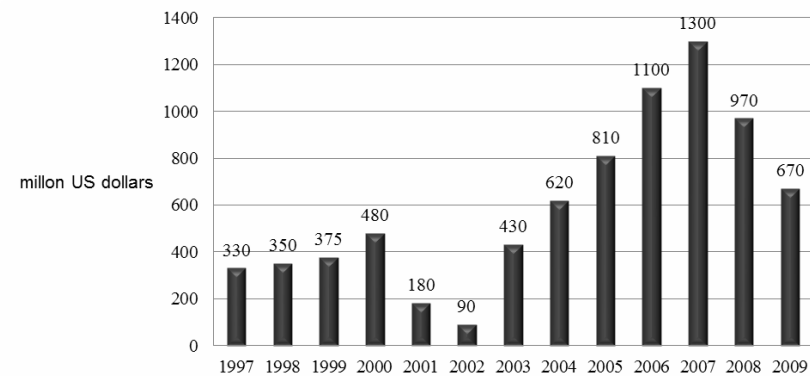


Figure 2. Volumes of profits MNC in 1997 – 2009 years.

Analyzing the activities of MNCs in the international investment market and the latest trends in the market, it should be noted that the results of TNK completely describe and follow the directions of foreign direct investment in the world.

According statistical volume of this kind of world investment in 2007 amounted to 1,637.107 billion US dollars or 10,145 cases of mergers or acquisitions. In Ukraine – 1,709 billion US dollars or 55 cases (fig. 3) [2].

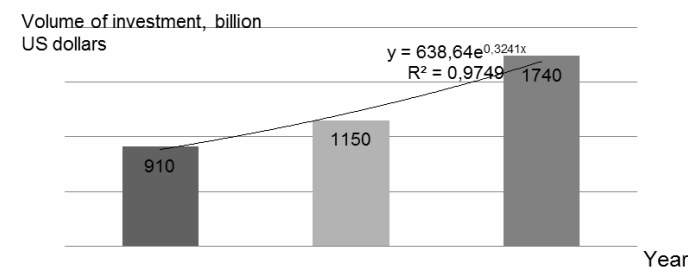


Figure 3. The global value of mergers and acquisitions MNCs in 2006-2008

Thus, cross-border mergers and acquisitions in 2007 didn't affect the global financial crisis, which at that time already begun in the USA. Among the largest mergers and acquisitions of this period stands out: the acquisition of 98 billion dollars Netherlands Holding "ABN-AMRO Holding NV" holding "RFS Holdings BV", as well as the acquisition of 37.6 billion dollars Canadian company "Alcan Inc." by "Rio Tinto PLC". In both cases, the buyers were British companies [4].

Conclusion. The role of multinationals in the international investment market grows. They accounted for the vast number of transactions. Foreign direct investments are made, usually by creating new businesses or acquiring existing local companies that provide production growth.

FDI of MNCs in recent years grew three times faster than domestic investment, although they accounted for only 6% of annual investment in industrialized countries. Another indicative figure of 70% of all international payments relating to loans and licenses represent payments between parent companies and their foreign affiliates.

In recent years there have been significant changes in the investment strategies of multinationals. In practice, the flows of FDI are directed to the operations of mergers and acquisitions (M & A), which enables you to reduce the time and expense of the corporation in entering new markets.

Welfare of the country, its participation in international division of labor, the level of integration into the world economy and, ultimately, its international competitiveness increasingly depend on how successful the activities of TNCs based in its economy. Moreover, investments by TNCs into foreign economy is an active way of stimulating demand for domestic products.

Creation Ukrainian TNC will certain extent protect national interests would facilitate further development of Ukrainian economic structures, the internationalization of production and capital Ukraine's integration into the world economy and its participation in the global transformational processes.

List of references:

1. Boudier-Bensebaa F. FDJ-assisted development in the light of the investment development path paradigm: evidence from Central and Eastern European countries // Transnational Corporations Volume. - 2008. - April 17. - № I. - P - 37 - 69.
2. Малютін, О. К. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій в умовах посилення глобалізаційних процесів / О. К. Малютін // Фінанси України. - 2008. - №12. - С.107 – 114.
3. UNCTAD, the FDI/TNC database [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.unctad.org/fdistatistics>.
4. UNCTAD, Thomson One Banker [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.unctad.org/fdistatistics>.

5. World Investment Report 2010 [Electronic resource]: Transnational Corporations. Extractive Industries and Development. - United Nations. - New York and Geneva, 2010. - Access mode: <http://www.unctad.info/en/Surveys/World-Investment-Report-2010>.

6. Dunning, J.N. (2003), Re-evaluating the Benefits of Foreign Direct Investment, International Thomson Business Press, London, p.77

Кулинич О. О. elena.kulynych@gmail.com

Науковий керівник Войтко С. В.,

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

СПІВВІДНОШЕННЯ ВИРОБНИЧО-СПОЖИВЧОГО ТА ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОГО БАЛАНСУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ В ДОКРИЗОВИЙ ТА ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОДИ

Проаналізовано динаміку виробництва та споживання електроенергетики в Україні. Здійснено порівняльний аналіз виробничо-споживчого балансу електроенергетики України протягом 2000 – 2010 рр. Розглянуто експортно-імпортний баланс електроенергетики в докризовий та післякризовий періоди в Україні.

Analyzed dynamics of production and consumption of electricity in Ukraine. The comparative analysis of industrial and consumer balance electricity Ukraine during 2000 – 2010. Considered export-import balance of power in pre-crisis and post-crisis periods in Ukraine.

Ключові слова: міжнародна економічна діяльність, електроенергетика, виробництво електроенергії, експорт, післякризовий стан, індекс споживчих цін.

Вступ. Визначальним фактором розвитку економіки будь-якої країни є енергозабезпечення. Електроенергетика – одна з провідних галузей промисловості, головних складових паливно-енергетичного комплексу. Вона використовується населенням у побуті та у галузях економіки. На розвиток електроенергетики в Україні негативно вплинули: дефіцит палива, кризовий стан економіки, інфляція, неефективність фінансово-кредитної системи тощо.

Стосовно аналізу електроенергетичних даних зазначимо, що періодично на сайтах «Держана служба статистики України» [1] та «Index Mundi» [2; 3] оновлюється та доповнюється інформація. Наукове дослідження також базується на аналізі даних Міністерства енергетики та вугільної промисловості України [4], вивчення законодавчої бази, яка стосується енергетики України [5].

Постановка завдання. Науковою проблемою є необхідність комплексного дослідження динаміки виробництва та споживання електроенергії в Україні, оцінювання рівня експортного потенціалу

країни та створення сприятливих умов для міжнародної економічної діяльності.

Основними завданнями статті є аналіз статистичних даних показників електроенергетики та вплив індексу споживчих цін на виробництво електроенергії у докризовий та післякризовий періоди в Україні.

Методологія. Теоретичну основу дослідження становить системний підхід до аналізу показників виробничо-споживчого балансу електроенергетики. Методологічну основу становлять методи системного та порівняльного аналізу, використовуються статистичні дослідження та логічні узагальнення.

Результати дослідження

Електроенергетика – галузь економіки України, що забезпечує споживачів енергією. Виробництво електричної енергії – господарська діяльність, пов'язана з перетворенням енергетичних ресурсів будь-якого походження, у тому числі альтернативних джерел енергії, на електричну енергію за допомогою технічних засобів з метою її продажу на підставі договору [5]. У табл. 1 наведено виробництво та споживання електроенергії в Україні за період з 2000 р. по 2010 р.

Таблиця 1

Виробництво та споживання електроенергії в Україні протягом 2000 – 2010 рр.

Рік	Виробництво, млрд кВт*год	Споживання, млрд кВт*год	Баланс, млрд кВт*год	Промислове виробництво, млрд кВт*год
2000	171,00	144,01	26,99	171,00
2001	157,82	146,68	11,14	173,00
2002	163,57	151,72	11,85	174,00
2003	164,70	152,37	12,33	180,00
2004	164,70	152,40	12,30	182,00
2005	180,00	132,00	48,00	186,00
2006	181,30	176,00	5,30	193,00
2007	192,10	181,90	10,20	196,00
2008	182,40	148,10	34,30	193,00
2009	182,40	148,10	34,30	174,00
2010	172,90	134,60	38,30	189,00

Джерело: систематизовано автором на основі [1; 2; 3]

Аналізуючи табл. 1, бачимо, що найбільші обсяги виробництва електроенергії було в 2007 році і складало 192,1 млрд кВт*год, а найменше в 2001 році – 157,82 млрд кВт*год. Щодо споживання, то найбільший показник спостерігається в 2007 році – 181,9 млрд кВт*год, а найменший у 2005 році – 132 млрд кВт*год. Побудуємо графік, щоб подивитися, як відрізняється виробництво електроенергії від споживання (рис. 1).

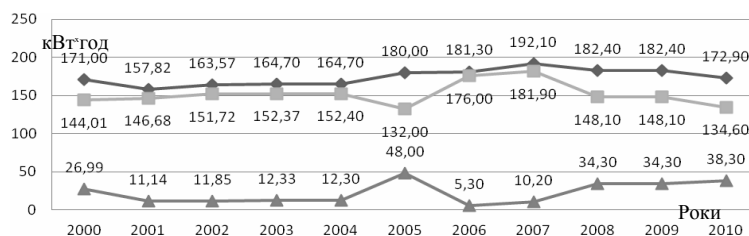


Рис. 1. Виробництво та споживання електроенергії в Україні за 2000 – 2010 рр., млрд кВт*год.

Джерело: побудовано на основі [2, 3]

На рис. 1 видно, що найбільші темпи виробництва електроенергії в Україні були в 2006 році, бачимо найменшу різницю між виробництвом і споживанням, яка складає 5,3 млрд кВт*год. У післякризовому стані в 2010 р. спостерігаємо значну різницю – 34,3 і 38,3 млрд кВт*год, що свідчить про надлишок енергетичних потужностей в Україні. Це означає, що країна має змогу повністю забезпечувати населення електроенергією.

Баланс електроенергії є позитивним, що свідчить про надлишок виробництва. Ефективне та раціональне використання цього надлишку – експорт електроенергії у сусідні країни.

Отже, експорт, за визначенням [6], – це продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.

Тобто, Україна експортує електроенергію за кордон, що, у свою чергу, є ознакою розвитку міжнародної економічної діяльності у сфері енергетики. Розглянемо експорт електроенергії України протягом 2000 – 2010 рр. (рис. 2).

Структуру експорту електроенергії з України за кордон протягом 2005 – 2010 рр. зображено на рис. 3. Аналізуючи експорт електроенергії України спостерігаємо, що найбільші обсяги були в 2006 р. – 10437 млн кВт*год.

Протягом 2005 – 2010 рр. експорт електроенергії припинявся у деякі країни у зв'язку з різними чинниками. Експорт до Російської Федерації у 2005 році відбувся лише у період з 01.01.2005 р. по 30.06.2005 р., а у 2006 році постачання розпочалися з 07.11.2006 р. Скорочення обсягів експорту зумовлене припиненням експортних поставок до Білорусії (з 01.07.2007 р.) та Російської Федерації (з 01.10.2007 р.). Експорт до

Польщі відновлено з 14.04.2008 р. [4]. Найбільшим імпортером української електроенергії протягом 5 років є Угорщина.

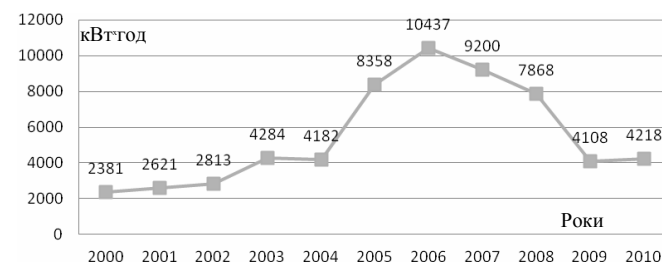


Рис. 2. Динаміка обсягів експорту електроенергії України протягом 2000 – 2010 рр., млн кВт*год.

Джерело: побудовано на основі [4]

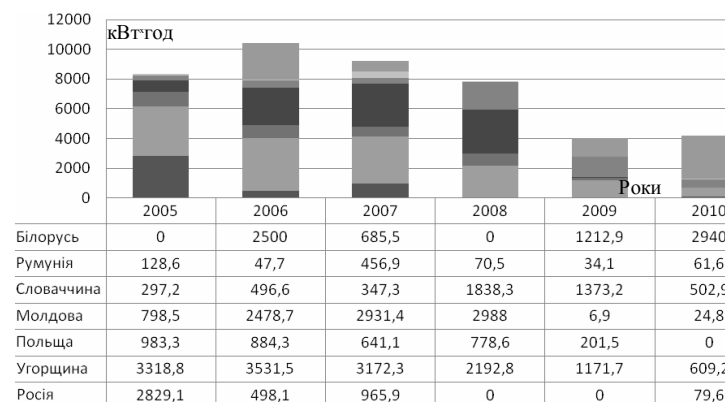


Рис. 3. Структура експорту електроенергії з України 2005 – 2010 рр.

Джерело: побудовано на основі [4]

Для того, щоб привести дані до єдиного виміру за показником грошових надходжень пропонуємо наші показники електроенергії привести до одного року, а саме до 2006 р. Приведення, як один із варіантів, здійснимо через індекс споживчих цін. Обраховані результати занесено до табл. 2.

До приведення показників, виробництво електроенергії в Україні у 2007 році зросло на 10,8 млрд кВт*год, а в 2008 р. зменшилося на 9,7 млрд кВт*год. Такий спад виробництва можна було б пояснити глобальною економічною кризою, але розглянувши ціну та виразивши через приведення вартість електроенергії (рис. 4) кризи, як такої, не спостерігається.

Таблиця 2

Показники електроенергії за 2006 – 2010 рр. в Україні

Рік	Виробництво в млрд кВт ^х год	ІСЦ	I клас напруги 27,5 кВ і вище коп. за 1 кВт ^х год	II клас напруги до 27,5 кВ коп. за 1 кВт ^х год	Середнє значення ціни, коп кВт ^х год	Вартість електроенергії, млрд грн	ІЦПП*, млрд грн
2006	181,30	120,0	24,22	32,59	28,41	51,50	51,50
2007	192,10	130,5	28,96	39,03	34,00	65,30	85,22
2008	182,40	131,3	43,62	58,46	51,04	93,10	159,52
2009	182,40	111,5	46,17	61,3	53,74	98,01	187,25
2010	172,90	118,7	55,27	68,6	61,94	107,09	242,85

Джерело: систематизовано і розраховано автором на основі [1; 2; 7]

* індекс ціна виробників на промислову продукцію

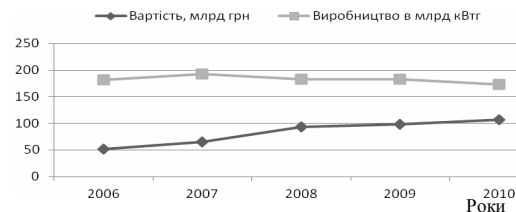


Рис. 4. Динаміка виробництва та обсягу у грошовому вимірі електроенергії в Україні протягом 2006 – 2010 рр., млрд грн.

Джерело: побудовано на основі [1; 2; 7]

Розглядаючи вартість виробленої електроенергії (рис. 4), спостерігаємо, що у грошовому еквіваленті, отримана сума коштів за енергію протягом 2006 – 2010 рр. зростала, незважаючи на спад виробництва у 2008 році.

Для подальшого дослідження та аналізу використовуємо індекс споживчих цін (ІСЦ) за період протягом 2006 – 2010 рр., так як цей індекс є одним із важливих показників, який характеризує інфляційні процеси в економіці. Будуємо графік (рис. 5), на якому прослідковуються зміни, та який дозволить нам оцінити економічну ситуацію у сфері електроенергетики.

З графіку слідуює, що найменший показник інфляції спостерігався у 2009 році, його приріст до 2008 р. склав всього 11,5 %. А в 2008 р. спостерігався найбільший приріст ІСЦ в промисловості, який склав 31,3 %. Аналізуючи графік маємо, що в нас у грошовому вимірі темпи зростання практично не змінюються на відміну від натуральних величин (кВт^хгод) електроенергії.

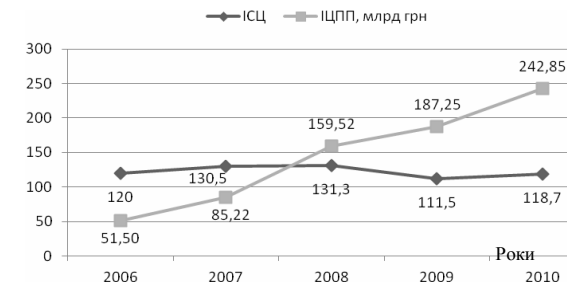


Рис. 5. Індекси цін виробників промислової продукції та приведені дані у грошовому вимірі з виробництва електроенергії в Україні за 2005 – 2008 рр.

Джерело: побудовано на основі [1; 2; 7]

Висновки. Аналіз виробничо-споживчого та експортно-імпортного балансу України надає можливість оцінити рівні енергозабезпеченості країни та зовнішньоекономічної діяльності. Зазначимо, що розглядаючи вартість виробленої електроенергії у докризовому та післякризовому періодах на основі методики врахування індексу цін виробників на промислову продукцію, інфляційних процесів, отримали результати, які показали невідповідність темпів зростання фактичних даних і даних у грошовому вимірі. Наукова новизна полягає у вдосконаленні методичного підходу до оцінки експортно-імпортного балансу в електроенергетичній сфері з використанням методики приведення абсолютних показників (натуральних та у грошовому вимірі) до відносних з використанням макроекономічних індексів.

Подальших наукових досліджень потребує динамічний аналіз впливу обсягів виробництва електроенергії на настання певних подій (економічної кризи, трансформаційних ефектів, появи базових нововведень тощо).

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Index Mundi. Виробництво електроенергії в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=up&v=79>
3. Index Mundi. Споживання електроенергії в Україні [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=up&v=81>

4. Міністерство енергетики та вугільної промисловості України [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/index>

5. Про електроенергетику [Текст]: постанова Верховної Ради України від 16.10.1997 р. №575/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1998. -№1. — С. 1.

6. Юридичний словник [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://kodeksy.com.ua/dictionary/e/eksport.htm>

7. Житомиробленерго [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.ztoe.com.ua/tariff.php>

УДК 338.23

Лі А.О., annabossy@i.ua
Науковий керівник Серебренніков Б.С.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Розглянуто проблеми існуючої енергетичної політики України та наведено аналіз показників енергетичної ефективності. Представлено аналіз використання паливно-енергетичних ресурсів на базі статистичної звітності України та інших досліджуваних країн. Запропоновано економічні механізми поліпшення ведення енергетичної політики в Україні.

The paper considers the problems of the existing energy policy of Ukraine and provides the analysis of energy efficiency. Presents an analysis of energy resources on the basis of statistical reporting of Ukraine and other surveyed countries. Paper includes ways of improvement of energy policy in Ukraine.

Ключові слова: енергетична політика, енергетична безпека, енергетична ефективність.

Вступ. Вивчення світового досвіду та аналіз визначальних глобальний економічний розвиток тенденцій дозволяє стверджувати, що основу ефективної енергетичної політики повинні складати енергетична безпека, енергетична ефективність, енергозбереження та стійкість суспільного розвитку. Україна протягом досить тривалого періоду не мала стратегічної програми національного енергетичного розвитку, що негативним чином позначалося на формуванні та реалізації не тільки енергетичної, а й економічної політики країни. У цьому зв'язку ухвалення Енергетичної стратегії на період до 2030 р. набуває особливу історичну, політичну та економічну значимість. Для виконання Енергетичної стратегії на належному рівні наразі необхідно розробити та впровадити певні механізми та заходи.

Постановка задачі. Мета даної статті — проаналізувати основні енергетичну політику України, зокрема процес реалізації Енергетичної стратегії та розробити економічні механізми для подальшого покращення взаємовідносин та інтеграційних процесів енергетичних ринків України з іншими країнами.

Результати дослідження. Основними цілями Енергетичної стратегії України на період до 2030 р. визначені наступні: а) створення умов для

постійного та якісного задоволення попиту на енергетичні продукти; б) забезпечення безпечного, надійного та сталого функціонування енергетики та її ефективного розвитку; в) підвищення рівня енергетичної безпеки країни; г) зменшення техногенного навантаження на навколишнє середовище і забезпечення техногенної безпеки паливно-енергетичного комплексу (ПЕК); д) зниження рівня енергоємності економіки; е) інтеграція Об'єднаної енергетичної системи (ОЕС) у європейську систему з послідовним збільшенням обсягів експорту електроенергії; є) зміцнення позицій України як транзитної держави [1, с. 5]. У документі визначені головні завдання та напрямки енергетичної політики, баланси виробництва і споживання енергетичних ресурсів, концептуальні основи енергетичної безпеки держави; представлено розроблені стратегії розвитку електро- і атомної енергетики, вугільної та нафтогазової промисловості, а також етапи реалізації цього «амбітного» проекту [2].

На думку її розробників, реалізація Енергетичної стратегії до 2030 р. дозволить: 1) забезпечити економіку і населення країни енергоресурсами в необхідних обсягах; 2) знизити енергоємність ВВП з 0,48 кг н.е./грн. до 0,24 кг н.е./грн. за рахунок структурного та технологічного енергозбереження; 3) оптимізувати структуру виробництва електроенергії за видами палива в співвідношенні АЕС - 52,1%, ТЕС, ТЕЦ, блок-станції - 42,9%, інші джерела - 5,0% з метою забезпечення економічної роботи електростанцій і створення умов для стабільної роботи ОЕС України; 4) знизити рівень енергетичної залежності країни від зовнішніх поставок палива з 54,5% до 11,7%, в тому числі за рахунок збільшення обсягів використання власних запасів вугілля, урану та газу; нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії; видобутку українськими компаніями нафти і газу за межами України; 5) збільшити обсяги виробництва електроенергії на власному паливі з 42% до 91,8%; 6) диверсифікувати джерела та маршрути поставок природного газу і нафти шляхом участі України в міжнародних проектах, у тому числі з розробки нафтогазових родовищ і розвитку нафтогазової інфраструктури за кордоном; 7) створити в Україні стратегічний резерв нафти та природного газу для використання у надзвичайних ситуаціях та ринкового регулювання цін. [1, с. 127].

За даними Міжнародного енергетичного агентства (МЕА), енергоємність ВВП України в 2,6 рази перевищує середньосвітовий рівень енергоємності ВВП [5, с. 50-59]. Порівнюючи обсяги споживання первинних енергоресурсів в Україні та Польщі, слід зазначити, що Україна в 2011 р. витратила в 2,1 рази більше таких енергоресурсів, ніж Польща. Тим не менш макроекономічний ефект від споживання енергоресурсів в Україні значно нижчий. За даними міжнародної статистики, ВВП на душу населення, оцінюваний за

паритетом купівельної спроможності, у 2011 р. в Україні був майже в чотири рази менше, ніж у Польщі, і становив 3,575 тис. дол. США (у порівнянні з 13,967 тис. дол. США в Польщі) [6]. Обсяги капітальних вкладень, необхідних для реалізації енергозберігаючих заходів в Україні, оцінюються таким чином: 2010 р. - 6,0 млрд. дол. США; 2015 р. - 10,6 млрд. дол. США; 2020 р. - 13,63 млрд. дол. США; 2030 р. - 20,0 млрд. дол. США [1, с. 85]. Внаслідок того, що в даний час відсутній будь-який чіткий план акумулювання необхідних для реалізації політики енергозбереження ресурсів у необхідному обсязі, використання внутрішніх можливостей підприємств з високим рівнем енергоємності виробництва представляється найбільш реальним. При цьому надходження інвестиційних ресурсів з урахуванням можливостей, які відкриває Кіотський договір, як для держави, так і для приватних власників, до 2013 р. може скласти 30-40 млрд. дол. США, або 4-6 млрд. дол. США щорічно [4, с. 69].

Енергетична залежність України від поставок палива в 2005 р. становила 54,8%, країн ЄС - 51%. Багато країн світу мають значно нижчі показники забезпечення власними первинними енергоресурсами, зокрема, Японія використовує їх в обсязі 7%, Італія - 18% [1, с. 6-7]. Рівень енергозалежності України відповідає середньоєвропейським і має тенденцію до зменшення (з 60,7% у 2000 р. до 68% в 2011 р.), але він характеризується відсутністю диверсифікації джерел постачання енергоносіїв, насамперед, нафти, природного газу та ядерного палива. Основних виробників газу в даний час наведено в табл. 1.

Таблиця 1.

Основні характеристики джерел постачання природного газу [7, с. 91]

Країна	Запаси, трлн. м ³	2005		2011	
		Виробництво, млрд. м ³	Експорт, млрд. м ³	Виробництво, млрд. м ³	Експорт, млрд. м ³
Росія	47,57	620,0	185,0	658,0	180,0-218,0
Іран	23-25	73,6	5,0	140,0-180,0	65,0-100,0
Катар	14,4-23,0	32,5	15,0	40,0	20,0
Алжир	4,52	84,3	56,6	95,0	75,0
Нігерія	4,5	24,4	16,5	-	-
Ірак	3,11	3,4	0	-	-
Туркменістан	2,86	68,0	50,0	90,0-120,0	100,0
Узбекистан	1,87	58,4	8,0	65,0	12,0
Казахстан	1,84	20,5	12,0	70,0	24,0-29,0
Нідерланди	1,77	72,8	43,0	60,0	16,0
Лівія	1,31-1,5	7,1	6,0	10,0	8,0
Норвегія	1,25	76,6	70,0	80,0	76,0
Єгипет	1,0	21,0	0	30,0-35,0	6,7-14,9
Азербайджан	0,85	10,2	0	18,0	7,0

Проаналізувавши експортні можливості основних виробників природного газу, можна стверджувати, що для України найбільш прийнятними джерелами його поставок, і, відповідно, напрямками диверсифікації, є Іран, Туркменістан і, можливо, Узбекистан і Казахстан. Експортні можливості Ірану поки ще практично не задіяні. Експортні можливості Нідерландів і Норвегії не настільки значні, щоб задовольнити потреби такого споживача, як Західна Європа, та й існуючі можливості газопроводів цього напрямку повністю задіяні, тому, в разі реалізації даного варіанту, необхідно буде їх нарощувати. Країни Північної Африки також мають ринки збуту в Західній Європі, тому навряд чи Україна зможе розраховувати на значні обсяги поставок з цього регіону.

Реалізація проектів диверсифікації поставок природного газу в Україну ускладнюється наявністю політичних ризиків, основними з яких можна позначити наступні: 1) складність геополітичних відносин країн-постачальників природного газу з ключовими гравцями на міжнародній арені - США, ЄС і Росією; 2) можливість політичних та етнічних конфліктів як всередині, так і між країнами-постачальниками та країнами, що здійснюють транзит природного газу; 3) російська політика відсікання для Європи альтернативних поставок газу з Туркменістану, Узбекистану і Казахстану; 4) міжнародна ізоляція Ірану, яка, на думку аналітиків, буде зберігатися протягом ще досить тривалого часу і не сприяє залученню інвестицій в нафтогазовий сектор, потенціал якого досить значний.

Незважаючи на незначну питому вагу нафти в енергетичному балансі (~10%), залежність України від її імпорту складає 80%. Найбільш часто обговорюваними способами зниження цієї залежності є збільшення видобутку нафти в Україні, збільшення споживання альтернативних джерел енергії, а також диверсифікація поставок нафти в Україну. Зупинимося на можливостях диверсифікації імпорту нафти Україною. Потенційними постачальниками нафти в Україну, крім Росії, можуть бути Саудівська Аравія, Іран, Ірак, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Казахстан, Лівія, Алжир, Азербайджан, Туркменістан (табл. 2).

При цьому необхідно враховувати, що основні потоки нафти вже розподілені між іншими країнами, і Україна може задовольнити свої потреби тільки при збільшенні обсягів її виробництва в країнах-постачальниках, пропонуючи більш привабливі умови (ціни). У цьому контексті найбільше збільшення видобутку нафти прогнозується в таких країнах, як Казахстан, Іран, Ірак, Азербайджан [9].

Для доставки близькосхідної нафти (значно більшого за обсягами джерело диверсифікації поставок нафти, проте більш складне) в Україну необхідно проходження каналів (Босфор-Дарданели, Суецький канал)

або будівництво нових нафтопроводів (Джейхан-Самсун/Трабзон; Іран, східне узбережжя Перської каналу - Туреччина, північне узбережжя Чорного моря). Будівництво нафтопроводів, особливо на чужій території, вимагає значних ресурсів і практично можливе лише за участі інших країн-споживачів нафти в Західній Європі. Вартість будівництва нафтопроводу Джейхан-Самсун оцінюється в 700 млн. дол. США, нафтопроводу Іран-Туреччина - в 1,5 млрд. дол. США [7, с. 64].

Таблиця 2.

Основні характеристики джерел постачання нафти [7, с. 64]

Країна	Запаси, трлн. м ³	2005		2011	
		Виробництво, млрд. м ³	Експорт, млрд. м ³	Виробництво, млрд. м ³	Експорт, млрд. м ³
Саудівська Аравія	35,7-36,1	546,2	496,0	-	-
Іран	18,0	208,5	130,0	-	-
Ірак	15,64	99,3	76,9	-	-
Кувейт	13,5	148,9	138,0	-	-
ОАЕ	13,3	134,0	109,0	-	-
Росія	9,9	470,2	251,0	500,0	330,0-350,0
Казахстан	5,39	61,0	51,0	90,0	76,0-78,0
Лівія	5,3	79,4	67,5	-	-
Алжир	1,78	75,5	62,0	-	-
Азербайджан	1,7	20,7	16,1	55,0-57,0	42,0-46,0
Туркменістан	0,7	10,5	6,0	48,0	28,0-30,0

Проаналізувавши вищевикладену інформацію, ми дійшли висновку, що для вчасної та ефективної реалізації Енергетичної стратегії потрібно впровадити наступні механізми та заходи:

- *Розробка галузевих програм розвитку енергетики.* Тобто необхідно розробити або вдосконалити уже існуючі галузеві та підгалузеві програми модернізації та розвитку енергетики. Глибини прогнозування повинна бути в межах 2015-2020 рр. (наприклад, уже затверджена Галузева програма енергоефективності та енергозбереження у житлово-комунальному господарстві на 2010 - 2014 рр.) і визначатися конкретними умовами галузі (підгалузі).

- *Нормативно-правове забезпечення реалізації Енергетичної стратегії України.* Головні напрями вдосконалення нормативно-правової бази, що зазначаються в Енергетичній стратегії, повинні бути уточненими та деталізованими при розробці галузевих програм. (Наразі, деякі зміни відбуваються, зокрема із нормативно-правовими актами, що забезпечують покращення інвестиційного клімату, антимонопольне законодавство, удосконалення структури ринків палива та енергії, розробку екологічного законодавства і т.д.).

· *Цінова і податкова політика.* Наразі, ціни та тарифи на енергоресурси в Україні наближені до світових, проте структура тарифів потребує вдосконалення з метою забезпечення фінансової стійкості та інвестиційної привабливості паливно-енергетичних компаній. Зокрема, необхідно підсилити роль державних органів у регулюванні та контролі за фінансовими потоками. Також важливо переглянути податкову політику задля введення певних податкових пільг на діяльність енергетичних компаній, які впроваджують новітнє високоефективне устаткування, еко-технології, зменшують техногенне навантаження і т.д..

· *Розвиток і вдосконалення енергетичних ринків.* (Забезпечення саморегулюючих ринків, посилення конкуренції, реструктуризація боргів, розвиток ринкових взаємовідносин на ринках палива та енергії, запровадження механізмів страхування цінкових ризиків і т.д.).

· *Створення загальнодержавних і галузевих фондів розвитку енергетики.*

· *Моніторинг реалізації Енергетичної стратегії України.*

· *Науково-технічне забезпечення Енергетичної стратегії України.* Тобто, важливим є впровадження математико-аналітичних та програмно-інформаційних баз прогнозування, які можна використовувати для прогнозних показників Енергетичної стратегії.

Висновки. Таким чином, імпорт нафти та газу залишається важливим елементом у енергетичному забезпеченні України. Диверсифікація поставок нафти та газу може стати одним із напрямків зменшення рівня енергетичної залежності України, але вибір конкретних шляхів її реалізації вимагає серйозного обґрунтування з урахуванням економічних, політичних і технічних факторів.

Енергетична політика України залишається нестабільною та мало прогнозованою, тому вона повинна функціонувати в органічній інституціональній єдності з виконавчою та законодавчою гілками влади, оскільки саме це дозволить досягти не лише економічної ефективності заходів державного регулювання енергетичної сфери, а й енергетичної безпеки. Саме тому пропонуються наступні економічні механізми реалізації енергетичної політики: 1. Розробка галузевих програм розвитку енергетики; 2. Нормативно-правове забезпечення реалізації Енергетичної стратегії України; 3. Цінова і податкова політика; 4. Розвиток і вдосконалення енергетичних ринків; 5. Створення загальнодержавних і галузевих фондів розвитку енергетики; 6. Моніторинг реалізації Енергетичної стратегії; 7. Науково-технічне забезпечення Енергетичної стратегії України.

Література:

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. // №145-р від 15.03.06 [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Доповідь Міністра палива та енергетики України Івана Плачкова на презентації Енергетичної стратегії 23 березня 2006 р. [Електронний ресурс] – режим доступу: http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/publish/article?art_id=98377&cat_id=35109
3. Єрмілов С. Енергетична стратегія України на період до 2030 року: проблемні питання змісту та реалізації // Дзеркало тижня. 2006. №20 (599). 27 травня–2 червня.
4. Єрмілов С. Енергетика України: макроекономічний і екологічний контекст // Незалежний культурологічний часопис “І”. 2006. № 41. Червень. С. 63–70.
5. Key World Energy Statistics–2011 Edition. International Energy Agency, 2011. – 82 р.
6. International Monetary Fund [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/>
7. Імпортно-експортна політика України в енергетичній сфері / Монографія за ред. А. Шевцова. Дніпропетровськ: ДФІСД, 2005. – 147 с.
8. Лебедев К. Мировая торговля сжиженным природным газом [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.ifs.ru/ru/body/memo/specials/2005/280105.htm>
9. Иран и Каспийский энергетический узел [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.analitika.org/>

Лісовська Н.В. Lusenok23@bigmir.net
 Науковий керівник Войтко С.В.
 канд. економ. наук, доцент
 НТУУ «КПІ»

ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ КРАЇН ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ ТА УКРАЇНИ НА ОСНОВІ ДИФЕРЕНЦІЙНО-КОМПАРАТИВНОГО АНАЛІЗУ

Розглянуто експорт високотехнологічної продукції на основі диференційно—компаративного аналізу деяких країн Південно-Східної Азії та України. Наведено приклади інноваційної політики, які проведені або заплановані в зазначених країнах. Зазначено існуючі агентства, комітети та інші організації щодо контролю та розвитком сектору високих технологій країн членів АСЕАН та України. Проаналізовано структурні зміни які відбулись у високотехнологічному секторі України.

Considered export of high-tech products based on differential comparative analysis of some countries of Southeast Asia and Ukraine. There were given The examples of innovation policy, which were conducted or planned in these countries. Specified existing agencies, committees and other organizations. That control and development of high technology sector of ASEAN members and Ukraine. The structural changes in high-tech sector in Ukraine were analysed.

Ключові слова: експорт, високотехнологічна продукція, інноваційна політика, диференційний аналіз, високотехнологічний сектор.

Вступ. На сьогоднішній день ринок високих технологій вважається одним з найбільш динамічно розвиваючих ринків. Розвиток економічного потенціалу більшості провідних країн світу пов'язаний, у першу чергу, зі станом високотехнологічного сектору виробництва. Протягом останнього часу країни Південно-Східної Азії, такі як Тайвань, В'єтнам, Таїланд, Малайзія, Індонезія займають не найкращі позиції на світовому ринку, тому в умовах активного розвитку економіки, перспективним сектором стала високотехнологічна. Такого принципу дотримується і Україна, щорічно розробляючи інноваційні та високотехнологічні продукти.

Постановка завдання. Цілями дослідження є аналіз високотехнологічного сектору країн Південно-Східної Азії та України;

виявлення основних факторів, які вплинули на стан та формування високих технологій в країнах АСЕАН та України; порівняння експорту високотехнологічної продукції нових індустріальних країн з Україною.

Методологія. Теоретичну основу дослідження складає системний підхід до дослідження економічних процесів, що проходять у країнах. Методологічну основу становить диференційно-компаративний аналіз.

Результати дослідження. Перші заходи з підтримки інноваційного розвитку в Таїланді були прийняті в 2007 – 2009 роках, коли Національне агентство з розвитку науки і технологій Таїланду (NSTDA), спільно з Федерацією промисловців Таїланду реалізувало проект «Промислово-технологічна клініка», в рамках якого надана підтримка 2500 підприємствам малого та середнього бізнесу, ідеєю якого є підтримка розвитку High-Tech та High-Hume.

В Індонезії системна державна науково-технічна, інноваційна політика знаходиться у процесі формування, значні кошти виділяються на дослідження нанотехнологій (у 2010 році – понад 27 млн. дол.). Новим вектором індонезійської науково-технічної політики стало створення у середині 2010 року Національного інноваційного комітету (NIK) при президентові країни. NIK планує, що до 2020 року частка інноваційних рішень в структурі доданої вартості, створюваної в економіці Індонезії, повинна досягти 10 – 20 %. Частка Індонезії на світових ринках високотехнологічних товарів і послуг за прогнозами сягне не менше 1 – 2 %. [1]

Позитивну роль у розвитку наукомістких підприємств Сінгапура відіграє проведена державою політика інтеграції. Вона передбачає об'єднання таких підприємств у групи та забезпечення їх найсучаснішими технологіями.

Для підтримки малих і середніх підприємств в Сінгапурі створено єдине на всю країну агентство Spring для розвитку високотехнологічного сектору в країні. Дана організація здійснює близько 100 різних програм допомоги підприємцям. Політика Сінгапуру надала можливість за три десятиліття вивести державу з категорії країн третього світу в лідери регіону.

Активну політику щодо розвитку високотехнологічного сектору проводить і В'єтнам. Починаючи з 2008 р. мета в'єтнамської політики полягала в якнайшвидшій інтеграції країни на світовий ринок. В першу чергу, за рахунок стимулювання високотехнологічного виробництва і підтримки підприємництва. Нечіткість формулювань законів створювала прецедент для інтерпретації і, відповідно, зловживання даними ресурсами. Навіть активні законотворчі процеси не вирішили питань, що виникли на першому етапі перетворень. Постійне коригування нормативно-правових документів та юридичних рамок

створювало нестабільне середовище для бізнесу, особливо іноземних інвесторів. Незважаючи на створені податкові канікули для високотехнологічних та інноваційних підприємств (сплата 10% від звичайної ставки протягом 15 років), а також резидентів технопарків (повне звільнення від податку в перші 4 роки діяльності та 50% пільги в наступні 9 років) очікуваного розвитку в даному секторі вони так і не отримали.[2]

Державне агентство України з інвестицій та інновацій, щорічно затверджує проекти щодо розвитку високотехнологічного сектору. Так, в 2009 році Кабінетом Міністрів була підписана «Концепція розвитку національної інноваційної системи», завдання якої є: збільшення у 5 — 7 разів обсягів експорту високотехнологічної продукції та технологій; збільшення до 50 % частки інноваційної продукції в обсязі виробництва промислової продукції; забезпечення інтеграції вітчизняного сектору наукових досліджень і розробок до світового науково-технологічного простору та інші. Строк реалізації Концепції — до 2025 року [3].

Динаміка експорту високотехнологічної продукції деяких членів АСЕАН (англ. Association of South-east Asian Nations) та України подана в табл. 1.

Таблиця 1.

Динаміка експорту високотехнологічної продукції України та деяких країн Південно-Східної Азії за 2005 — 2010 рік у млрд. дол.

Рік	Малайзія	Сінгапур	В'єтнам	Таїланд	Індонезія	Україна
1	2	3	4	5	6	7
2005	57,700	105,656	0,873	22,553	6,671	8,848
2006	63,493	124,739	1,275	27,051	6,034	9,525
2007	65,223	102,853	2,381	30,321	5,356	13,416
2008	42,971	117,067	1,646	31,303	5,762	15,511
2009	50,971	95,398	2,100	27,764	6,038	13,853
2010	59,331	126,981	-	34,156	6,673	14,410

**систематизовано автором на основі даних [4]*

У 2010 році експорт високотехнологічної продукції з країн Південно-Східної Азії був найбільший у Республіки Сінгапур і становив майже 127 млрд. дол. Це пов'язано з тим що країна є світовим лідером у декількох сферах: четвертим фінансовим центром у світі, один з трьох найбільших центрів переробки нафти, є основним судноремонтником у світі та найбільший виробник нафтобурового обладнання. Гірші позиції займає Малайзія з показником в 59,3 млрд. дол. Покращив стан високотехнологічного сектору Таїланд, вийшовши з показником в 34,2 млрд. дол. порівняно з 2005 р. — 22,6 млрд. дол. З низьким експортом в 2010 році стали країни Індонезія та В'єтнам з 6,7

та 2,2 млрд. дол. відповідно. Порівняно до них, Україна займає гіршу позицію поряд з деякими країнами Південно-Східної Азії з експортом в 2010 році в 14,4 млрд. дол.

Для дослідження динаміки експортного стану високотехнологічної продукції деяких країн Південно-Східної Азії та України використаємо диференційний аналіз (рис. 1).

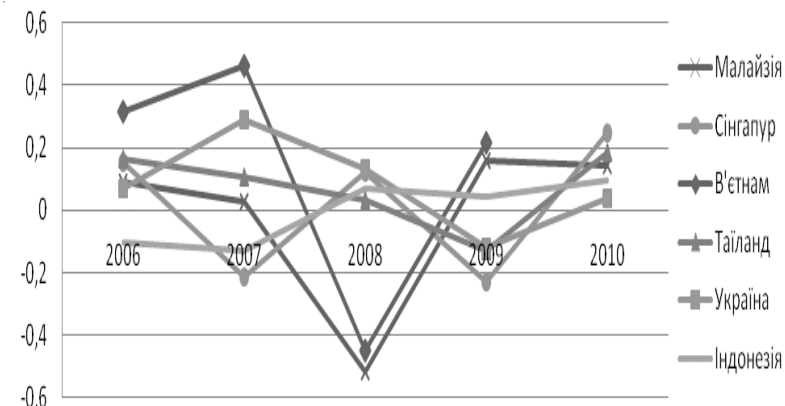


Рис. 1. Диференціація експорту високотехнологічної продукції у країнах Південно-Східної Азії та України з 2006 по 2010 рік

Протягом 5 досліджуваних років ринок високотехнологічних продуктів був нестабільний. Найбільшого зниження експорту спостерігається в 2008 році на початку світової кризи у Малайзії та В'єтнаму, хоча в таких країнах, як Сінгапур і Індонезія навпаки показники покращились. Поряд з Азіатськими країнами ринок високотехнологічної продукції України характеризується нестабільною динамікою. Більшість країн після початку світової кризи покращили показники експорту, крім України та В'єтнаму. Експорт високотехнологічної продукції протягом 2005 — 2010 року майже не змінним залишався в Індонезії, що вказує на її відносну незалежність від зовнішніх факторів та підтримку з боку держави. Позитивною рисою для ринку ВТП є зростання експорту з 2009 року, що характерно для всіх країн та України.

У високотехнологічному секторі промисловості України у 2011 році спостерігалось уповільнення темпів зростання виробництва. Приріст обсягів виробництва електричного, електронного та оптичного устаткування становив 15,0 % проти зростання на 24,2 % у 2010 р., медичної техніки та вимірювальних засобів — 5,1 % (проти 25,8 %). Скоротилось виробництво електродвигунів, генераторів та

трансформаторів на 23,1 % порівняно зі зростанням на 21,0 % у 2010 р. У фармацевтичній галузі відбулось зростання виробництва на 2,5 % (проти зростання на рівні 34,8 % у 2010 р.).

Україна задовольняє свій попит на високотехнологічні товари в основному за рахунок імпорту, частка цього сегменту у структурі загального імпорту товарів в Україну за 2005-2011 р. становила в середньому 4,9 % [5]

Висновки. На основі проведеного диференційно-компаративного аналізу експорту високотехнологічної продукції країн Південно-Східної Азії та України, можна зробити висновок, що Республіка Сінгапур являється лідером з розвитку високотехнологічного сектору. Як результат, у даній країн експорт у 2010 році становив 126,98 млрд. дол. Найнижчу позицію займає В'єтнам, зі середнім значенням експорту в 2 млрд. дол. Поряд з країнами АСЕАН, Україна займає не найкращі позиції, навіть з найбільшим експортом у 2008 році в 15,51 млрд. дол.

Проаналізувавши інноваційні заходи щодо розвитку високотехнічного сектору в таких країнах як Таїланд, Індонезія, Сінгапур та В'єтнам, можна зробити висновок, що дана інноваційна політика сприяє формуванню та дослідженню нових наукомістких секторів, що збільшує можливості розвитку економіки країн Азії. Так, сінгапурське агентство Spring здійснює близько 100 різних програм допомоги підприємствам, ідеєю яких є об'єднання малих та середніх організацій та забезпечення їх найсучаснішими технологіями. Також необхідно врахувати досвід в'єтнамської політики, що неудоконалена нормативна база щодо інноваційної політики негативно впливає на розвиток високотехнологічного сектору, на що саме і вказує найнижчий показник експорту серед усіх досліджуваних країн.

Опрацьовані проекти показали важливе значення у розвитку наукомістких підприємств, що відобразилось на зростанні експорту високотехнологічної продукції певних країн АСЕАН. Досвід досліджуваних країн, надає можливості використання схожих моделей інноваційного розвитку на теренах українського ринку.

Заслуговує на увагу той факт, що конкурентоспроможність України у високотехнологічному секторі залишається слабким місцем, але її можна віднести до нових індустріальних країн, які в пріоритеті ставлять розвиток високотехнологічного сектору.

Література:

1. Торговое представительство России в Индонезии [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rustrade-indonesia.com/index04-2ru.htm>

2. Зайцева А. С. Вьетнам в XXI веке: развитие институтов научно-технической и инновационной политики / А. С. Зайцева // Инновации и экономика — 2012. — №2. — С. 44 — 55.

3. Державне Агентство України з Інновацій та інвестицій [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://arch.ukrproject.gov.ua/index.php?get=226&id=1856>

4. Світовий Банк Статистики [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://search.worldbank.org>

5. Промислова політика як чинник післякризового відновлення економіки / [О. В. Собкевич, В. Г. Савенко, А. І. Сухоруков та інші] ; під ред. Я. А. Жаліла — України. — К.: НІСД, 2012. — 41 с.

Matskevych Vladyslava matskevych.vlada@gmail.com

Scientific adviser Moiseenko Tatiana

Master Teacher of International Economics Department

INNOVATION SYSTEMS IN MULTINATIONAL CORPORATIONS

Summary. This article is concerned with the organisation of innovation in the interaction between host-country innovation systems and multinational companies. It supposes a framework or characteristics of the decentralised management of innovation projects in sectors and at the same time identifying emerging organisational configurations in this specific context. The general characteristics of the project-based knowledge networks are examined in terms of the shifting boundaries between subsidiaries and technological partners, the specialization of actors in types of activities and the speed of change in the collaborations between multinational companies and technological institutes. The emerged configurations are determined in terms of the knowledge and resources flows in different innovation projects and the common goals of the different groups of stakeholders. Finally, the article includes specific recommendations for challenges such as the organisational development of the subsidiaries, the coordination of sectoral policies and the emergence of private research institutes and.

Keywords: *sectoral innovation systems, knowledge network, organisation of innovation, economic sociology, R&D policy, innovation projects, project-based learning, interorganisational networks, innovation systems, linkages, multinational corporations, MNCs, MNC subsidiaries, regional development.*

Today a challenge facing many large multinational corporations (MNCs) is how to effectively make use of their far-flung research and development operations. Research has showed that large MNCs undertake between 5% and 25% of their research and development (R&D) outside their home country. International R&D units may have originally been established to undertake adaptation work or because of host country demands, but increasingly the evidence suggests that they are becoming active contributors to the MNC's global innovation and even members of the core development group in 'global innovation projects'. As far as this trend goes on, the question of what is the best way to manage the relations between R&D operations around the world becomes ever more critical. Stimulating communication among researchers is one of the most important productivity problems in R&D. When laboratories are located far from each other it becomes more difficult to interact. The existence of an ownership-specific advantage is a necessary condition for international production, as theory postulates. An

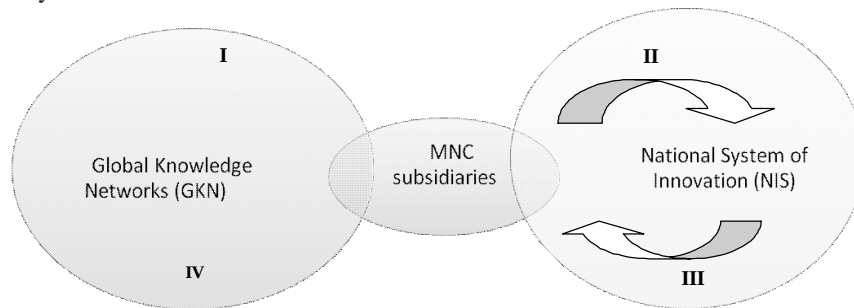
ownership-specific advantage can take many forms, but in many cases it is embodied in the proprietary technologies of the multinational companies. And the function of research and development is the maintenance and upgrading of the MNC's proprietary [1].

The approach taken in this article is to use recent advances in MNC management, in general, to inform the specific case of international R&D management. MNC management literature has shown, first, that foreign subsidiaries take on increasingly specialized roles and develop over time. It is argued, that specialized roles can be managed by tailoring control and coordination mechanisms to the specific situation of each subsidiary. The second key is that traditional assumptions of head office superordination and hierarchical control break down as subsidiaries take on these increasingly specialized roles. Such alternative models as the Transnational and the Heterarchy, are needed to understand the emergent organizational forms. Much the same arguments can be made for the specific case of the R&D function. There is considerable evidence of a differentiation of roles across international R&D units and some discussion of the need to manage different units in different ways. The implication is that it should be possible to narrow the issue identified at the outset into a more specific question, for instance, - 'How do control modes and communication systems vary across international R&D unit roles?' Of course, certain systems may be uniformly used across the whole sample, but if we accept that distinct types can be identified, the appropriate starting point from theory is an expectation that modes of control and communication also vary [2].

My research of the role of R&D units was organized as follows. In the first section - briefly review the literature on international R&D, focusing on typologies of R&D units and communication and control systems. This discussion leads into the derivation of research propositions relating various control modes to the three types of R&D unit, and some open questions regarding the variation in communication systems across the three types. The second section describes the methodology, notably the selection of a sample, the selection of measures, and the validation of the typology. The third section describes the findings, and presents a discussion of the major issues that arise from the study, both in terms of international R&D management and in terms of broader issues[3].

Innovation is the central element upon which companies rely when establishing their competitive advantage. In the modern knowledge-based world, innovations are increasingly new combinations of existing knowledge, or they constitute newly-found knowledge that derives from the cooperation of several actors from different backgrounds. The combination of such diverse knowledge, no matter if across firms or within a single company, is by no means trivial. The transfer of knowledge, the organisation and the

coordination of different processes are thus more and more the key factors of any innovation.



I-II – knowledge flows from GKN through MNC to NIS in developing countries;

III – knowledge flows from NIS to subsidiaries;

IV – knowledge flows from MNC to GKN

Figure 1.1 Conceptual framework to analyse the bridging role of MNC subsidiaries

This explains why innovations cannot take place within an isolated R&D department, but have increasingly become complex processes in which all areas of the company and many external cooperation partners take part [4]. Such a heterogeneous cooperation requires an adequate form of coordination. In multinational companies, moreover, the knowledge comprised in one innovation project involves global expertise and aims at the world-wide market. This fact seems to lead directly to globalisation and therefore to the dispersion of the innovation activities. On the other hand, advantages which derive from local concentration – such as a higher degree of proximity, of homogeneity and therefore the establishment of more balanced power relations, of trust and the possibility of efficient communication – cannot be neglected either. Apparently, this creates a situation in which MNCs are continuously torn between global and local strategies. The question is this apparent dilemma of innovation and claims that globalisation and localisation cannot only take place simultaneously, but even reinforce each other [5].

The internationalization of R&D activities results in new opportunities and increasing interdependency between multinational companies and the host country innovation systems. However, particularly in developing countries, many important questions remain open about how subsidiaries may realistically sustain their developmental path inside the increasingly complex R&D networks in multinational companies. There are still crucial questions about the dynamic process by which subsidiaries evolve in their R&D activities and operate as a boundary-spanning mechanism between national and international networks in developing countries [6].

The possible benefits of engaging in these global innovation activities is hindered by economies of scale in the innovation process, communication and co-ordination problems and concerns of knowledge leakage. This paper argues that the existing understanding on the process of integration between multinational companies and host innovation systems in developing countries remains fragile. The recent literature has acknowledged that the integration of MNCs is a multilateral and multidimensional rather than linear development process. The successful integration between multinational and national production networks depends upon the dynamic action of a decentralized network of governance, entrepreneurship and innovation. This contrasts with the existing literature as the typologies used for defining the knowledge-based interactions between international and host economies tend to oversimplify this complexity and conflicting aims of different stakeholders in the innovation process [7].

A wider understanding of the complex process of alignment between environment, organizations and performance requires a depth analysis of the underlying configurations involving both the multinational and organizations in the host sectoral innovation system. A project-level analysis of the different networks developed around subsidiaries can provide a richer insight in the evolutionary organizational growth of multinational companies into developing countries. Studying of the common configurations in innovation projects between multinational companies and sectoral innovation systems in developing countries leads to solving a question of internationalization. The analysis takes advantage of a specific context provided by the sectoral policies applied to the sector that induced expenditure in innovative activities by in the sector, and subsidiaries in this sector in particular. Acknowledging the need to retain and expand technological capabilities after the end of import substitution policies in the beginning of twentieth century, specific incentives to collaborative innovation activities were created to support high levels of investments in innovation in companies manufacturing locally ICT products. Tax incentives required that companies that had approximately 5% of national sales expended in innovative activities. Part of this expenditure needed to be in partnership with education and technological institutes. The institutional framework, known as ICT Law, promoted higher investments in R&D than usually expected from these companies in developing countries. As the main markets consolidate among few multinational companies, the sectoral policies applied to the sector resulted in a significant amount of resources to innovative activities in subsidiaries of multinational companies. Rather than a linear process of accumulation of technological capabilities, the knowledge flows involved unbalance development of different stakeholders, resulting in suboptimal organizational structures. Therefore, this context provides an important

natural setting for investigating a variety of configurations emerged in the sectoral system [8].

The increasing appreciation of the role of multinational corporations in the generation of technology across national boundaries has been facilitated by the recent trend for MNCs to establish internal and external networks for innovation. The development of cross-border corporate integration and intra-border inter-company sectoral integration makes it increasingly important to examine where and how innovative activity by MNCs is internationally dispersed and regionally concentrated. Innovation systems significantly contribute to the goals of sustainable development. Observed at the level of multinational corporations, innovation systems show a tendency that exists in technology intensive production to become spatially concentrated in clusters, allowing the enterprises to have a higher degree of specialization, collective efficiency and competitive advantage. The results from developing interaction between Global Knowledge Network, National System of Innovation and MNC subsidiaries may assist in both innovation systems research and sustainability policy making, especially in emerging economies.

References:

1. Amsden A. Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies/ A. Amsden, W.Chu. - Cambridge, MA. London, England: The MIT Press, 2010. - p. 232.
2. Andersson U. Managing the transfer of capabilities within multinational corporations: the dual role of the subsidiary: Scandinavian Journal of Management/ U. Andersson - London, 2010 - pp.425-442.
3. Asakawa K. Managing local knowledge assets globally: the role of regional innovation relays: Journal of World Business/ K. Asakawa, M.Lehrer - New York, 2011.- pp.31-42.
4. Birkinshaw J. Entrepreneurship in the global firm. Sage Strategy Series./ J. Birkinshaw. - London/Thousand Oaks/New Delhi: Sage Publications, - pp.188-190.
5. Brockhoff H. Internationalization of research and development. Berlin/Heidelberg: Springer/ H. Brockhoff. - Berlin, 2011 - p.342.
6. Carlile J. Transferring, Translating, and Transforming: An Integrative Framework for Managing Knowledge Across Boundaries. Organization Science, Vol. 15, No. 5./ J.Carlie, R. Paul - London, 2012 - pp.223-234.
7. Cooke P. Knowledge economies. Clusters, learning and cooperative advantage./ P.Cooke. - London/New York:Routledge, 2010 - p.148.
8. Hedlund G. 'International development projects: Key to competitiveness, impossible, or mismanaged?', International Studies of Management and Organization/ G. Hedlund.- London, 2011. - pp.121-157.

9. Morgan B. Regional issues in inward investment and endogenous growth, Paperpresented to the Regional Science Association International British and Irish Section, 26th Annual Conference, Cardiff, Wales, 13-15 September 2010/ B.Morgan. - London, 2010. - p.235

10. Kline S. J. An overview of innovation, in Landau, R., Rosenberg, N. (Eds.), The positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth, National Academy Press, Washington/ S.J. Kline.- New York, 2011. - pp. 275-307.

Мельник Я. Д. marina_yasya@mail.ru

Науковий керівник Войтко С. В.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ФУНКЦІОНУВАННЯ БІОТЕХНОЛОГІЧНИХ КЛАСТЕРІВ: ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДҐРУНТЯ ТА ПРАКТИКА ДІЯЛЬНОСТІ

Проаналізовано формування біотехнологічних кластерів в економіках різних країн. Розкрито суть поняття «кластер». Охарактеризовано практику формування біотехнологічних кластерів у різних країнах. Наведено таблиці кількості біотехнологічних кластерів в Україні та у світі. Оцінено наслідки створення біотехнологічних кластерів в Україні.

Forming of biotechnological clusters is analysed in the economies of different countries. Essence of concept «cluster» is exposed. Practice of forming of biotechnological clusters is described in different countries. The tables of amount of biotechnological clusters are driven to Ukraine and in the world. The consequences of creation of biotechnological clusters are appraised in Ukraine.

Ключові слова: біотехнології, кластер, економічна політика, конкурентоспроможність, об'єднання.

Постановка проблеми. Створення та функціонування біотехнологічних кластерів обумовлюється загальними закономірностями розвитку економіки та полягає у здійсненні партнерства між державою, економікою і наукою. Кластер виступає як схема, за якою виробництво продукції, починаючи від її розробки, первинного виготовлення і закінчуючи продажем, експлуатацією та утилізацією йде по єдиному ланцюгу. Саме такий комплекс складових створює низку проблем, які потребують наукового обґрунтування та вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі питання, пов'язані з принципами роботи кластерів, проблеми ринкової та централізованої економік, а також дослідження світогосподарських відносин знайшли відображення в численних працях М. Войнаренка [3], С. Соколенка [7], Д. Стеченка [8] та інших. Так, М. П. Войнаренко визначає кластер як галузево-територіальне добровільне об'єднання підприємницьких структур, що тісно співпрацює з науковими установами, громадськими

організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції та сприяння економічному розвитку регіону [3].

Ця ж проблематика розглядається у дослідженнях багатьох авторів близького та далекого зарубіжжя, зокрема в працях М. Портера [1], М. Энрайта [9], М. Грановеттера [6] та інших. Таким чином, зазначені учені та практики, як М. Портер [1], М. П. Войнаренко [3], Д. М. Стеченко [8], розглядаючи з різних точок зору кластерні об'єднання організацій в ефективні економічні структури, доходять висновку, що вони можуть бути тими імпульсами, які, при вдалій концентрації виробництва, його спеціалізації, використанні сучасних досягнень комунікації, координації, кооперації та співробітництва, сприятимуть знаходженню точок зростання кожного конкретного регіону, забезпечуючи його конкурентні переваги. Тому зараз, як наслідок, у різних країнах зростає інтерес до формування і підтримки кластерів та відбувається активізація урядової політики у цій сфері. Однак з огляду на те, що в роботах зазначених авторів недостатньо чітко розкриті теоретичні аспекти та практичні інструменти застосування кластерної методики в сучасних умовах світового господарства, обрана автором проблематика є актуальною.

Мета статті. Порівняти досвід зарубіжних країн щодо створення та розвитку біотехнологічних кластерів з досвідом України. Визначити доцільність створення біотехнологічних кластерів в Україні. Спрогнозувати перспективи та особливості формування біотехнологічних кластерів на території України.

Виклад основного матеріалу. Одним із напрямів розвитку національної економіки на найближчий час є формування та реалізація інноваційної моделі розвитку. Важливим елементом даної моделі є кластеризація високотехнологічних виробництв та, зокрема, розвиток на цій основі біотехнологічних підприємств.

Отже, кластери — це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у споріднених галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (наприклад, університетів, агентств зі стандартизації, торговельних об'єднань) у певних областях, що конкурують, але при цьому ведуть спільну роботу [1, с. 258]. Таким чином, кластер — це територіальне об'єднання взаємозалежних підприємств та установ у межах відповідного промислового регіону, що направляють свою діяльність на виробництво продукції світового рівня [2, с. 544]. Поняття “кластер” має низку тлумачень, але характерною ознакою його сутності є об'єднання окремих елементів (складових часток) у єдине ціле для виконання певної функції або реалізації певної мети.

Як показує світова практика, то в останні два десятиліття процес формування кластерів відбувався досить активно. У цілому, за оцінкою експертів, кластеризацією охоплено близько 50 % економік провідних країн світу. В Україні, безперечним піонером кластеризації слід вважати Хмельницьку область. Також кластери створюють у пріоритетних напрямках інноваційної діяльності: «Нові машини» (Дніпропетровськ), «Нові матеріали» (Харків), «Біотехнології» (Львів), «Нові продукти харчування» (Київ і Київська область), «Нові технології природокористування» (Донецьк), «Інноваційна культура суспільства» (Київ), «Новітні силові установки й двигуни» (Запоріжжя), «Енергетика сталого розвитку» (Київ) [3, с. 25 – 33] (табл. 1).

Таблиця 1.

Функціонування кластерів у регіонах України*

Регіон	Вид діяльності кластера
Хмельницький	Одяг; будівельні матеріали; зелений туризм
Івано-Франківськ	Туризм; декоративний текстиль
Черкаси	Транспортні перевезення
Житомир	Добування та переробка каменю
Одеса	Виробництво вина
Харків	Машинобудування
Рівне	Деревообробка
Київ	Продукти харчування; енергетика
Дніпропетровськ	Машинобудування
Запоріжжя	Установки та двигуни

*авторська розробка на основі роботи М. П. Войнаренка [3]

Стосовно біотехнологічного кластера в Україні, то зазначимо, що за параметрами кластеризації ще повною мірою жодне об'єднання не відповідає прийнятим критеріям. На сьогодні в світі досить активно розвивається мережа саме медичних кластерів (табл. 2).

Таблиця 2.

Кількість біотехнологічних кластерів у деяких країнах світу*

№	Країна	Кількість біотехнологічних кластерів
1	Німеччина	28
2	Японія	28
3	Франція	18
4	США	15
5	Велика Британія	11
6	Нідерланди	5
7	Російська Федерація	Планується створити 7
8	Україна	0

*авторська розробка

Прикладами найбільш успішного розвитку медичних кластерних ініціатив у світі є штат Мінесота (США). Зазначене позитивно вплинуло на такий показник як «економічне здоров'я в регіоні» за останні кілька десятиліть. Даний штат є одним з найбільших експортерів медично-технологічних пристроїв світу. Також прикладами, що заслуговують на увагу, створення біотехнологічних кластерів є: штат Огайо (США); штат Техас (США); Квебек (Канада); о. Самуї (третій за величиною острів Таїланду).

Практика показує, що в умовах функціонування глобальної економіки більшість кластерів мають міжнародний характер. Наприклад, три кластери міжнародного значення спеціалізуються у Франції на біотехнологіях і фармацевтиці, перетворюючи ці галузі в одні із провідних у країні. “Медичний регіон” Парижа, “біополіс” Ліона й “терапевтичний кластер” навколо Страсбурга об'єднали тисячі компаній та сотні дослідницьких центрів. У Парижі єдиний кластер створюють Інститут Пастера, біотехнологічні лабораторії Центру атомної енергії Еврі та Гренобля, які спеціалізуються на дослідженнях інфекцій, захворювань центральної нервової системи й ока. Цей кластер став світовим лідером у медичній інформатиці, молекулярній та клітинній медицині.

У Ліоні, зосереджено 450 великих компаній і тисячі невеликих фірм, що спеціалізуються на інфекційних захворюваннях і медичній діагностиці. Саме в цих кластерах розроблені противірусні препарати для боротьби з грипом, зокрема компанією Roche проти “свинячого грипу” (у розпал поширення інфекції акції компанії значно подорожчали), здійснюються дослідження для виробництва препаратів проти лихоманки Ебола й ВІЛ. У кластер в Ельзасі входять компанії з випуску медичних інструментів, ліків і біотехнологій. На берегах Рейну створена своєрідна “Біотехнологічна долина”, що поєднує кластери Франції й сусідніх Німеччини й Швейцарії, завдяки чому досягається суттєвий синергетичний ефект [4, с. 63].

Слід зауважити, що в Німеччині з 1995 р. діє програма створення біотехнологічних кластерів Bio Regio. У Великобританії урядовим рішенням визначено області навколо Единбурга, Оксфорда та Південно-Східної Англії як основні регіони розміщення біотехнологічних кластерів. Наприклад, ще у 2000 році біотехнологічна компанія deCode Genetics з Рейк'явіку, Ісландія, зробила IPO на біржу NASDAQ з ціною \$18.00 за акцію, в кінці продажу зібравши \$172 млн. Першого дня продажу ціна виросла до \$29.00. Компанія успішно працює та сьогодні є кластероутворюючим центром. Витрати за три місяці 2009 року на наукові дослідження та розвиток складають 2,841 тис. дол., а прибуток за цей же час 3,501 тис. дол. [5].

Таким чином, створення біотехнологічного кластеру буде корисним для економіки України. Завдяки цьому можливим є досягнення наступних цілей:

1. Зміцнення і розвиток співпраці в галузі створення нових біомедичних технологій, а також розробки, виробництва та використання конкурентоспроможної і імпортозамінної медичної апаратури та обладнання.

2. Збільшення рівня зайнятості працівників у сфері біотехнологій зокрема, відповідно до цього — зменшення відсотку безробітних у країні взагалі.

3. Зосередження в єдиному комплексі медичних установ.

4. Інформаційне, організаційне, правове, інфраструктурне та ресурсне забезпечення інноваційного процесу формування і розвитку галузі біотехнологій.

5. Зростання рівня заробітної плати робітників.

6. Підготовка та перепідготовка кадрів, що відповідають потребам інноваційного розвитку галузі біотехнологій.

7. Створення престижу нової галузі.



Рис. 1. Складові напрямки діяльності біотехнологічного кластера

* авторська розробка

8. Підвищення професійної кваліфікації персоналу базових організацій.

9. Залучення молоді для роботи в галузі.

10. Значне зниження еміграції кваліфікованих робітників за кордон.

11. Використання в охороні здоров'я нових біомедичних технологій та медичної техніки для діагностики, профілактики і лікування захворювань в різних галузях клінічної медицини.

12. Обмін інформацією та прийняття остаточних рішень з питань здоров'я людей. Створення певних програм щодо обміну професійними кадрами.

13. Створення національної лабораторії, що значно підвищить економіку в регіоні.

Відповідно, напрями діяльності біотехнологічного кластера можна зобразити наступним чином (рис. 1).

Висновки. Проаналізувавши світовий досвід щодо створення біотехнологічних кластерів та їхнього розвитку, можна стверджувати, що така практика може бути корисною для національної економіки України. Адже кластери являють собою одну з прогресивних моделей формування структури економіки. Галуzeвий освітній кластер у сфері біотехнологій — це науково-технічна та інвестиційно-виробнича мережева система, яка не має юридичної особи та постійного членства, заснована на творчій ініціативі та підприємливості в поєднанні з державним регулюванням, що є складовою частиною інноваційної економіки регіону.

Література:

1. Портер М. Е. «Конкуренція» / М. Е. Портер // — М.: Видавничий дім «Вільямс», 2005. — 604 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел] 250 тисяч слів, — Київ-Ірпін: ВТФ «Перун», 2005. — 1728 с.
3. Войнаренко М. Механізми адаптації кластерних моделей до політико-економічних реалій України / М. Войнаренко // Світовий та вітчизняний досвід запровадження нових виробничих систем (кластерів) для забезпечення економічного розвитку територій: матер. конф., 1–2 листопада 2001р. — К.: Спілка економістів України, 2001. — С. 25 — 33.
4. Федулова Л. І. [Електронний ресурс] спосіб доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ep/2011_2/5_Fedulova.pdf, с. 63
5. deCode Genetics [Електронний ресурс] спосіб доступу <http://www.decode.com/index.php>

6. Грановеттер М. Успех инновационного кластера основан на открытости, гибкости и свободе / М. Грановеттер // The New Times, 2010, 6 апреля. — №12.

7. Соколенко С. Промышленная и территориальная кластеризация как средство реструктуризации / С. Соколенко // Социальные аспекты и финансирование индустриальной реструктуризации : матер. конф. 26 – 27 октября 2003 г. — М.: Региональный форум, 2003. — С. 2.

8. Стеченко Д. М. Світова практика кластеризації підприємств / Д. М. Стеченко // Вісник Хмельницького національного університету, — Хмельницький, 2010. — № 5, Т. 4. — С. 315 — 318.

9. Enright, M. J. Regional Clusters: What we know and what we should know /M. J. Enright. Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, 2002. — P. 18.

УДК 339.72

Місечко І.С. irishka24-92@mail.ru

Науковий керівник Моїсєєнко Т. Є.

канд. економ. наук

Національний технічний університет України «КПІ»

ОРГАНІЗАЦІЯ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В МІЖНАРОДНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто сутність лізингу та лізингових операцій, а також особливості організації лізингових операцій в міжнародній діяльності.

The essence of leasing and leasing operations and features of leasing operations in international operations.

Ключові слова: лізинг, міжнародний лізинг, лізингові операції, іноземні інвестиції.

Вступ. Для підтримки конкурентоспроможності на будь-якому підприємстві, насамперед, необхідно удосконалювати виробничі потужності, оновлювати або ж реконструювати існуючу технічну та матеріальну базу підприємства, вивчати та освоювати нові види діяльності. Пошук фінансових джерел розвитку підприємства, забезпечення найефективнішого інвестування фінансових ресурсів набуває важливого значення в роботі фінансових служб підприємства. Одним з ефективних інструментів, який може дозволити здійснити великомасштабні капітальні вкладення, є лізинг.

Дослідженням шляхів вирішення проблем міжнародних лізингових операцій займалися як зарубіжні, так і вітчизняні вчені, такі, як Мітяков А. В.[6], Данилова Л.І.[3], Коваленко Н.І.[4], Івасенко О.Г.[1] та ін.

Постановка задачі. Основними цілями дослідження є визначення особливостей організації лізингових операцій в міжнародній діяльності.

Методологія. Методологічною базою дослідження послужив аналіз наукових праць з міжнародного лізингу, як вітчизняних так і зарубіжних вчених. При виконанні дослідження використовувались методи синтезу, аналізу та узагальнення.

Результати дослідження. Успіх лізингового бізнесу у будь-якій галузі залежить від правильного розуміння його змісту та специфічних особливостей. Тому, насамперед, необхідно в'яснити, у чому полягає сутність лізингу, його принципи та моделі. Лише всебічне пізнання економічного механізму та переваг, що закладені в системі лізингу,

дасть змогу широко використовувати його у підприємницькій діяльності.

Якщо розглядати економічну сутність лізингу, можна сказати, що вона є не досить з'ясованою. Його роль та зміст трактуються по різному, часто навіть суперечливо. Тому вирішення цієї проблеми в теоретичному плані пропонується здійснити на основі уточнення сутності механізму лізингу, принципів та особливостей його як альтернативного джерела реального інвестування [5, с. 3].

Неоднозначність і розбіжність у трактуванні сутності лізингу та механізму його застосування не є чисто теоретичною проблемою. Це питання важливе і для практичного регулювання лізингової діяльності нормативно-правовими актами.

Тому багато вчених при з'ясуванні визначення лізингу звертаються до питань спільності та розбіжності у застосовуваних видах фінансово-господарської діяльності.

Неоднозначність трактування лізингу виникає через складність відносин, які встановлюються у зв'язку з передачею майна в тимчасове користування.

Багатофакторний характер лізингу потребує впорядкування накопичених знань, виявлення в ньому загальних та особливих ознак і властивостей, що відрізняють його від суміжних економічних явищ і процесів.

У загальній світовій класифікації лізинг прийнято розрізняти як оперативний та фінансовий. Як правило, строк оперативного лізингу більш короткий, ніж нормативний строк служби майна, при цьому лізингові платежі не покривають повної вартості майна. За фінансового лізингу строк користування майном дорівнюється строку експлуатації і амортизації всієї або більшої частини вартості майна. До того ж, за фінансового лізингу право власності на об'єкт лізингу передається лізингоодержувачу після закінчення строку договору лізингу [3, с. 25].

Державне регулювання лізингу в кожній країні має свої особливості. Там, де лізинг є специфічною функцією комерційних банків (Італія, Франція), держава не тільки регулює банківську діяльність у цілому, але і здійснює окремий активний контроль за лізинговими операціями.

У Великобританії і Німеччині банки здійснюють моніторинг лише тієї частини лізингових операцій, що проводяться підвідомчими до них структурами. В інших країнах ЄС моніторинг лізингової діяльності з боку держави порівняно з банківськими операціями значно спрощений.

Як показує досвід, специфічне законодавство не є визначальним для динамічного розвитку лізингу. Домінуючими є макроекономічні умови країни, рівень державної підтримки інвестиційної діяльності і лізингу в цілому [6, с. 34].

Найбільш сприятливі умови для розвитку лізингового ринку сьогодні створені у Ірландії, Великобританії, Норвегії, США, Німеччині і деяких інших розвинутих країнах світу.

Світовий обсяг міжнародних лізингових операцій становить близько 5 % від світового обсягу експорту- імпорту техніки. За останні 15 років обсяг лізингових операцій у світі зріс більше ніж у п'ять разів і зараз перебільшує 400 млрд. дол. США.

На сучасному етапі господарювання ефективність лізингових операцій підтверджена широкою популярністю не тільки в розвинених країнах світу, а й у країнах, що розвиваються.

У країнах - учасниках Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) лізинг становить 15-30% від усіх інвестицій в основні фонди та до 15% в країнах, що розвиваються. У країнах Східної Європи (Естонія, Угорщина, Польща, Чеська Республіка та ін.) співвідношення річного обсягу лізингу до ВВП становить 2-5%.

Що стосується України, тут це є перспективним видом бізнесу оскільки: світова практика показує, що на частку лізингу в нових інвестиціях на устаткування припадає 15-20% і це є одним з найголовніших активізацій інвестиційної діяльності, що є дуже необхідним для нашої економіки.

Варто підкреслити, що в більш розвинутих країнах майже 30% інвестицій здійснюється саме через лізингові механізми, в Україні цей показник становить 1,2%. В Україні основною проблемою є те, що вона не може максимально задовольняти та використовувати потенціал ринку лізингових послуг.

Тому дані аналіз саме кількості та вартості укладених договорів фінансового лізингу поквартально за 2008 -2011 рр. в діаграмі 1 та 2.



Рис.1: Вартість укладених договорів фінансового лізингу 2008-2011 рр. [9].

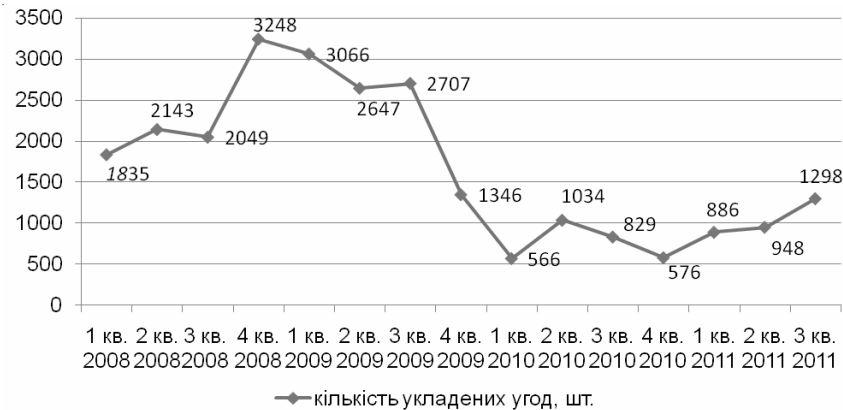


Рис. 2: Кількість укладених договорів фінансового лізингу у 2008-2011 рр. [9].

Отже, в 2011 році порівняно з 2008 році є доволі вагоме зниження саме кількості угод, які були укладені економічною нестабільністю. Це призвело до того, що порушилося стабільне укладання. Як ми бачимо, на цьому рисунку чітко показано, що кількість укладених договорів фінансового лізингу за 3 квартал 2011 року збільшилась на 469 (56,5%) у порівнянні з аналогічним періодом минулого року і склала 1298 договорів. При цьому у вартісному вираженні, обсяг укладених договорів збільшився у порівнянні з аналогічним періодом минулого року майже вдвічі і склав 1,33 млрд. грн. Можемо зруби ти висновок, що є перспективи розвитку саме лізингу та лізингових послуг в нашій державі.

Досить ефективним механізмом по просуванню техніки та обладнання на території зарубіжних країн вважається експортний лізинг. Будь-яка держава зацікавлена в розширенні своєї експансії, а запропонувати іноземному покупцеві придбати товар на умовах довгострокової фінансової оренди вельми непогана ідея.

Білорусь на пострадянському просторі стала піонером по впровадженню експортного лізингу, і, судячи з перших результатів, цей експеримент можна вважати вдалим, адже в 2011 році країна уклала 25 договорів міжнародного лізингу на поставку білоруської техніки загальною вартістю понад 30 млн. доларів США. [2, с. 31].

У світовій практиці найбільш поширені чотири моделі міжнародних лізингових операцій (рис. 3).

Фірмі-посереднику доручаються організація та проведення переговорів, підготовка і висновок на узгоджених умовах договору лізингу, а також його виконання. Юридично відносини між двома лізинговими фірмами оформляються звичайною агентською угодою,

а розрахунки здійснюються у формі комісійної винагороди за послуги, зустрічною угоди або розподілу прибутку. Що стосується міжнародного бізнесу, то найпоширенішими формами лізингу є оперативний, фінансовий та міжнародний лізинг.

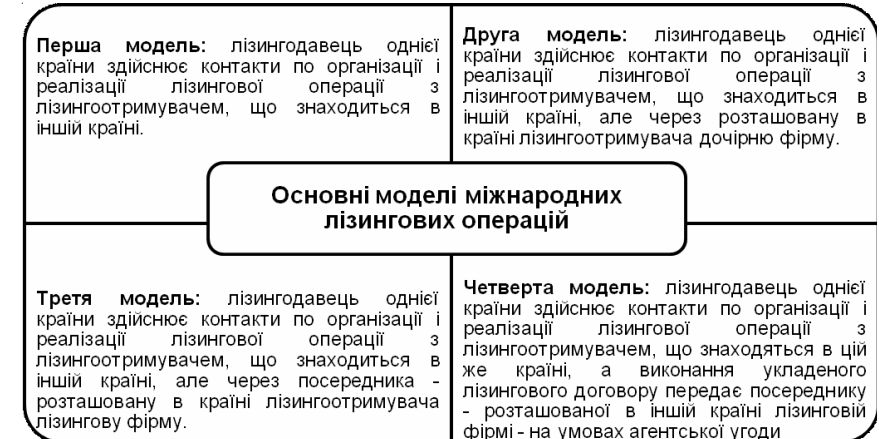


Рис. 3. Моделі міжнародних лізингових операцій [7, с. 6].

Для того, щоб підписати договір з певним клієнтом, проводиться аналіз його фінансових можливостей, тому що для лізингових операцій

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки лізингу [1, с. 272].

Переваги лізингу	Недоліки лізингу:
- лізинг надає відразу 100% - не кредитування і вимагає миттєвої проплати платежів.	- орендар не виграє на підвищенні залишкової вартості устаткування (найчастіше через інфляцію);
- дрібним або середнім підприємцям простіше отримати контракт по лізингу, ніж отримати позики. При не виконанні орендарем своїх зобов'язань, лізингова компанія сразу ж забирає своє майно;	- якщо це фінансовий лізинг, то орендні платежі не припиняються до закінчення контракту, не дивлячись на моральне старіння обладнання через науково-технічний прогрес;
- лізингова угода досить гнучка, тому що надає виробити зручну для покупця схему фінансування.	- складність організації;
- при міжнародних лізингових операціях орендар одержує соціальні пільги країни-орендодавця.	- віднесення лізингових платежів на валові витрати лізингоодержувача.
- платежі по лізингу із суми прибутку від використаного обладнання не підлягають оподаткуванню, оскільки є орендною платою.	- вартість лізингу більше позики, але не варто забувати, що ризик застарілого устаткування покладається на орендодавця, а отже він бере велику комісію для компенсації
- ризик старіння обладнання повністю лежить на лізингодавці;	

важливим питанням є те, щоб до кінці контракту устаткування мало певну залишкову вартість. Переважно завжди, для цього використовують страху вальну систему залишкової вартості, тобто орендар за власний рахунок повинен застрахувати предмет лізингу від всіх випадків ризику (пожежі, крадіжки і т. д.) і на протязі 15 днів від початку лізингу надати орендодавцеві копію, яка повинна бути завірена, страхового полісу.[5, с. 4]. Далі наведені основні недоліки та переваги лізингу (табл. 1).

Висновки. Наукова новизна дослідження полягає у комплексній розробці теоретичних і методичних основ лізингових операцій в міжнародній діяльності як методу фінансування в умовах ринкової економіки.

Практичну значимість для підприємств - лізингоодержувачів, вітчизняних і зарубіжних лізингових компаній, інших суб'єктів міжнародних лізингових угод мають запропоновані в дослідженні методичні розробки, що дозволяють підвищити ефективність операцій міжнародного лізингу.

Література:

1. Івасенко О.Г. Лізинг: економічна сутність та перспективи розвитку / О.Г. Івасенко. — К.: Вузівська книга, 1997. — 278 с.
2. Шевченко О. Лізинг — альтернатива банківському кредитуванню/ О. Шевченко, О. Маринська. - Банківська справа. — 2000. — №4. — С. 31-33.
3. Данилова Л.І. Лізинг як фактор інвестиційного розвитку// Фінанси України. - 2002. - №11.- С. 25-29.
4. Коваленко Н.І. Ситуаційне моделювання лізингових операцій // Фінанси України. - 2002. - № 10. — С. 15-17.
5. Ковальчук К.Ф., Вишнякова І.В. Показники ефективності лізингової угоди // Фінанси України. - 2004. - №6. — С. 3-7.
6. Мітяков А. В. Лізинг як форма інвестицій / А.В. Мітяков.- Юрист. — 2003. — № 4. — С. 34-35.
7. Рязанова Н. Інвестиційний механізм лізингу: зарубіжна практика та реалії України - Ринок цінних паперів: Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. — 2005. — №9. — 5-9.
8. Карпикова О. Организация международных лизинговых операций [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ekonomica.info/?q=node/330>
9. Українське об'єднання лізингодавців: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.leasing.org.ua/>

УДК 338.242:339.92

Моїсєєнко Т.Є. t_moiseenko@i.ua

канд. економ. наук, ст.викл.

Національний технічний університет України «КПІ»

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ СФЕР ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті досліджено поняття «високі технології», еволюція його розвитку, підкреслено диспропорції у його тлумаченні науковим співтовариством. Підкреслено зв'язок високих технологій з інноваціями. Визначено основні негативні фактори впливу на розвиток високих технологій та інноваційної діяльності в Україні.

The article examines the concept of “high technology”, the evolution of its development, highlighted imbalances in its interpretation of the scientific community. Highlighted link high technology innovations. The main negative impacts on the development of high technology and innovation activity in Ukraine.

Ключові слова: високі технології, НДДКР, інновації, високотехнологічні сфери діяльності, інноваційна активність, інноваційні підприємства, нововведення.

Вступ. Стрімкий розвиток сучасної науки та техніки переважає виникнення та розвиток високотехнологічних секторів економіки, що відбивається на результатах і інших сферах економіки. Така закономірність позитивно впливає на динамічність економічної системи, яка забезпечує високу зайнятість висококваліфікованих фахівців та відповідний рівень життя населення, що підтверджує актуальність обраного питання.

Дослідженням проблематики науково-технічної сфери займаються такі науковці, як О. А. Гавриш, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, Б. А. Маліцький, А. І. Сухоруков, Л. І. Федулова, С. О. Тульчинська, С. В. Войтко, О. Б. Саліхова, О. П. Зінченко, В. П. Ільчук, Л. Ф. Радзевська, В. М. Євтушенко та інші.

Постановка задачі. Метою статті є дослідження походження високотехнологічних сфер та розгляд основних особливостей їх діяльності.

Методологія. У процесі підготовки матеріалу публікації автором використовувались методи теоретичного узагальнення та порівняння для розвитку понятійного апарату високо технологічних сфер

діяльності. Застосовувався діалектичний підхід до вивчення сучасних засад управління високими технологіями, а також інші загальнонаукові та спеціальні методи, що дозволили вирішити поставлені завдання.

Результати дослідження. Для внесення чіткості у досліджуване питання доцільно проаналізувати становлення та розвиток поняття високих технологій. Варто розглянути базові його складові — технології. Відомий науковець Менсфілд Е. стверджує, що технології являють собою запас (матеріальних чи адміністративних) знань, який дає змогу створити нові продукти або нові процеси, послуги завдяки новим знанням, які можуть призвести до повного або часткового старіння цих продуктів чи процесів [1]. Тобто представлене визначення технології зводиться до трактування її, як сукупності дій і правил, які встановлюють послідовність знань, вмінь, компетенцій якими володіє людина у певний момент часу, що призводить до досягнення поставленої мети, виконання завдань за певних конкретно визначених обставин.

На відміну від Менсфілда Е., Розенберг Н. Визначає технологію, як матеріальне втілення знання про певні класи, або категорії подій та видів діяльності [2].

Щодо поняття „високі технології”, то вперше воно зустрічається у літературі 1957 року у газеті New York Times (стаття про атомну енергію для Європи) [3].

Пізніше, дещо не чітке поняття «висока технологія», зустрічається 1968 року у статті „золоте напівкільце Бостону” (Route 128). Тут важко зрозуміти його сутність — зазначалось, що не зрозуміло, чи термін „висока технологія” припадає на розквіт скляних прямокутників вздовж маршруту 128 чи на здатність підприємців отримувати надприбутки від створення нових компаній [4]. У квітні 1969 р. Роберт Мец використав цей термін у фінансовій колонці Arthur H. Collins of Collins Radio, потім з дефісом (high-tech) [3]. Перша поява терміну „високі технології” у скороченій формі „хай тек” припадає датується 1971 р. і належить також [5].

До 1970 р. термін „висока технологія” зустрічається у науковій літературі близько 26 разів, протягом 1970-х років — 450 разів, а вже у 1980-х — понад 4 тисячі разів, що свідчить про те, що новостворений термін набув широкого розповсюдження та широко застосовувався у повсякденному використанні.

На сьогоднішній день у визначенні цього поняття також існують спірні питання, проте, будь-яку прогресивну технологію, створену після 2000 р., прийнято вважати високою [6]. Одне з таких спірних питань полягає визнанні технології високою, оскільки не кожна наукомістка технологія може бути позиціонована, як «висока». На погляд Е. Салихової синонімами «високі технології», в даному випадку,

виступають «передова», «авангардна», «критична», «переломна». За визначенням Е. Салихової термін «висока технологія» — це систематизовані передові знання, що використовуються для випуску продукції чи створення технологічного процесу, які є принципово новими (аналоги відсутні) або новими в певній сфері світових знань, застосування яких дозволить зайняти монопольне положення або поліпшити конкурентні позиції на міжнародному ринку тих компаній, які їх реалізують чи застосовують [5].

Поняття «високі технології» щільно пов'язане з поняттям «інновації». Інновація це:

1) вкладення коштів в економіку, що забезпечує зміну техніки та технології;

2) нова техніка, технологія, що є результатом досягнень науково-технічного прогресу. Істотними чинниками інновації є розвиток винахідництва, раціоналізації, поява великих відкриттів [5].

Технологія, як і будь-який ресурс приймає матеріальну форму, не матеріальну або вартісну. До першої категорії належать машини та устаткування, до другої - технічна інформація та ноу-хау, до третьої — її комерціалізація (патенти та ліцензії). Технології створюються на базі результатів НДДКР, інноваційних досягнень науки, які виникають у процесі розвитку науки та техніки.

У законодавстві України поняття „висока технологія” є достатньо новим і містить певні протиріччя. Законом „Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” визначається, що високі технології - це технології, які розроблені на основі новітніх наукових знань, за своїм технічним рівнем перевищують кращі вітчизняні та іноземні аналоги і спроможні забезпечити передові позиції на світовому ринку наукомісткої продукції [7].

До основних високотехнологічних галузей промисловості відносять [3]:

- виробництво фармацевтичної продукції, біотехнології;
- виробництво літальних апаратів та космічної техніки;
- виробництво апаратури для засобів масової інформації: для радіо, телебачення та зв'язку;
- виробництво медичної техніки, засобів вимірювання, оптичних приладів та апаратури;
- виробництво офісної апаратури та обчислювальної техніки, програмного забезпечення;
- керування, розроблення і використання ресурсів Інтернету.

Сучасний світовий економічний простір розподілений не згідно ступеню промислового розвитку, а за можливістю генерування інновацій, інноваційно-активності країн. Аналіз ситуації в Україні дозволяє констатувати той факт, що не зважаючи на значний

інтелектуальний вітчизняний ресурс інноваційна активність залишається на досить низькому рівні.

В Україні переважають ресурсомісткі низькотехнологічні галузі та сфери діяльності, а високотехнологічні напрями складають незначну частку, що встановлена на рівні 3-5 % від сукупного продукту. Найбільш прогресивні наукомісткі галузі це: нанотехнології, оптоелектроніка, біотехнології, геноміка, фотоніка. Такі галузі в Україні мало представлені, їх частка у ВВП становить менше 0,1 %. Щодо кількості промислових підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність то у 2005 році таких підприємств налічувалось близько 1086 (11 %) від загальної кількості, у 2010 році інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1462 підприємства, (13,8 %), у 2009 році – 1411 (12,8 %), що свідчить про поступове пожевлення інноваційної діяльності у посткризовий період, проте досягти докризових показників ще важко (у 2007 році – 14,2 %).

Фінансування високотехнологічних напрямків є переважно низьким, інвестиції не спрямовуються до інноваційної сфери. У порівнянні з провідними країнами світу витрати на розвиток нанотехнологій, мікроелектроніки, інформаційних технологій та телекомунікацій в Україні ще на досить критичному рівні, інвестицій катастрофічно не вистачає, 95 % загальних інвестицій розміщені у середньо- та низько-технологічних галузях.

Основні фактори, які заважають підприємствам функціонувати на ринку високотехнологічних товарів та запроваджувати інновації, згідно з даними Держкомстату України [7]:

- недостатнє фінансування;
- значні витрати на нововведення;
- слабка підтримка держави;
- високий рівень ризикованості;
- недосконала законодавча база;
- тривалий термін окупності інвестицій;
- відсутність приватних інвесторів (слабке бажання інвестувати в інноваційну та високотехнологічну сфери як вітчизняних, так і закордонних інвесторів);
- відсутність кваліфікованих кадрів;
- труднощі налагодження кооперації з іншими підприємствами та науковими центрами;
- недостатня інформація про ринок збуту; відсутність попиту на інноваційну продукцію;
- не бажання сприймати нововведення.

Найбільш вагомий вплив з цих факторів має недостатнє фінансування, значні витрати на нововведення та слабка підтримка держави. Можна припустити, що запорукою розвитку

високотехнологічного сектору є підвищення рівня та поєднання науково-дослідницької та інноваційної активності.

Незважаючи на високі бар'єри виходу вітчизняних підприємств на світові високотехнологічні ринки, зокрема в умовах кризи, для технологічного прориву у певній галузі необхідною умовою є орієнтація на потреби світового ринку, оскільки у жодній країні (крім США та СРСР) високотехнологічний сектор не зміг розвинути, орієнтуючись лише на внутрішній платоспроможний попит. Водночас важливою є адаптація продукції до потреб внутрішнього ринку або виявлення можливостей створення нових ринкових ніш. З метою вирішення проблем, які задекларували учасники ринку, підприємствам необхідно переорієнтувати діяльність зі спрямованості на обслуговування дещо меншого обсягу держзамовлень на задоволення попиту комерційних секторів господарювання та вибрати активну стратегію пошуку інвестора.

Висновки. Таким чином, термін «висока технологія» має давнє коріння, проте по теперішній час існують певні суперечки щодо його змісту у науковому співтоваристві. Високотехнологічні сфери діяльності є пріоритетними у економічному середовищі усіх країн світу. Можна констатувати і той факт, що розвиток високотехнологічного сектору в Україні сповільнює відсутність державної стратегії, яка б передбачала комплексне стимулювання інноваційної діяльності, низький рівень державного фінансування, відсутність пільгового доступу до кредитних ресурсів, несформованість інноваційної інфраструктури та відповідних ринкових механізмів регулювання ринку.

Література:

1. Менсфилд Э. Экономика научно-технического прогресса. – М.: Прогресс, 1970. – 238с.
2. Rosenberg N. Inside the Black Box: Technology and Economics. – Cambridge: Cambridge University Press. - 1983 – 167 P.
3. Metz R. Market Place: Collins Versus The Middle Man// The New York Times. – 1969. – April 24. – P.64
4. Rosenberg N. Inside the Black Box: Technology and Economics. – Cambridge: Cambridge University Press. - 1983 – 167 P.
5. Метц Metz R. Market Place: So What Made E.D.S. Plunge // The New York Times. – 1971. – November 11. – P.72
6. Високі технології: проблеми їх інтерпретації, класифікації та квантифікації в Україні/ О.Б. Саліхова // Пробл. науки. – 2006. - № 12. – С. 18-4. – Бібліогр.: 20 назв. – укр. С.19
7. ЗУ „Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій” від 14 вересня 2006 р. N 143-V.

Мостиський Т.А. tarasm4@rambler.ru
 Науковий керівник Серебренніков Б.С.

канд. екон. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

В даній статті проаналізовано стан надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2011 році, а також зосереджено увагу на законодавчих актах, прийнятих у цьому році, що мали би сприяти покращенню інвестиційного клімату у країні та припливу іноземних інвестицій.

This article examines the state of foreign direct investments to Ukraine in 2011, and also focuses on legislation adopted this year, which should contribute to improving the investment climate in the country and inflow of foreign investment.

Ключові слова: прями іноземні інвестиції, Інвестиційна реформа, законодавчі акти.

Вступ. Інвестиційна діяльність є визначальним фактором економічного росту будь-якої країни. Світова історія доводить, що залучення ресурсів у формі інвестицій є дієвим засобом піднесення національної економіки. Для України питання інвестицій є особливо актуальним через труднощі забезпечення стабільного економічного розвитку в умовах відсутності достатніх власних фінансових ресурсів. У такій ситуації велике значення мають іноземні інвестиції як додаткове не інфляційне джерело фінансування. Тому для України важливим є вдосконалення державної політики для заохочення іноземного інвестування.

Про актуальність даної теми також свідчить різноманітність наукових публікацій українських вчених. Зокрема тему досліджували К.Л. Маркевич, С. Рум'янцева, та інші.

Постановка задачі. Метою даного дослідження є оцінка сучасного стану надходження прямих іноземних інвестицій в Україну та шляхів покращення інвестиційного клімату шляхом вдосконалення законодавства.

Методологія. Методологічною базою дослідження є дані Деркомстату України і законодавчі акти, прийняті у 2011 році.

Результати дослідження. Обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій в Україні на 1 січня 2012 року становив 49,4 млрд.дол. США і збільшився порівняно з обсягами на 1 січня 2011 року на 10,2% та склав 1084 доларів в розрахунку на одну особу.

Кількість країн світу, які інвестують у економіку України на кінець 2011 року – 128. Частка інвестицій з країн ЄС складає 80%, з країн СНД -8%, з інших країн світу -12%. Основними країнами-інвесторами були Кіпр 25,6 %, Німеччина 15%, Нідерланди 9,8%, Російська Федерація 7,3%, Австрія 6,9%, Велика Британія 5,1%, Франція 4,5%, Швеція 3,5%, Віргінські Острови 3,3%, (Брит.) та США 2,1%, загалом їм належить понад 83% загального обсягу прямих інвестицій в економіці України. Зокрема, з Кіпру найбільші значні обсяги іноземних інвестицій надійшли у фінансові установи 22% та у підприємства переробної промисловості 21%, з Німеччини - у підприємства переробної промисловості 71,3% та у металургійне виробництво 62%, з Нідерландів- у переробну промисловість 35,4% та будівництво 19,5%, з Російської Федерації - у фінансові установи 69% та переробну промисловість 7%, з Австрії - у фінансову діяльність 79% та переробну промисловість 9%, з Великої Британії - у операції з нерухомим майном 23% та переробну промисловість 18%, з Франції - у фінансову діяльність 85,2% та переробну промисловість 6%, зі Швеції - у фінансову діяльність 79% та переробну промисловість 16%, з Віргінських Островів - у торгівлю 29,1% та операції з нерухомим майном 20,3%, з США - у переробну промисловість 21,3%, та операції з нерухомим майном 23,1%.

Найбільш значні обсяги іноземних інвестицій на 31 грудня 2011 року зосереджено у фінансових установах 33% (загального обсягу прямих інвестицій в Україні); у промисловості зосереджено 31%, перше місце займають підприємства переробної промисловості – 27%. Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (12%), у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (4%), хімічну та нафтохімічну промисловість (3%), машинобудування (3%), виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (2%). В організації, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, внесено 12%, у підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 11% загального обсягу інвестицій.

В сільському господарстві найбільш зацікавлені Велика Британія 16.7% та Кіпр 37.5%, в підприємствах добувної промисловості- Швейцарія 26.6% та Кіпр 36%, в підприємствах переробної промисловості Німеччина - 40.4% та Кіпр 20%, у виробництві харчових

продуктів, напоїв та тютюнових виробів - Нідерланди 28.9% та Кіпр 23.3%, у легкій промисловості - Данія 19.4% та Німеччина 17.2%, у деревообробній - Швейцарія 22.3% та Кіпр 27.6%, у целюлозно-паперовому виробництві - Австрія 17.2% та Велика Британія 15%, у виробництві коксу, продуктів нафтопереробки - Нідерланди 26.5% та Кіпр 70%, у хімічній та нафтохімічній промисловості - Китай 37.7% та Нідерланди 21.3%, у металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів - Німеччина 75.6% та Кіпр 11.6%, у машинобудуванні - Кіпр 21.1% та Велика Британія 12.5%, у будівництві Нідерланди - 31.5% та Кіпр 42.7%, у торгівлі та ремонті Нідерланди - 11.8% та Кіпр 28.9%.

Процес формування сучасної нормативно-правової бази, яка повинна регулювати інвестиційні процеси в Україні, розпочався з моменту прийняття акта проголошення незалежності України. Одним з перших кроків щодо врегулювання відносин у інвестиційній сфері в Україні стало прийняття Верховною Радою України законів України "Про захист іноземних інвестицій на Україні" від 10 вересня 1991 року та "Про інвестиційну діяльність" від 18 вересня 1991 року. Крім того, в інвестиційній сфері діє велика кількість міжурядових угод про сприяння та взаємний захист інвестицій, які укладаються урядом України із урядами відповідних країн, та якими регулюються основні питання взаємин сторін такого договору в галузі інвестиційної діяльності.

На сьогодні в Україні існує велика кількість нормативно-правових актів, що регулюють відносини в інвестиційній сфері, та в цілому створено правове підґрунтя для здійснення інвестиційної діяльності. З метою удосконалення законодавчого врегулювання в 2011 році було ухвалено цілу низку нормативно-правових актів.

З метою закріплення позитивних тенденцій розвитку національної економіки, активізації діяльності органів виконавчої влади щодо вжиття заходів, направлених на стимулювання інновацій та інвестицій, а також створення умов для підвищення економічної стійкості держави за рахунок розвитку внутрішнього виробництва постановою Кабінету Міністрів України від 02.02.2011 затверджено Програму розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні з 2011 по 2015 роки, метою якої є:

- а) розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури;
- б) створення дієвих механізмів державного-приватного партнерства в інфраструктурному інвестуванні;
- в) створення та забезпечення ефективного функціонування інститутів розвитку (державна інвестиційна компанія, фонд стратегічних інвестицій, фонд кредитних гарантій тощо);

г) реалізація принципів державно-приватного партнерства при реалізації інфраструктурних проектів;

д) державна підтримка реалізації інвестиційних програм і проектів за пріоритетними напрямками економічного розвитку України;

е) державна підтримка інвестиційних програм і проектів, направлених на розвиток експортоорієнтованих та імпорто-заміщуваних виробництв;

ж) державна підтримка реалізації середньо- та довгострокових інвестиційних проектів, спрямованих на створення високотехнологічної конкурентоспроможної продукції.

6 квітня 2011 року прийнято Інвестиційну реформу України, основною метою якої є активне залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України, формування позитивного інвестиційного іміджу України в світі, а також позиціонування України як фінансовий, політичний та бізнес центр у Східній Європі.

Важливим напрямком роботи зі здійснення реформ є реалізація Національних проектів, які мають стратегічне значення для цілих галузей української економіки, спрямовані на вирішення окремих соціальних проблем або радикальне економічне оновлення цілих регіонів. Це перспективні, вигідні для бізнесу проекти. Їх реалізація передбачає системні зміни в умовах доступу на ринок, ведення бізнесу, спрощення процедур отримання дозволів та їх мінімізацію, прозоре законодавче поле. Понад 80% коштів для «Національних проектів», навіть враховуючи їх соціальну складову, будуть залучені з ринку.

Більшість «Національних проектів» реалізується на новій моделі державно-приватного партнерства. Базовими принципами роботи над «Національними проектами» є пріоритет інвестиційних коштів над бюджетними, проектний менеджмент в державному управлінні, гарантований результат і персональна відповідальність та партнерство з кращими світовими компаніями.

До кінця 2011 року впроваджено механізм реалізації інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна», що дозволить суттєво скоротити для інвесторів «час до ринку», забезпечить супровід інвестиційних проектів та їх після інвестиційну підтримку.

Варто окремо відзначити ще один ключовий принцип — Антикорупційність, який гарантуватиме 100% публічність всіх ключових рішень, прозорий відбір керівників проектних груп та обов'язкові тендерні процедури з відповідними попередніми публікаціями.

Інвестиційна реформа передбачає здійснення скоординованої інформаційно-маркетингової кампанії, що суттєво покращить інвестиційну привабливість України в світі, щорічне проведення Міжнародного інвестиційного форуму високого рівня, запуск єдиного

інформаційного 5-ти мовного веб-порталу, який міститиме оновлювану інформацію про Україну, її інвестиційний потенціал та можливості для здійснення інвестування.

Із запровадженням Інвестиційної реформи принципи розподілу держгарантій будуть зафіксовані законодавчо, а система їх виділення буде виведена за межі засідання уряду і, теоретично, перетвориться на прозорий конкурсний механізм.

Нарешті, інвестиційна реформа передбачає системну маркетингову кампанію - "роуд-шоу" в 25-ти світових фінансових центрах, промокампанію у світових інформаційних мережах та запровадження щорічного інвестиційного форуму - інструменти, які вже не перший рік успішно використовують сусіди України.

Указом Президента 12. 05. 2011 створено Державне агентство з інвестицій та управління Національними проектами України, яке є основним відповідальним за Інвестиційну реформу.

15 червня 2011 затверджено план заходів щодо спрощення процедури провадження підприємствами з іноземними інвестиціями діяльності в Україні на друге півріччя 2011 року. Метою законопроекту є встановлення чітких норм законодавства щодо здійснення державної реєстрації іноземних інвестицій органами державної реєстрації та її спрощення шляхом збільшення терміну подання інвестором документів для державної реєстрації іноземних інвестицій, запровадження механізму перереєстрації іноземної інвестиції у разі, якщо інвестор-нерезидент продав або будь-яким чином передав корпоративні права українського підприємства іншій юридичній або фізичній особі - нерезиденту, встановлення порядку анулювання державної реєстрації іноземної інвестиції у випадку вилучення іноземних інвестицій, а також встановлення семиденного терміну, протягом якого органами державної реєстрації здійснюється така реєстрація.

6 липня 2011 року Верховна Рада України ухвалила у першому читанні проект Закону України «Про індустриальні парки». Він гарантує та захищає права інвестора, передбачає суттєве спрощення процедур доступу до земельних ділянок на території індустриальних парків. Одержання інвестором земельної ділянки з необхідним інженерно-технічним оснащенням дасть можливість скоротити час від початку інвестування до випуску продукції (час до ринку) до 6-9 місяців.

1.11.2011 р. затверджено Типове Положення про регіональний центр з інвестицій та розвитку з метою розбудови регіональної інвестиційної інфраструктури, активізації інвестиційної діяльності в регіоні та сприяння розвитку економіки регіону.

22 грудня 2011 року прийнято Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про інвестиційну діяльність", яким

запровадженню ведення державної реєстрації інвестиційних проектів, зведення всіх інвестиційних проектів, що потребують державної підтримки, у єдиному реєстрі надасть можливість проводити відповідний моніторинг та аналіз для прийняття рішень, що стосуються державного регулювання у сфері інвестиційної діяльності, а також сприятиме впровадженню інвестиційних проектів, які мають позитивні висновки державної експертизи відповідно до чинного законодавства.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши надходження прямих іноземних інвестицій в Україну за 2011 р., можна сказати, що їх суттєвого зростання не відбулося. Найбільш значні обсяги іноземних інвестицій, як і в минулі роки, зосереджено у фінансових установах і в переробній промисловості, це, перш за все, металургія, хімічна промисловість, харчова промисловість. Основними країнами — інвесторами є країни ЄС.

Аналіз стану правового регулювання в інвестиційній сфері України свідчить про те, що інвестиційне законодавство потребує подальшого вдосконалення, хоча все ж слід констатувати певні позитивні зрушення у зазначеній сфері. З метою удосконалення законодавчого врегулювання у 2011 році в Україні було прийнято низку нормативно-правових актів, які мають позитивний вплив на інвестиційний клімат України. Зокрема, треба відмітити важливість прийняття Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні та Інвестиційної реформи.

Між тим, попри суттєві зусилля у формуванні відповідних організаційно-економічних та правових засад зміцнення інвестиційного клімату, міжнародними експертами відзначається зниження інвестиційної привабливості України.

Література:

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні на 2011-2015р.р. / Постанова Кабінету Міністрів України від 02. 02.2011 року № 389.
3. Річний звіт Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/page/zvituvannya>
4. Концепція «Інвестиційна реформа» [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest_Reforma_UKR.pdf
5. Проект Закону України «Про індустриальні парки» [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.zhitomirregion.gov.ua/doc/industr_parki.pdf

Нараєвський С.В. 25vsn@ukr.net

Національний технічний університет України «КПІ»

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ У ПРОВІДНИХ КРАЇНАХ СВІТУ

Проведено порівняльний аналіз ефективності роботи альтернативної енергетики у провідних країнах світу. Визначені основні фактори, що впливають на ефективну роботу відповідних напрямів альтернативної енергетики. Вітроенергетику визначено найбільш перспективним напрямом альтернативної енергетики до впровадження в Україні.

A comparative analysis of the efficiency work of alternative energy in the leading countries of the world. Has been identified out the main factors influencing the efficient work of the relevant areas of alternative energy. The wind energy has been defined to be the most promising direction for the implementation of alternative energy in Ukraine.

Ключові слова: альтернативна енергетика, вітроенергетика, сонячна енергетика, гідроенергетика, використання встановленої потужності, ефективність роботи.

Вступ. При аналізі розвитку різних напрямів альтернативної енергетики основна увага приділяється обсягам введених потужностей, а питання їх ефективної роботи детально не розглядаються. Коефіцієнт використання номінальної потужності використовується в [1, с. 267] при порівнянні показників роботи теплової електростанції (ТЕС) та вітрової електростанції (ВЕС), в [2, с. 58 – 59] для порівняння тривалості роботи ВЕС протягом року в Німеччині та Україні, а якраз саме незадовільна ефективність роботи українських ВЕС призвела до невиконання Комплексної програми з будівництва ВЕС в Україні протягом 1997 – 2010 рр. [3]. Тож, питанням ефективної роботи альтернативної енергетики та порівняльній характеристиці провідних країн за окремими напрямами потрібно приділяти більше уваги для визначення лідерів і можливостей перейняття їхнього передового досвіду, що зумовлює актуальність цієї статті.

Постановка задачі. Метою статті є проведення аналізу ефективності роботи альтернативної енергетики у провідних країнах світу за відповідними напрямами. Завданнями статті є аналіз ефективності роботи вітроенергетики, сонячної енергетики та гідроенергетики в окремих країнах (регіонах), визначення країн-лідерів та основних

причин їхньої успішної роботи для можливого використання цього досвіду при розбудові альтернативної енергетики в Україні.

Методологія. Методологічну основу становлять методи порівняльного аналізу, дослідження природного потенціалу територій, статистичного дослідження, логічного узагальнення.

Результати дослідження. Проведемо аналіз ефективності роботи різних напрямів альтернативної енергетики на основі статистичних звітів: британської компанії BP [4]; Міжнародного агентства з відновлювальних джерел енергії [5; 6]; Всесвітньої вітроенергетичної асоціації [7]; Міжнародної гідроенергетичної асоціації [8]. У звітах вище зазначених організацій найбільша увага приділяється обсягам введених потужностей, значно менше інформації (по меншій кількості країн) про обсяги споживання (вітроенергетика та сонячна енергетика) та виробництва (гідроенергетика) електроенергії.

Аналізуючи обсяги введених потужностей вітроустановок по різних країнам можна співставляти лише наявні можливості, але таке порівняння не надає оцінки на скільки ці потужності ефективно використовуються. Навіть питомі показники, такі як встановлена потужність вітроустановок відносно чисельності населення, площі території країни, чи ВВП не дають оцінки ефективності експлуатації встановленого обладнання. Для того щоб визначити ефективність роботи вітроенергетики у тій чи іншій країні необхідно співставити показники виробництва або споживання електроенергії отриманої за рахунок вітроустановок з їхньою встановленою потужністю (табл. 1).

У цьому випадку ефективність використання встановлених вітроустановок буде означати скільки спожитої електроенергії (кВт·год) припадає на одиницю встановленої потужності (кВт). Якщо виключити втрати в мережах, споживання електроенергії на потребу ВЕС, припустити, що весь час вітроустановка працює з максимальною потужністю, то теоретично цей показник може становити 8 760 кВт·год/кВт (365 днів за рік помножити на 24 год за добу). Відповідно, якщо отриманий показник ефективності використання встановленої потужності розділити на 8 760 год за рік, то отримаємо частку використання встановленої потужності.

Серед регіонів світу лідером за цими показниками був Близький Схід (2 884,6 кВт·год/кВт та 32,93 %), далі у рейтингу йшли Північна Америка (2 492,3 кВт·год/кВт та 28,45 %), Європа (1 879,5 кВт·год/кВт та 21,46 %), Африка (1 845,9 кВт·год/кВт та 21,07 %), Південна Америка (1 654,8 кВт·год/кВт та 18,89 %), Азія та Тихоокеанський басейн (1 351,6 кВт·год/кВт та 15,43 %) при середньосвітових показниках (1 826,4 кВт·год/кВт та 20,85 %). Детально зупинячись на показниках країн Близького Сходу, Африки та Південної Америки недоцільно через незначний розвиток вітроенергетики у цих регіонах

світу. Серед трійки провідних регіонів світу у розвитку вітроенергетики лідером була Північна Америка (в першу чергу за рахунок США), далі Європа (насамперед, країни Західної Європи) і лише на третій позиції країни Азії та Тихоокеанського басейну (насамперед, Китай та Індія).

Таблиця 1

Ефективність використання вітрової енергії у провідних країнах світу у 2011 р. (розраховано на основі [4; 7])

Країна	Споживання, млрд кВт·год	Встановлена потужність, МВт	Ефективність використання, кВт·год/кВт	Частка використання встановленої потужності, %
Північна Америка	133,3	53 485	2 492,3	28,45
США	121	47 084	2 569,9	29,34
Канада	12	5 278	2 273,6	25,95
Мексика	0,4	1 123	356,2	4,07
Південна Америка	4,4	2 659	1 654,8	18,89
Європа	182	96 835	1 879,5	21,46
Данія	9,9	3 926	2 521,7	28,79
Франція	11,6	6 836	1 696,9	19,37
Німеччина	46,5	29 075	1 599,3	18,26
Італія	9,6	6 743	1 423,7	16,25
Іспанія	42,4	21 726	1 951,6	22,28
Великобританія	15,8	6 470	2 442,0	27,88
Близький Схід	0,3	104	2 884,6	32,93
Африка	2,3	1 246	1 845,9	21,07
Азія та Тихоокеанський басейн	115,1	85 156	1 351,6	15,43
Китай	73,2	62 412	1 172,9	13,39
Індія	26,4	16 078	1 642,0	18,74
Світ у цілому	437,4	239 485	1 826,4	20,85

По окремих країнах лідером за ефективністю роботи вітроенергетики були США (2 569,9 кВт·год/кВт та 29,34 %). Серед Європейських країн лідером була Данія (2 521,7 кВт·год/кВт та 28,79 %), друге місце посідала Великобританія (2 442,0 кВт·год/кВт та 27,88 %), а Німеччина (1 599,3 кВт·год/кВт та 18,26 %) серед групи з шести європейських країн по яким надається статистика посідала лише п'яте місце. Китай, який за останні два роки став лідером у розвитку вітроенергетики за введеними потужностями, за ефективністю їхнього використання (1 172,9 кВт·год/кВт та 13,39 %) займав передостаннє місце поступаючись США у 2,19 рази. Гірша ситуація лише у Мексики (356,2 кВт·год/кВт та 4,07%).

Відставання Китаю можна пояснити наступним. На ефективність використання вітроенергетичного обладнання, у першу чергу, впливає наявний вітропотенціал і, відповідно, вибір найкращих ділянок для

розміщення ВЕС. Другим важливим фактором є якість і придатність до роботи самого обладнання: можливість працювати тривалий час без зупинки і обслуговування, мінімальна швидкість вітру, яка необхідна для запуску вітроагрегата та максимально допустима швидкість вітру для його роботи. Окрім зазначеного, у випадку співставлення не виробництва електроенергії вітроенергетикою, а саме споживання електроенергії виробленої ВЕС з їх встановленою потужністю, на одне з перших місць виходить наявність якісної мережі передавання електроенергії з мінімальними втратами.

Можна констатувати, що світовий лідер за встановленою потужністю, Китай, суттєво поступається США та країнам Європи за ефективністю використання власної вітрової енергетики. Це пояснюється менш якісним китайським обладнанням, хоча воно і є значно дешевшим (1 300 – 1 450 дол./кВт встановленої потужності) за європейські (1 850 – 2 100 дол./кВт) та американські аналоги (2 000 – 2 200 дол./кВт) [5]. Також, меншою є увага до вибору ділянок з розміщення ВЕС та відставанням у розбудові мережі електропостачання.

Ефективність роботи фотоелектричних станцій по різних країнах спробуємо дослідити використовуючи підхід випробуваний нами при дослідженні ефективності роботи вітрової енергетики. Теоретично цей показник, як і для вітрової енергетики, може становити 8 760 кВт·год/кВт, але ФЕС на повну потужність можуть працювати лише в світлу пору доби, отже реально він буде суттєво нижчим. Співставляємо показники споживання електроенергії отриманої за рахунок ФЕС з їхньою встановленою потужністю (табл. 2).

Серед регіонів світу лідером за цими показниками була Європа (868,5 кВт·год/кВт та 9,91 %), далі у рейтингу йшли Азія та Тихоокеанський басейн (835,9 кВт·год/кВт та 9,54 %), а третьому місці була Північна Америка (413,1 кВт·год/кВт та 4,72 %). По інших регіонах Світу інформація відсутня.

По окремих країнах лідером за ефективністю роботи вітроенергетики з майже двократним відривом від другого місця була Іспанія (2 131,1 кВт·год/кВт та 24,33 %). Далі йшли Південна Корея (1 203,2 кВт·год/кВт та 13,74 %), Чехія (1 072 кВт·год/кВт та 12,28 %) та Японія (915,8 кВт·год/кВт та 10,45 %). У всіх інших країн частка використання встановленої потужності не перевищувала 10 %. У Китаї вона становила 9,51 %, в Німеччина (світового лідера за встановленою потужністю) – 8,74 %, а у США лише 4,68 %.

Лідуючі позиції Іспанії, у першу чергу, забезпечується високим сонячним випромінюванням. Так, на більшості території Іспанії, сонячне випромінювання знаходиться в діапазоні від 3-х до 5-ти кВт·год/(м²·день), в той час, як в більшості країн Європи – від 1-го до

3-х кВт·год/(м²·день), а в країнах Північної Європи – менше 1-го кВт·год/(м²·день). Найвищий показник сонячного випромінювання від 6-ти до 7-ми кВт·год/(м²·день) є в країнах Африки в районі Сахари та на півдні цього континенту, в центральній частині Південної Америки, а також на півночі Австралії [9], що свідчить про перспективу розвитку сонячної енергетики в цих регіонах.

Таблиця 2

Ефективність використання сонячної енергії у провідних країнах світу у 2011 р. (розраховано на основі [4])

Країна	Споживання, млрд кВт·год	Встановлена потужність, МВт	Ефективність використання, кВт·год/кВт	Частка використання встановленої потужності, %
Північна Америка	2,1	5084	413,1	4,72
США	1,8	4389	410,1	4,68
Європа	44,6	51353	868,5	9,91
Бельгія	1,5	1820	824,2	9,41
Чехія	2,1	1959	1072,0	12,28
Франція	1,8	2576	698,8	7,98
Німеччина	19	24820	765,5	8,74
Італія	9,4	12782	735,4	8,40
Іспанія	9,1	4270	2131,1	24,33
Азія та Тихоокеанський басейн	8,9	10647	835,9	9,54
Китай	2,5	3000	833,3	9,51
Японія	4,5	4914	915,8	10,45
Південна Корея	0,9	748	1203,2	13,74
Світ у цілому	55,7	69371	802,9	9,17

У гідроенергетиці за ефективністю використання встановленої потужності лідирують країни Південної Америки (4 947,761 кВт·год виробленої електроенергії на кВт встановленої потужності). Друге місце займають країни Африки (4 260,87 кВт·год/кВт), 3-є – Південної Америки (4 000 кВт·год/кВт), 4-те – Європи (3 325,301 кВт·год/кВт) і лише 5-те – Азії (2 901,763 кВт·год; Китай – 2 870 кВт·год/кВт та інші країни – 2 962,963 кВт·год/кВт) (розраховано на основі [8]). Відставання країн Європи та Азії можна пояснити більшою часткою використання наявного гідропотенціалу. У країнах Північної та Південної Америки і країнах Африки на даному етапі використовуються найкращі можливості застосування гідроенергетики, а при подальшому нарощуванні потужностей ефективність може знизитись за рахунок більш дорогих і складних проєктів.

Висновки. Проаналізовано ефективність роботи альтернативної енергетики у провідних країнах світу. Найбільш ефективно вітроенергетика використовується у США (2 569,9 кВт·год/кВт та 29,34 %), сонячна енергетика в Іспанії (2 131,1 кВт·год/кВт та 24,33 %), а гідроенергетика у країнах Південної Америки (4 947,761 кВт·год/кВт). Україні слід зосереджувати свою увагу на розвитку вітроенергетики, у якій при використанні сучасних зразків техніки можна досягти рівня ефективності Німеччини, а у південних регіонах України навіть його перевищити. У розвитку сонячної енергетики потенціал України (від 1 до 1,4 кВт·год/(м²·день)) не перевищує показників Чехії, а Іспанії поступається більш ніж у два рази. Можливості розвитку великої гідроенергетики в Україні фактично вичерпані, а мала гідроенергетика має значний потенціал для розвитку лише в районі Карпат.

Подальших наукових досліджень потребує аналіз ефективності розвитку інших напрямів альтернативної енергетики, але за браком відповідних статистичних даних він є ускладненим. Також доцільно провести аналіз впливу окремих факторів на ефективність роботи відповідних напрямів альтернативної енергетики в окремих країнах.

Література:

1. Енергоефективність та відновлювальні джерела енергії. [Текст] / Під заг. ред. А. К. Шидловського. – К.: Українські енциклопедичні знання, 2007. – 560 с.
2. Оніпко О. Ф. Вітроенергетика та енергетична стратегія / О. Ф. Оніпко, Б. П. Коробко, В. М. Миханю. – К.: УАН, Фенікс, 2008. – 168 с.
2. Українська вітроенергетична асоціація – УВЕА (Ukrainian Wind Energy Association – UWEA). Вітроенергетика України 2010. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.uwea.com.ua/files/Ukrainian_Wind_Energy_Sector_Review_2010_Rus.pdf.
4. Сайт британської компанії BP. Статистичний огляд світової енергетики за 2012 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.bp.com/liveassets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/spreadsheets/statistical_review_of_world_energy_full_report_2012.xlsx.
5. Міжнародне агентство з відновлювальних джерел енергії (International Renewable Energy Agency – IRENA). Технології аналізу витрат енергії вітру. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/RE_Technologies_Cost_Analysis-WIND_POWER.pdf.

6. Міжнародне агентство з відновлювальних джерел енергії (International Renewable Energy Agency – IRENA). Відновлювальні джерела енергії: серія аналіз вартості. Гідроенергетика. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.irena.org/DocumentDownloads/Publications/RE_Technologies_Cost_Analysis-HYDROPOWER.pdf.

7. Всесвітня вітроенергетична асоціація (The World Wind Energy Association – WWEA). Вітроенергетика світу звіт за 2011 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.windea.org/webimages/WorldWindEnergyReport2011.pdf>.

8. Міжнародна гідроенергетична асоціація (International Hydropower Association – IHA). 2012. Звіт про діяльність. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.hydropower.org/news/files/iha-activity-report-2012.html>.

9. Глобальна карта сонячної енергії. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.vk-engineering.com/img/solar/g_solar_map.gif.

УДК 123.456:789

Охріменко А.О. taski357@mail.ru

Науковий керівник Сімченко Н.О.

доктор. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ ВИДАВНИЧОЇ СПРАВИ

Статья посвящена актуальным вопросам инновационного развития издательской деятельности в свете мировых тенденций. Проведен сравнительный анализ основных отраслевых параметров. Раскрыты факторы влияния на внедрение инноваций. Сформулированы концептуальные положения формирования инновационной модели развития издательского дела в Украине.

Article is devoted to topical issues of innovative development of publishing in the light of global trends. There was conducted a comparative analysis of major industry parameters. The factors of influence on innovation were disclosed. Conceptual position forming innovative model of publishing in Ukraine was formulated.

Ключові слова: видавнича діяльність, електронні книги, інновації, конкурентоспроможність, інтеграція, глобалізація.

Вступ. Розвиток автоматизації інформаційних процесів та інтеграція національних інформаційних ресурсів до глобальних мереж потребують детального дослідження та регулювання видавничої діяльності як однієї з ланок складного механізму єдиного інформаційного простору. Проходження рівнів інформатизації: регіональний – національний – глобальний пов'язано з осмисленням ролі та місця книговидавництва у системі обмінних процесів інформаційного суспільства. Виникають проблеми, пов'язані з реалізацією класичних та інноваційних функцій книги та їх перерозподілу в системі засобів масової інформації.

Питанням державного регулювання інноваційних процесів у видавничій діяльності присвячені праці Б. Никифорука [1], Т. Кузнякової [2], тенденції розвитку книговидавництва в Україні та світі розглядаються у працях О. Афоніна, М. Сенченко [3], Х. Яремик [8], стратегічні напрями розвитку видавничої справи висвітлюються в роботах В. Теремка [4]. Разом з тим недостатньо опрацьовані концептуальні підходи до формування моделі інноваційного розвитку видавничої діяльності в Україні.

Постановка задачі. Метою дослідження є формування основних ідей моделі інноваційного розвитку видавничої діяльності України на основі інноваційного підходу з врахування процесів інтеграції інформаційних просторів та глобалізації економічних процесів.

Методологія. Методологічною основою дослідження виступають праці вітчизняних та зарубіжних вчених, статистичні дані. В основу дослідження покладено системний підхід, методи аналізу та синтезу, узагальнення, історичний та логічний методи.

Результати дослідження. Дослідження свідчать, що більше 2,5 млрд. людей у світі читають пресу у друкованому вигляді, більше 600 млн. — у цифровому форматі та 100 млн. взагалі не читають газет та журналів. За останні три роки після випуску i-Pad, планшетів та електронних книг ці носії стали для споживачів новин перспективною платформою. Тепер більше половини власників планшетів щоденно читають новини в гаджетах, а 30% стали цікавитися більше новинами, ніж до покупки цифрового обладнання [5].

На тлі впровадження інформаційних технологій, ведуться наукові дискусії щодо ефективності виконання книгами інформаційної функції. Чи може та чи повинне друковане видання бути основою інформатизації суспільства? Яким повинно бути співвідношення книг та інших видів масової інформації? Чи дійсно розвиток нових засобів масової та науково-технічної інформації, комп'ютерної техніки, комунікаційних мереж активізували ідеї згорання книговидавництва?

14 березня 2000 р. на сайті видавництва «Симон і Шустер» на продаж виставили текст книги Стівена Кінга «Верхи на кулі». Ця новела вперше була опублікована саме в мережі Інтернет. За два дні було реалізовано близько 5000 тис. електронних екземплярів. Разом з тим, згідно опитувань, проведених журналом «Publishers Weekly» 70% опитаних читачів книг та користувачів Інтернет не збираються купляти електронні книги найближчим часом. У світі має місце й інша тенденція — розповсюдження друкованої продукції через Інтернет. У західних країнах реалізації книг через Інтернет складає 40% всіх інших продаж. В Україні цей показник не перевищує 2 %. Тож якою повинна бути стратегія вітчизняних видавців у світлі світових вподобань читацької аудиторії?

Никифоров Б.В. у своєму дослідженні виділяє наступні світові тенденції, що мають місце у видавничій діяльності:

1) Книговидавництво у світі не скорочується, а навпаки розвивається;

2) Основним конкурентом книги на інформаційному ринку є періодичні видання, що характеризуються масовістю, універсальністю, легкістю викладення матеріалу, логічністю структури, що сприяє засвоєнню інформації;

3) Книга виступає універсальним інструментом поширення знань. Монографії, підручники, збірники наукових праць, та окремі публікації сприяють трансформації інформації у фундаментальні наукові знання;

4) Інновації у розвиток засобів масової інформації не можна розглядати як потенційну загрозу традиційним друкованим виданням, оскільки вони співіснують разом та створюють додаткові можливості видання книг та їх поширення.

5) Завдання державної політики в окремо взятій країні відносно розвитку книговидавництва полягає не тільки в забезпеченні достатнього випуску книг та раціональному їх розповсюдженні, але й у забезпеченні гармонійної інтеграції книжкового видання у сучасну систему засобів масової комунікації.

З даними доводами важко не погодитися. Для повноти сценарію інноваційного розвитку книгодрукарства важливе значення має порівняльний аналіз видавничих процесів в Україні та процесів світової інформатизації у контексті проблеми вільного часу, конкуренції книги з іншими засобами масової інформації та комунікації; нових можливостей бібліотечного читання, видавничої роботи бібліотек, створення електронних видань; впливу ЗМІ на процеси читання тощо. Кузнякова Т.В. зазначає, що регулювання діяльності у видавничій галузі «має враховувати специфічне становище видавничої діяльності, що одночасно є елементом культури, освіти, науки та важливою складовою системи матеріального виробництва» [2, с. 63]

Показник кількості найменувань книг характеризує не тільки рівень книговидавництва у країні, але й надає оцінку загальній культурній ситуації у країні, стану науки, освіти, інтелекту нації та інших сфер функціонування суспільства у сучасних умовах. У табл. 1 представлені показники випуску книг та брошур в Україні за 2001-2011 рр. в розрізі основних показників.

Кількість нових назв книг виступає основним показником активності видавництва, що характеризує його творчий потенціал.

Як свідчать дані таблиці, цей показник зріс у період надання певних пільг видавникам. При цьому на одного українця за останні п'ять років припадало 0,98-1,26 книги та брошури. У той час як в Іспанії, цей показник становить 7,8 книги на одного жителя (у Росії - 4,5 книги). Найбільш читаючими країнами Європи залишаються Велика Британія, Німеччина і Франція. У цих країнах регулярно читають книги 73,5%, 66% та 61% населення відповідно. Книги в Україні купують тільки 40-45% жителів, з них трохи більше половини купують більше 10 книжок за рік. Для порівняння: середньостатистичний житель Чехії купує за рік 15 книг (до кризи ця цифра була 22). Умовою оптимального культурного розвитку суспільства є випуск 3—6 книг на людину.

Відстає Україна (у 4—5 разів) і за випуском кількості назв на 100 тис. мешканців — 25 (прийнятним вважається 80—100) [5].

Таблиця 1.

Випуск книг і брошур в Україні (2001—2011) [6]

Рік видання	Кількість книг і брошур, друк. од.	Річний тираж, тис. прим.	Друковані аркуші-відбитки, тис.	Середній тираж одного видання, тис. пр.	Кількість книг і брошур на одного жителя в Україні, пр.
2001	10 614	50 324,5	1 054 363,5	4,7	1,0
2002	12 444	47 862,9	1 051 852,1	3,8	1,0
2003	13 805	39 462,9	613 062,6	2,9	0,8
2004	14 790	52 804,7	780 210,5	3,6	1,1
2005	15 720	54 059,8	1 274 562,2	3,4	1,15
2006	15 867	54 209,6	931 320,8	3,4	1,16
2007	17 987	56 111,7	878 025,8	3,1	1,21
2008	24 040	58 158,1	961 957,4	2,4	1,26
2009	22 491	48 514,4	798 130,6	2,2	1,05
2010	22 557	45 058,3	721 613,0	2,0	0,98
2011	22 826	46 565,7	849 119,9	2,0	1,02

Експертами прогнозується масовий перехід на електронні носії у розвинених країнах у період до 2015 р. В Україні ці процеси дещо відставатимуть у часі. Щорічно від споживачів книжкового виробництва електронне книговидання вилучає 2-3-% споживачів. І ця тенденція посилюється. У США 40% населення читає менше однієї книги на рік, 15% - не читає жодної. В країнах СНА за останні 15 років кількість не читаючих людей збільшилася на 17-20%. До активно читаючого населення відноситься тільки 23%.

За деякими даними читацька аудиторія Білорусії, Болгарії, Естонії, Латвії, Литви, Польщі, Росії, Словаччини, Словенії, Туреччини, Угорщини, України, Хорватії, Чехії налічує 261 млн. чол. З них 143 млн. має доступ до мережі Інтернет. Найбільшою інтернет-аудиторією у Європі є російська, що налічує 55 млн. чол. Швидкі темпи зростання інтернет-аудиторії спостерігаються у Республіці Білорусь у середньому 20% на рік. Найвищі темпи росту Інтернет реклами спостерігаються в Україні — 59%, а найвищий рівень переглядів інтернет-сторінок з мобільних телефонів — у Литві (98%). Однак цифрові засоби масової інформації відстають від друкованих видань. Це пов'язано перш за все з тим, що впровадження цифрових технологій у видавничий бізнес потребує значних інвестицій а термін окупності є досить тривалим.

Підготовка видання потребує використання персональних комп'ютерів, лазерних принтерів, локальних комп'ютерних мереж,

фотонабір, електрокартографічні типографії тощо. Це можливо на основі поєднання книговидання та інформаційних технологій, що дозволяє покращувати оперативність, якість та обсяги книжкової інформації. Для оперативної поліграфії особливе значення має використання інформаційних цифрових мереж, котрі забезпечують передачу на значні відстані за короткий проміжок часу значний обсяг текстів з графіками та ілюстраціями. Видавництва, оперативно створюючи книгу, та впроваджуючи її в глобальний інформаційний потік, приймають активну участь в інформатизації суспільства.

Для розвитку електронного книговидання необхідно зниження цін, підвищення контролю за якістю, удосконалення механізмів оплати та охорони авторських прав. Електронна книга потребує кропіткої видавничої роботи, що не сприяє зниженню витрат. За прогнозами експертів електронні видання в Україні та країнах СНД не витіснять паперові видання протягом найближчих 10-15 років. Не слід забувати про інноваційні підходи у якісному наповненні книг, зокрема навчального характеру. С. Водолазька до типологічних ознак інноваційної моделі навчального видання відносить: тип видання — навчальний посібник; комбінований характер навчального посібника; тематичний діапазон видань з дисциплін за новими спеціальностями; поліфункціональність і широта читацької адреси; велика кількість структурних елементів; міждисциплінарний акцент у змісті; значний обсяг завдань для самостійної роботи; наявність додатків [7].

Прогнози свідчать що революція у книговиданні носитиме поступовий характер, та буде активізована на тих ділянках видавничої діяльності, де найбільш розвинуті інформаційні технології: сайти новин, правові електронні бази, науково-технічні видання тощо.

Книговидання, як і інші сегменти поліграфії та видавничої справи, змінюється завдяки виникненню нових технологій та традиційних виробничих проблем як то зростання витрат на папір, ризик знецінювання виробничих запасів та витрати на розповсюдження. Щоб електронні видання стали конкурентоспроможними на ринку при їх розробці приділяється значна увага зручному та доступному для користувача інтерфейсу. Має місце перерозподіл інформаційно-комунікаційних функцій між книгою та електронним виданням. Перерозподіл функцій також здійснюється між видавництвами та типографіями, видавництвами та книготорговельними організаціями — на основі т впровадження в книжкову справу процесі інноваційні технології.

В. Теремко зазначає, що має місце інтеграція видавничої справи з медіа індустрією шляхом функціонування видавництв, видавничих груп у структурі мультимедійних компаній, або як одиниць диверсифікованого надійного бізнесу [4].

Висновки. Наукова новизна даного дослідження полягає у формулюванні основних концептуальних положень формування інноваційної моделі розвитку видавничої справи в Україні. Книговидавництво на паперових та електронних носіях виступають взаємодоповнюючими процесами, що сприяють інформатизації суспільства та створюють основу для економіки знань. На тлі сучасних інтеграційних процесів жодна з форм книговидання неможлива без впровадження новачій. Результатом інноваційного ривка мають стати передові видавничі технології, продукти, процеси. Концепція інноваційної моделі розвитку видавничої діяльності в Україні повинна враховувати подальший об'єктивний перерозподіл інформаційно-комунікаційних функцій між книгою та електронним виданням, між видавництвами та типографіями, видавництвами та книготорговельними організаціями.

Література:

1. Никифоров Б.В. Государственное регулирование инновационных процессов в издательском сегменте рынка Украины [Электронный ресурс]: http://www.printer-publisher.ruprint.ru/stories/4/259_1.php
2. Кузнякова Т.В. Видавничі діяльність як складова інформаційного суспільства в умовах модернізації України / Т.В. Кузнякова / Теорія та практика державного управління зб. наук. пр. — Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ "Магістр", 2010. — Вип. 3 (30). — С.61-67.
3. Афонін О. В. Українська книга в контексті світового книговидання / О. В. Афонін, М. І. Сенченко. — К. : Книжкова палата України, 2009. — 277 с.
4. Теремко В. Стратегічні виклики сучасному вітчизняному книговиданню / Василь Теремко // Зб. праць науково-дослідного центру періодики. — 2010. — Вип. 2(18). — С. 483—495.
5. Голотюк І. Цифровые технологии вынуждают газеты меняться <http://medialawca.org/posts/10-09-2012/64971.html>
6. Мураховський А., Буряк С., Аналітичний огляд випуску друкованої продукції в 2011 році / А. Мураховський, С. Буряк // Вісник Книжкової палати. — 2012. — № 5. — С.1—2.
7. Водозька С. Інноваційна репертуарна стратегія у світовому книговиданні: цільові настанови і способи реалізації / С. Водозька / Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації: Український науковий журнал. -2012.- №1.- С. 225.
8. Яремик Х.Я. Проблеми здійснення інвестиційної діяльності підприємств видавничо-поліграфічної галузі / Х.Я. Яремик // Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України : матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф., 19-20 жовт. 2011 р. : В 2 т. — Т.2.- С.45.

УДК 339.972, 330.59, 51-77

Покрас Е. С., e.pokras@gmail.com.
Научный руководитель Войтко С. В.,
кандидат эконом. наук, доцент

Национальный технический университет Украины «КПИ»

УНИКАЛЬНЫЕ СТРАНЫ: ОСОБЕННОСТИ И ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ

Рассмотрены избранные страны и причины их уникальности. Исследованы общие показатели уникальных стран. Произведен кластерный анализ уникальных стран. Рассмотрена уникальность Украины и причины замедления ее развития. Указаны пути устранения влияния негативных факторов.

Selected countries and reasons of their uniqueness were highlighted. Unique countries' general indexes were examined. Cluster analysis of unique countries was done. Uniqueness of Ukraine and reasons its growth slowing-down were highlighted. Ways of negative factors' affect reduction were stated.

Введение. Уникальные страны — это те страны, которые достигли достаточно высокого уровня развития, независимо от географического положения, влияния от стран-соседей. Ни одна из них не входит в «Большую восьмерку», но у каждой есть особенности, которые и отличают их от остальных. Основными критериями уникальности являются высокие места в рейтингах стран по разным показателям. Отличительными чертами *Швейцарии* являются экономико-политический нейтралитет и одна из самых надежных в мире банковских систем (банковский сектор составляет 9 % от ВВП). Это вторая страна в мире по индексу процветания, который состоит из денежной составляющей и оценки демократии и управления страной. Ей присвоено 3-е место по привлекательности жизни на мировом уровне и 3-е место в рейтинге, характеризующем уровень жизни. Через территорию страны проходит 50 % грузов из северной части Западной Европы на юг и в обратном направлении (Швейцария имеет очень выгодное транзитное положение). *Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ)* — первоклассным социальным обеспечением при значительном влиянии мусульманства, занимает 4-е место в мире по обеспеченности энергоресурсами, первое место среди арабских стран по вовлеченности в международную торговлю, 6-е место в мире по качеству инфраструктуры и 23 место в мире по индексу глобальной конкурентоспособности. *Финляндия* занимает первое место по индексу процветания, характеризуется высоким уровнем развития передовых

технологий (3-е место в мире). 80 % домашних хозяйств страны имеют персональный компьютер (16-е место в мире) и 87 % пользуются интернетом (7-е место в мире). Южно-Африканская Республика (ЮАР) – самая развитая страна Африканского континента с высокой обеспеченностью природными ресурсами: первое место в мире по добыче золота, 3-е место по качеству питьевой воды, 4-е место по запасам угля. Также Южноафриканская Республика занимает второе место по количеству государственных языков (после Индии). На сегодняшний день страна находится на стадии устойчивого развития. Нигерия возглавила список стран с самым высоким темпом роста ВВП, занимает первое место в Африке (8-е в мире) по объему экспорта нефти и является самой густонаселенной страной африканского континента. Новая Зеландия является одной из самых перспективных стран и занимает 1-е место по привлекательности жизни в XXI веке по рейтингу Американского Географического Общества, входит в пятерку стран с самым высоким уровнем жизни. Для определения местонахождения Украины в списке уникальных стран были выбраны такие страны как Польша, Грузия и Молдова. Они же являются странами-соседями. Актуальность работы: для исследования причин нахождения страны на том или ином уровне экономического развития целесообразно изучить страны, достигшие определенного уровня развития, с проведением сравнительного анализа и выделения групп с общими характеристиками.

Задачей статьи является установления общих особенностей развития уникальных стран, анализ социоэкономической ситуации в Украине с предоставлением рекомендаций.

Методология. Методом экспертных оценок были выделены показатели, совокупность которых сформировала интегральный показатель уровня жизни (с учетом значимости каждого из показателей). Ниже изложены описания этих показателей.

Результаты исследования. Качество жизни характеризуется общим благосостоянием людей, уровнем потребления материальных и духовных благ. Оценку качества жизни можно проводить в экономическом, социальном и экологическом измерениях.

Энергетическая безопасность – защищенность государства и его граждан от угроз дефицита всех видов энергии и энергоресурсов, возникающего из-за воздействия негативных природных, техногенных, управленческих, социально-экономических, внутри- и внешнеполитических факторов [1].

Восприятие коррупции является показателем как социального, так и экономического развития, определяет оценку уровня коррупции от 0 (наиболее закоррумпированные государства) до 1 (полное отсутствие коррупции).

Таблица 1.

Основные показатели социоэкономического развития уникальных стран*

Страна	Качество жизни	Экономическое измерение качества жизни	Социальное измерение качества жизни	Энергетическая безопасность	Восприятие коррупции	Интегральный показатель уровня жизни	ВВП 2011 (млрд. USD)	ВВП 2011 на душу населения (тыс. USD)
Нигерия	0,330	0,269	0,163	0,859	0,285	0,351	253,923	2,578
ЮАР	0,703	0,515	0,416	0,493	0,509	0,549	408,237	10,973
Новая Зеландия	1,368	0,819	0,812	0,481	0,901	0,949	142,477	27,668
ОАЭ	0,741	0,685	0,455	0,454	0,701	0,627	360,245	48,158
Финляндия	1,328	0,813	0,726	0,427	0,897	0,909	266,071	36,236
Швейцария	1,472	0,893	0,739	0,370	0,875	0,960	635,65	43,37
Украина	0,686	0,255	0,500	0,385	0,285	0,459	165,245	7,233
Молдова	0,695	0,337	0,421	0,274	0,334	0,453	7	3,373
Грузия	0,884	0,512	0,464	0,484	0,430	0,599	14,364	5,491
Польша	1,039	0,571	0,690	0,305	0,598	0,705	514,496	20,334

*Данные из источников [2], [3], [4].

Таблица 2.

Основные показатели социоэкономического уникальных стран, их условные обозначения и весовые коэффициенты

Показатели	Условное обозначение показателей	Условное обозначение весовых коэффициентов	Рекомендуемые значения весовых коэффициентов
Качество жизни	Kq	βq	0,29
Экономическое измерение качества жизни	Keq	βeq	0,22
Социальное измерение качества жизни	Ksq	βsq	0,22
Энергетическая безопасность	Kes	βes	0,14
Восприятие коррупции	Kcp	βcp	0,14

Интегральный показатель уровня жизни можно вывести по формуле (1):

$$K = Kq \cdot \beta q + Keq \cdot \beta eq + Ksp \cdot \beta sp + Kes \cdot \beta es + Kcp \cdot \beta cp \quad (1)$$

Подобные по данным признакам страны формируют кластеры, которые можно рассматривать как самостоятельные единицы, обладающие определенными свойствами.



Рис. 1. Визуализация соотношения ВВП и интегрального показателя уровня жизни

Кластерный анализ уникальных стран

В итоге данные страны сформировали 5 кластеров:

1. Новая Зеландия и Финляндия; 2. ОАЭ, ЮАР и Польша; 3. Швейцария; 4. Украина и Нигерия; 5. Грузия и Молдова.

Анализируя результаты моделирования, рассмотрим страны по кластерам и их общие черты развития.

1. В первый кластер вошли такие страны как Новая Зеландия и Финляндия. Их особенности развития: экспортно-ориентированная экономика, развитые сельское хозяйство и туризм, благоприятный инвестиционный климат, низкий уровень коррупции, высокий уровень качества жизни, его социального и экономического измерения, средний уровень энергетической безопасности.

2. Общими чертами таких стран как ОАЭ, ЮАР и Польша являются богатая сырьевая база, развитый финансовый рынок, показатели качества жизни выше среднего, энергетическая безопасность ниже среднего уровня, низкий уровень коррупции.

3. Рассматривая особенности развития Швейцарии можно выделить основные: экспортоориентированная экономика, политический нейтралитет, развитие банковской системы на высочайшем уровне, высокие показатели качества жизни во всех измерениях, низкий уровень обеспеченности энергоресурсами, низкий уровень коррупции.

4. Общие черты Нигерии и Украины – это импортоориентированная экономика, неполное использование производственных мощностей, рискованность инвестиций, высокий уровень коррупции. При этом в Украине уровень жизни значительно выше, чем в Нигерии, но показатели обеспеченности энергоресурсами гораздо ниже.

5. Грузия и Молдова имеют следующие особенности: низкие показатели экономического роста, показатели уровня жизни – выше



Рис. 2. Визуализация соотношения ВВП на душу населения и интегрального показателя уровня жизни

среднего, низкий уровень обеспеченности энергетическими ресурсами, высокий уровень коррупции.

При рассмотрении ВВП на душу населения за 2011 год формируются другие группы стран со схожими параметрами развития. В итоге можно выделить 4 новых кластера: 1. Грузия, Молдова, Украина, ЮАР, Нигерия; 2. Польша; 3. Новая Зеландия, Финляндия, Швейцария; 4. ОАЭ.

1. Грузия, Молдова, Украина, ЮАР и Нигерия схожи по следующим показателям: средний интегральный показатель уровня жизни, относительно низкие показатели ВВП на душу населения, низкий уровень энергетической безопасности (за исключением Нигерии), восприятие коррупции ниже среднего уровня (в основном).

2. Особенности Польши: высокий показатель качества жизни во всех измерениях, средний показатель ВВП на душу населения, недостаточная энергетическая безопасность, средний уровень восприятия коррупции.

3. Общими чертами развития Новой Зеландии, Финляндии, и Швейцарии являются: высокие показатели качества жизни, высокий уровень ВВП на душу населения, энергетическая безопасность – ниже среднего уровня, низкий уровень коррупции.

4. Для ОАЭ характерны следующие особенности: сравнительно самый высокий показатель ВВП на душу населения, средний интегральный показатель уровня жизни, средний уровень обеспеченности, энергетическими ресурсами, низкий уровень коррупции.

Причины образования кластеров: подобные условия развития, схожие особенности экономической ситуации, наличие или отсутствие определенных ресурсов, наличие общих черт в политической ситуации, подобие в системах налогообложения.

Уникальность Украины. Причины замедления развития. Пути устранения последствий влияния негативных факторов. Украина имеет большой потенциал для развития и выхода на более высокий уровень развития по следующим причинам:

1. Наличие природных и рекреационных ресурсов (ресурсный потенциал).

2. Выгодное географическое положение и климатические условия (природный потенциал).

3. Наличие развитой системы образования (интеллектуальный потенциал).

Таблица 3.

Причины замедления развития и его возможные последствия

Причины замедления развития	Последствия
Низкие зарплаты.	Высокий уровень коррупции. Выезд кадров за границу.
Недостаточная поддержка отечественного производителя (политика невмешательства государства в экономику).	Негативное сальдо внешней торговли. Отсутствие сильной базы крупного бизнеса. Неравномерность структуры экономики.
Неблагоприятный инвестиционный климат и высокие риски.	Сложность привлечения средств в капиталоемкие сферы.
Торговля сырьем вместо производства готовых товаров	Лишение возможности стать на высшую ступень развития. Обесценивание интеллектуального капитала и выезд кадров за пределы страны, где впоследствии формируется добавочная стоимость.

Выводы. Научная новизна исследования состоит в проведении кластерного анализа уникальных стран с использованием метода экспертных оценок, с помощью которого был выведен интегральный показатель уровня жизни, включающий общий показатель качества жизни, его экономическое и социальное измерение, а также отношение к коррупции и энергетическую безопасность. Далее был проведен анализ кластеров, сформированных по отношению к общему уровню ВВП и ВВП на душу населения.

Теоретическое и практическое значение результатов исследования: данное исследование позволяет сформулировать общие особенности развития стран кластера, и дает возможность определить способы перехода данной страны (в данном случае, Украины) в более «развитый» кластер.

Перспективы дальнейших научных разработок по данному направлению: проведения аналогичных исследований с другими странами и нахождение их общих особенностей, анализ социоэкономических изменений в странах в динамике.

Рекомендации по использованию результатов исследования: с помощью весовых коэффициентов уровня социоэкономического можно проводить аналогичный кластерный анализ. Это поможет установить подобие в развитии стран, разных по географическому положению, истории, политической ситуации, площади и т. д.

Для улучшения социоэкономической ситуации в Украине (переход страны в более высокоразвитую группу) рекомендуется принять такие меры:

1) Повысить качество жизни в экономическом и социальном измерении, что предполагает создание благоприятных условий для развития промышленности и торговли отечественными товарами.

2) Создание системы энергетической безопасности, заключение контрактов о поставках энергетических ресурсов на выгодных условиях, использование альтернативных источников энергии.

3) Снижение уровня коррупции. Это возможно только при наличии системы мотивации и дисциплины у работников всех уровней при условии высокой заработной платы.

4) Повышение показателя ВВП (как общего, так и на душу населения) при создании благоприятных условий для ведения бизнеса: разработку эффективной системы налогообложения (существенное снижение налогов и сокращение их количества с ужесточением мер по их выплате), использование политики протекционизма как рычаг государственного регулирования для поддержки отечественных производителей.

5) Акцентирование на уникальных возможностях Украины и привлечение инвестиций в такие сферы как туризм, информационные технологии, машиностроение, электроника, легкая и пищевая промышленность по примеру уникальных стран, имеющих схожие особенности развития с нашей страной.

Литература

- 1) Официальный сайт Connect. Мир связи. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.connect.ru>.
- 2) Официальный сайт World Data Center for Geoinformatics and Sustainable Development – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wdc.org.ua>.
- 3) Официальный сайт РиаНовости. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ria.ru>.
- 4) Официальный сайт Центр Гуманитарных Технологий. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru>.
- 5) Грабовецкий Б.Є. Теоретичні і методологічні основи економічного прогнозування : навчальний посібник [Електронний ресурс] / Б.Є. Грабовецкий // Основи економічного прогнозування. – Вінниця : ВФ ТАНГ, 2000. – Режим доступа: <http://pulib.if.ua/part/9816>.

Полішко О.О. polishkol@i.ua;
 Науковий керівник: Шеламова І.Д.;
 кандидат економічних наук, доцент

Національний Технічний Університет України «КПІ»

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Розглянуто експортний потенціал хімічної промисловості України. Виявлено основні проблеми та надано рекомендації щодо їх вирішення.

Considered the export potential of the chemical industry of Ukraine. The basic problems are considered, suggestions to resolve them are provided.

Ключові слова: експортний потенціал, хімічна промисловість.

Вступ. В статті розглядається проблема розвитку експортної спроможності хімічної промисловості, проводиться аналіз проблем експортного потенціалу в умовах глобалізації. Розгляд проблем формування експортного потенціалу в хімічній промисловості є актуальним з декількох точок зору, оскільки експортна діяльність є важливим інструментом в економічній діяльності, а сама хімічна промисловість займає вагомe місце в структурі промисловості України. Проблема вдосконалення експортного потенціалу можна знайти в роботах таких вчених як Юхименко В.В., Рогов В.В., Клименко Н.А., Золотухін А.А., Шеховцева Л.С. З зарубіжних вчених, які досліджували цю тему слід назвати вчених: Ліндерт П., Портер М., Харрод Р., Грайпл Е. Окремо зазначимо українських фахівців в даному питанні: Пепа Т.В., Бойко С.М., Кириченко О.М., Попова О.І.

Постановка задачі: Ціллю наукової статті є розкриття сучасних аспектів розвитку експортного потенціалу, в першу чергу хімічної промисловості, визначення проблем та шляхів їх вирішення.

Методологія. В роботі використаний емпірично-теоретичний метод дослідження. Шляхом аналізу і синтезу експортний потенціал хімічної промисловості був розглянутий як суцільний комплекс, тобто в загальному, а також по окремим профілюючим складовим.

Результат дослідження. Метою статті є розгляд хімічної промисловості, як джерела формування експортної бази, а також як важливий елемент національного господарства. Стимулювання розвитку хімічної промисловості може призвести до ланцюгової реакції для розвитку інших, залежних галузей промисловості, завдяки забезпеченню їх необхідними матеріалами і сировиною. Хімічна

промисловість завдяки своїй важливій ролі в міжгалузевому споживанні повинна мати швидкий темп розвитку в порівнянні з залежними галузями, за цієї умови вона зможе повністю задовольняти їх потребу, забезпечити широким асортиментом, а також бути конкурентоспроможною в порівнянні з закордонними конкурентами.

Хімічна промисловість – комплексна галузь промисловості, яка забезпечує всі галузі господарства хімічними, технологічними матеріалами та виробляє товари масового споживання.[1]

Хімічному комплексу притаманні такі особливості як:

- єдність економічного призначення продукції;
- широка різноманітність, взаємозамінність і комплексна переробка вихідної сировини;
- розгалужені внутрішньогалузеві і міжгалузеві зв'язки;
- широко розвинуті процеси комбінування і кооперування;

Опираючись на перераховані особливості, не дивно що ця промисловість включає близько 200 взаємопов'язаних виробництв. Виробництва, як і сама промисловість згруповані в три великі групи: гірничо-хімічна промисловість, неорганічна (основна) хімія, хімія органічного синтезу.[2]

Конкурентними перевагами хімічної промисловості є:

- територіальне розміщення;
- наявність потужних хімічних заводів;
- транспортна інфраструктура, залізниця, порти;
- погодження дій підприємств, локальність та компактність концентрації виробництва.[3]

Значення хімічної промисловості надзвичайно велике. Вона зумовлює науково-технічний прогрес інших галузей, може створювати нові матеріали з наперед заданими властивостями, сприяти найбільш повній переробці відходів інших галузей господарства, виготовляти товари народного споживання.

Хімічна промисловість є стратегічно важливою для сталого розвитку національної економіки. В Україні хімічна промисловість за експортним потенціалом займає друге місце, поступають лише чорній металургії, її частка в експорті України складає 9% [4]. Хімічна промисловість є важливою не лише в масштабах України, це світова тенденція. Для того, щоб відобразити масштаб промисловості, варто зауважити, що за 2010 рік продаж в галузі в світі оцінюється розміром в 2353 млрд. євро. Стосовно України, то в 2011 році обсяг реалізованої продукції складав 67542 млн. грн.[5], що зображено на рис. 1. В 2011 році обсяг реалізації мав максимальні показники, і складав близьк 6-7% від загального обсягу реалізованої промислової продукції України. [5]



Рис.1. Динаміка обсягів реалізації продукції хімічного виробництва, 2001-2011 рр. Розроблено автором за даними Держкомстату

Експортний потенціал та задоволення внутрішнього попиту товарами залежить від роботи хімічних підприємств, що в свою чергу залежить від обсягів попиту на ринку. В сучасних конкурентних умов для ефективної діяльності підприємства недостатньо мати потужну сировинну базу, необхідно формувати організаційно-економічний механізм, що потребує знання ринку, поведінки споживачів, їх вимог, з одного боку. З іншого боку повстає питання енергомісткості.

Особливість вітчизняної хімічної промисловості полягає в тому, що вона дісталась в спадок від колись потужного хімічного комплексу Радянського Союзу. Саме цей історичний факт пояснює локалізацію хімічних підприємств — ближче до споживача. Хімічні підприємства України територіально розміщені в різних регіонах, що дозволяє їм не конкурувати між собою, однак робить їх природними монополістами в регіоні [2].

Динаміка обсягу найбільш розповсюдженого виробництва, а саме мінеральних добрив, на початку 2008 року значно скоротилась, майже вдвічі, так як починалась фінансова криза (рис.2). Така ступінь скорочення характеризує хімічну промисловість як більш чутливу до несприятливих впливів кризових явищ, ніж інші промисловості. Разом з тим, в 2010 році темпи виробництва відновили свої обсяги швидше за інші галузі промисловості України (в середньому). Стосовно 2012 року, то загальний темп приросту виробництва в промисловості значно сповільнився, тим часом хімічна промисловість хоч і сповільнила темп приросту, але за даними весняного сезону 2012 року був присутній приріст у 7%.

В Україні виробляються всі основні види хімічної продукції, але оскільки в економіці України значну роль займає сільське господарство, то це сильно вплинуло і на специфіку хімічної промисловості. Найбільшою групою товарів основної хімії за реалізацією є добрива, органічні та неорганічні сполуки. Не дивлячись на сезонні коливання, темп виробництва в 2011-2012 роках (до квітня)

є сталим. На рис.2 зображена динаміка виробництва добрив в загальному, починаючи з 2003 року. 2011 рік поки що є найпродуктивнішим, загальний обсяг експорту в цьому році склав 1,9 млрд. дол. США. Якщо у 2009 році виробництво азотних мінеральних добрив становило 2,2 млн. т, то в 2011 перевищило 2,9 млн. т, що більше порівняно з попереднім роком на 27%. [5]



Рис.2. Динаміка виробництва азотних мінеральних добрив в Україні 2003-2011 рр. Розроблено автором за даними Держкомстату

Виробництво добрив займає 60 відсотків від всього хімічного виробництва, тому найбільший експортний потенціал саме у цієї галузі. Україна є конкурентоспроможним експортером мінеральних добрив, завдяки чому і займає третє місце у світі, після Росії та США.

В структурі виробництва мінеральних добрив переважає карбамід (61%) та аміачна селітра (29%), що пояснюється природними ресурсами України. Калійні та фосфорні добрива хоч і виробляються меншими обсягами, але є важливою частиною промисловості. [6]

Географія експорту українських азотних добрив має сталий характер, а саме: США, Туреччина, ЄС. Основним імпортером українського карбаміду є Бразилія, Індія, Мексика, Туреччина, навіть якщо кількість імпортерів є немалою, частка азотних українських добрив на зовнішніх ринках з 17% (2000 рік) впала до 3% (2010 рік). [1]

Експортний потенціал продуктів неорганічної хімії зазначимо, що в 2011 році експорт приніс 1.5 млрд. дол. В цьому році був досягнутий докризовий рівень, відновились товарна структура, яка складалась з 45% аміаку, 40% оксиду амонію, 15% інших продуктів неорганічної хімії. Географія експорту неорганічної хімії на 50% знаходить в Росії, 10% в США. Решта країн складаються порівняно невеликі частки експорту продуктів неорганічної хімії. [7]

Чутливість хімічної промисловості до кризових явищ зумовлена високою енергомісткістю виробництва. Власникам хімічних підприємств під час кризи доводилось підтримувати виробництво будь якими силами, щоб зберегти їх від захоплення з боку Росії, а також інших конкурентів. Все пояснюється ціною на газ, в Росії вона нижча в 6 раз (за один кубометр). Коли українські підприємства намагались вижити, підприємства-конкуренти мали змогу модернізуватися. Виникає великий ризик знищення вітчизняної хімічної промисловості, тому багато підприємств були змушені дотувати виробництво, а також продавати товари промисловості дешевше собівартості. В цьому прикладі зображено найголовніші проблеми промисловості, які безпосередньо впливають на формування експортного потенціалу: залежність від газу, велика енергоємність, низький рівень модернізації (через що занадто великий шкідливий вплив на оточуюче середовище), а також неефективна організація самого виробничого процесу, нестача висококваліфікованих наукових кадрів.[4]

Формуванню міцної експортної бази заважає високий відсоток зношення (60-65%) обладнання в хімічній промисловості, що призводить до неефективної праці підприємства. Хімічна промисловість України має сильних конкурентів на зовнішньому ринку, а саме з боку Китаю та Росії, основна перевага яких це низька ціна.

Отже, підвищення експортного потенціалу хімічної промисловості повинно здійснюватись шляхом вирішення головних проблем цього комплексу. Наприклад, Одеський припортовий завод прийняв в 2011 році програму модернізації підприємства на 2012-2015 роки, ця програма розрахована на 50 млн. євро інвестицій. За рахунок модернізації економія має бути в розмірі 64 млн. куб. газу і 700 тис. кВт/годин електроенергії. Економічний ефект від зазначеного проекту має становити 205 млн. грн на рік (за нинішньою вартістю енергоресурсів), в такому разі термін окупності буде 2,5 роки. Це не єдине підприємство, яке взяло курс на модернізацію, холдинг Дмитра Фірташа в 2012-2014 роках планує на модернізацію своїх чотирьох підприємств з виробництва азотних добрив витратити близько 1,8 млрд. гривень. «Рівнеазот» вже витратив 360 мільонів гривень на проекти з економії газу, а нещодавно встановлена турбогенераторна установка допоможе заощадити близько 50% споживаної електроенергії.

Проблема кваліфікованих кадрів в хімічній промисловості може бути вирішена шляхом розробки проектів по залученню вчених та студентів, розробленню відповідних навчальних програм. Розвиток та вклад в технічні ВУЗи може підвищити не лише рівень працівників в хімічній промисловості, а загальний добробут країни.

Висновки. В ході дослідження розглянуто актуальні питання підвищення експортного потенціалу України через хімічну промисловість, надано практичні рекомендації щодо вирішення основних проблем промисловості на шляху підвищення експортного

потенціалу. Наукова новизна статті полягає в визначенні хімічної промисловості як потенційної галузі для підвищення експортного рівня країни, точніше кажучи, поставлений наголос чому саме цю промисловість варто розглядати як профільну в формуванні загального експортного становища. Теоретичне значення – стислий огляд та опис хімічної промисловості, як перспективи в розвитку галузі і поповненню державного бюджету, а також можливість України зайняти і втримати провідні позиції на зовнішніх ринках. Практичне значення статті заключається в тому, що надається можливість наочно оцінити теперішній стан промисловості, а також зробити прогноз майбутнього її становища, висвітлені недоліки і вад хімічної промисловості стосовно формування експортного потенціалу. Хімічна промисловість є привабливою промисловістю для підприємництва, зі значними перспективами розвитку. Необхідно створити економічний механізм управління виробничими потужностями хімічного комплексу з метою використання його виробничого потенціалу в інтересах і регіону і країни в цілому. Перспективи подальших розробок полягають у ширшому розгляді даної промисловості в плані експортного потенціалу, надання рекомендацій щодо вдосконалення промисловості, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Використані джерела:

1. Голос України, № 30, 16 лютого 2012/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrudprom.ua/digest/CHas_pochatku.html
2. Державний інформаційно-аналітичний центр моніторингу зовнішніх товарних ринків «Держзовнішінформ»; Хімічна промисловість;/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/uk/ua/12752/3203.htm>
3. Державна підтримка українського експорту/Хімічна промисловість/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua/ukr/prom/ukr/14.html>
4. Галузевий огляд;хімічна промисловість/Електронний ресурс/ Режим доступу: nvestfunds.ua/.../himicheskoe-proizvodstvo
5. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Інформаційно-аналітичне видання “Агробізнес сьогодні”; «Мінеральні добрива –запорука високих урожаїв»/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/component/content/article/24-agromarketing/960-2012-03-30-16-06-49.html>
7. Журнал європейської економіки , том 10 (№1),березень 2011; Матвіїв М.В. «Хімічна промисловість України: економічні трансформації та перспективи»;/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/jee/ua/2011_1/jee-1-ua/10M_ua.pdf

Пунова К. А. katjarun@ukr.net
 Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

У статті поданий аналіз динаміки надходження іноземних інвестицій в банківський сектор України, визначені основні переваги і недоліки цього явища, а також наведенні пропозиції щодо реформування державної політики з метою оптимального використання іноземного капіталу вітчизняними банками.

The article focuses on the dynamics of foreign investment in the banking sector of Ukraine, key advantages and disadvantages of this phenomenon, as well as proposals of the reforming public policy in order to optimize the use of foreign capital by domestic banks.

Ключові слова. Фінансовий сектор, банківська система, іноземні інвестиції, рентабельність активів, рентабельність капіталу, конкуренція.

Вступ. Банківська система є одним з провідних визначників забезпечення фінансової стабільності країни. Тому питання залучення у дану сферу іноземного капіталу є надзвичайно важливим і потребує ретельного розгляду. Адже воно може мати як позитивні, так і негативні наслідки, впливаючи при цьому на становище економіки країни в цілому.

Аналізу впливу іноземного капіталу на банківський сектор країни приділяють увагу чимало як вітчизняних науковців, зокрема О. Барановський, В. Геєць, В. Іванов, І. Шамова, С. Савлук, Т. Стубайло, А. Шаповалов, С. Лондар, так і зарубіжних, Дж. Кларк, Б. Уильямс.

Проте, незважаючи на велику кількість досліджень цієї проблеми, питання ефективності присутності іноземного капіталу в банківській системі України залишаються актуальними і потребують подальших розробок.

Постановка задачі. Метою статті є аналіз динаміки надходження іноземних інвестицій в банківський сектор України, визначення основних переваг і недоліків цього явища, а також надання пропозицій

щодо реформування державної політики з метою оптимального використання іноземного капіталу вітчизняними банками.

Методологія. Під час виконання роботи використані такі методи дослідження, як логічне узагальнення, порівняння, аналіз і синтез. Базою для дослідження слугують роботи вітчизняних і зарубіжних вчених, а також статистичні дані.

Результати дослідження. Економісти неоднозначно підходять до трактування поняття «банківська система». Так, Іванов В.М [1, с. 5] та Шамова І.В [2, с. 37] сходяться на тому, що банківська система – це сукупність банків і банківських інститутів, що існують у тій чи іншій країні у певний історичний період і є складовою кредитної системи, у їх взаємозв'язку. На думку Лондара С.Л, банківська система – це сукупність взаємопов'язаних фінансово-кредитних установ (банків), які функціонують в межах єдиного фінансового механізму певної країни у визначений історичний період [3]. Вчений-економіст Савлук М.І вважає, що найбільш правомірним є формулювання банківської системи як законодавчо визначеної, чітко структурованої та субординованої сукупності фінансових посередників, які займаються банківською діяльністю на постійній професійній основі і функціонально взаємозв'язані в самостійну економічну структуру [4, с. 455]. Отже, з огляду на вищенаведені визначення, можна сказати, що банківська система – сукупність фінансово-кредитних установ, до складу яких входять центральні і комерційні банки, які утворюють законодавчу, організаційно-правову та економічну структуру і забезпечують ефективне функціонування грошового ринку та економіки країни в цілому.

На сьогодні банківська система вважається найрозвинутішим сектором господарського механізму України, адже, її реформування було розпочате раніше за інші сектори економіки. Обсяги іноземного капіталу, що поступає в фінансовий сектор України, постійно зростають. Так, у 2001 році вони склали лише 8,1% від загального обсягу надходжень в економіку України з-за кордону. З роками фінансовий сектор став провідним серед інвестиційно привабливих галузей України, у 2011 році обсяги іноземних інвестицій сюди склали 15111 млн. дол. США (33,72% від загального обсягу надходжень в економіку України) (рис. 1).

За даними НБУ, на початок 2012 року в країні функціонує 176, серед них 53 банки з іноземним капіталом (у 2007 році їх кількість складала 47), при чому 21 з них знаходяться у повній власності іноземних інвесторів, а у 20 банках інвесторам належить більше 90% капіталу. 42 інвестори володіють контрольним пакетом акцій 77,8% банків з іноземним капіталом [6]. За останні 6 років частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків зросла з 19,5% (2005 рік) до 41,9%

(2011 рік) (рис.2). Найбільшими іноземними інвесторами участі в статутному капіталу банків України є Росія (19%), Кіпр (14%), Нідерланди (12%), Австрія (9%), Франція (7%) [7].

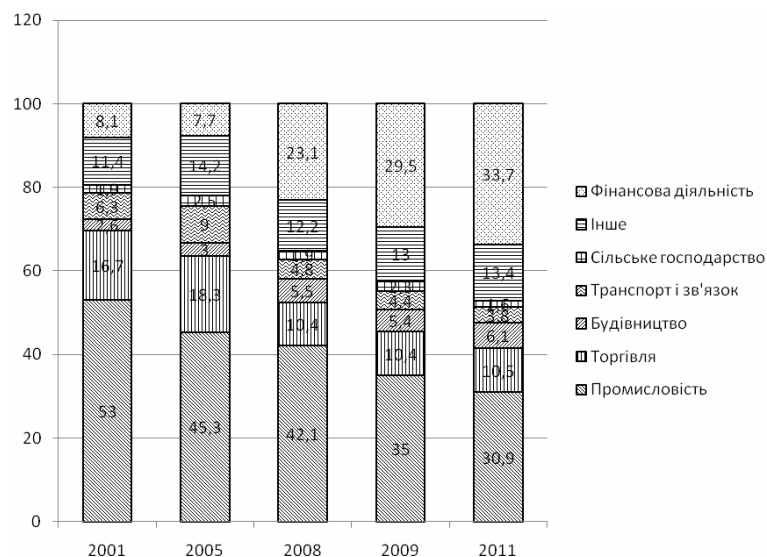


Рис. 1. Структура ВВП в Україні за секторами економіки, % [5]

Серед іноземних банків, що здійснюють свою діяльність в Україні є: BNP Paribas», «Deutsche Bank», «CreditAgricole», «Commerzbank», Альфа-банк. Найбільш потужними фінансовими структурами є АТ «Райффайзен Банк Аваль» із вартістю активів 55,1 млрд грн. (4 місце в національному рейтингу), АТ «УкрСиббанк» (46,1 млрд грн. – 5 місце), ПАТ «УКРСОЦБАНК» (41,6 млрд грн. – 6 місце), ПАТ Промінвестбанк (34,6 млрд грн. – 7 місце), ПАТ «ВТБ Банк» (33,1 млрд грн. – 8 місце), ПАТ «АЛЬФА-БАНК» (26,6 млрд грн. – 9 місце), АТ «ОТП Банк» (24,7 млрд грн. – 10 місце) [8]. Сукупний зареєстрований статутний капітал українських банків на 1 лютого 2012 року склав 172,032 млрд. грн. Чисті активи українських банків на ту ж дату склали 1052,041 млрд. грн., загальні активи – 1210,107 млрд. грн. [6].

Показники рентабельності активів і капіталів банків України наведені у табл. 1. Загальні активи банків з іноземним капіталом на період 2007-2011 роки збільшилися у 3,27 рази, і на 2011 рік становили 629,1 млрд. грн., або 59,68% від загальних активів усіх банків. У кризовому 2009 році, показники рентабельності активів та рентабельності капіталу банків з іноземним капіталом хоча і були

від'ємними, проте вони були вищим, ніж по банківській системі в цілому (табл. 1). На 2011 рік рентабельність активів становили -0,45% (-0,76% – по всій банківській системі), рентабельність капіталу -3,54% (-5,27% – по всій банківській системі).

Таблиця 1

Динаміка показників рентабельності активів і капіталу у 2007-2011 роках*

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Рентабельність активів, %					
Банків з іноземним капіталом	1,16	0,82	-2,69	-1,47	-0,45
Банківської системи України	1,5	1,03	-4,38	-1,45	-0,76
Рентабельність капіталу, %					
Банків з іноземним капіталом	11,49	7,48	-23,32	-12,28	-3,54
Банківської системи України	12,67	8,51	-32,52	-10,19	-5,27

*складено за [9]

З огляду на приведені дані можна зробити декілька висновків щодо проблем залучення іноземного капіталу в банківський сектор:

- більшість інвестицій у вітчизняні банки здійснюються їх материнськими компаніями;

- спостерігаються негативні тенденції динаміки основних показників діяльності вітчизняних банків, зокрема зниження показників рентабельності;

- Україна значно поступається в рейтингах інвестиційної привабливості. Відповідно до рейтингу Всесвітнього банку за 2010 рік, з 183 країн за рівнем зручності ведення бізнесу Україна посідає 145-е місце, за якістю податкової системи наша країна – на 181-му місці, за показником захисту прав інвесторів – на 109-му, по корумпованості в держорганах – на 152-му (оцінка Transparency International)[10].

- недовіра до українських об'єктів інвестування серед іноземних інвесторів;

- залучені кошти йдуть в основному на підтримання банків «на плаву», а не на їх розвиток і проекти.

З огляду на такі проблеми постає питання ефективності залучення іноземного капіталу в банківський сектор країни. Серед основних переваг присутності іноземного капіталу у банківському секторі можна виділити:

- розширення ресурсної бази, надання можливості більшій кількості клієнтів отримувати кредити, можливість збільшення сум кредитів, а також термінів кредитування;

- запозичення і використання міжнародного досвіду реорганізації та реструктуризації банків;
- посилення конкуренції на ринку банківських послуг, що сприяє витісненню з ринку більш слабких банків;
- запровадження сучасних банківських технологій і фінансових інновацій.

Не дивлячись на всі переваги, необхідно розуміти, що приріст іноземного капіталу в банківський сектор країни несе і певні небезпеки:

- витіснення вітчизняних банків сильнішими іноземними;
- зростання залежності економіки, зокрема, ринку праці та бюджету, від ефективності роботи інвесторів;
- неможливість контролювання операцій іноземних банків;
- конфлікт між соціально-економічними пріоритетами країни і інтересами інвесторів.

Отже, як бачимо, залучення іноземного капіталу у банківський сектор матиме позитивний ефект лише при правильному і доцільному його використанні. Українським банкам іноземні кредити необхідні для підсилення конкуренції, запозичення досвіду, сприяння наповненню бюджету та створення нових робочих місць, стимулювання подальшого економічного розвитку. Проте надмірне залучення призвело до значного зростання обсягів заборгованості вітчизняних банків. Тому на даному етапі Україні важливо проаналізувати ситуацію на фінансовому ринку, спираючись на іноземний досвід, навчитися використовувати переваги від інвестованих ресурсів і запобігати наявним ризикам. Тільки в цьому випадку можливе забезпечення українській банківській системі конкурентоспроможності на міжнародних фінансових ринках.

Для досягнення цього державі необхідно провести ретельний перегляд банківської системи та визначити основні напрямки її реформування. Державна політика повинна бути проведена так, щоб сприяти максимальному використанню позитивних ефектів від припливу іноземного капіталу у банківську систему, зводячи, по можливості, до нуля при цьому негативні. Серед основних напрямків державних реформ у цій сфері мають стати:

1) Надання інвесторам докладної і зрозумілої інформації про правовий режим, умови інвестування в Україні. Для цього потрібно організувати регулярний випуск бюлетеня, що містить відповідну інформацію кількома мовами.

2) Посилення боротьби із корупцією, зниження рівня тінізації економіки.

3) Підвищення рівня і якості задоволення потреб клієнтів у вітчизняних банків, забезпечення їх конкурентоздатності у порівнянні з іноземними.

4) Забезпечення фінансової стабільності в країні, що включає зниження рівня безробіття, стимулювання промислового виробництва, підтримання прийнятного рівня цін і інфляції тощо.

5) Проведення реформування законодавства і норм, що включатимуть:

- зняття бар'єрів купівлі вітчизняних банків іноземними інвесторами, сприяти цьому процесу, визначивши при цьому межі.
- контроль і гальмування у разі необхідності потоків іноземного капіталу в банківський сектор.
- заборона володіння іноземних інвесторів контрольними пакетами акцій українських банків.
- відмова від прямого регулювання меж присутності іноземних інвесторів у банківській системі, а використання механізму відбору потенційних претендентів на придбання українських банків та створення банків за участю закордонних інвесторів.

Висновки. Однією з проблем сучасної банківської системи є наявність великої кількості банків з іноземним капіталом. Це призводить до витіснення українських банків більш капіталізованими іноземними банками; задоволення інтересів країни походження капіталу; неможливість здійснення повного контролю за операціями іноземних банків. В той же час українська банківська система потребує залучення іноземного капіталу, так як її розвиток не буде стрімким і продуктивним при використанні лише власних ресурсів. Залучення іноземного капіталу в банківський сектор дасть змогу розширити ресурсну базу, збільшити обсяги і кількість кредитів, підвищити якість обслуговування, спираючись на іноземний досвід, а також підвищити конкурентоспроможність вітчизняних банків на світовому фінансовому ринку.

Ми вважаємо надзвичайно важливим на даному етапі є реформування державної політики для оптимального використання іноземного капіталу в банківському секторі, що включатиме визначення основних засад контролю, впровадження і обмеження припливу іноземного капіталу в банківський сектор України.

Література.

1. Іванов В.М. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: курс лекцій / В.М. Іванов, І.Я.Софіщенко; за наук. ред. — К.:МАУП, 2001. — 232 с.
2. Шамова І.В. Грошово-кредитні системи зарубіжних країн: навч.посібник / І.В.Шамова; за наук. ред.. — К.:КНЕУ, 2000. — 153 с.
3. Лондар С.Л. Фінанси. Навчальний посібник [Електронний ресурс] / С.Л.Лондар, О.В.Тимошенко. — В.:Нова книга. — 2009. —

Режим доступу: http://pidruchniki.ws/14350120/finans/bankivska_sistema_tsentralniy_komertsiyni_banki

4. Гроші та кредит: підручник / М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.; За заг. ред. М. І. Савлука. — К.: КНЕУ, 2001. — 602 с.

5. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

6. НБУ відзначає скорочення частки іноземного капіталу в банківській системі [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://news.finance.ua>.

7. Іноземний банківський капітал в Україні [Електронний ресурс] / Газета Цінні папери в Україні. — № 24. — 2011. — Режим доступу до газети: http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=669&pub=5179

8. Циганов О. Конкурентна позиція українських банків з іноземним капіталом / О. Циганов // Економіка. — 2011. — № 3 — С. 54-60.

9. Річний звіт Національного банку України / Банківський нагляд. — 2010. — с. 238.

10. Основні економічні показники [Електронний ресурс] / Сайт Державного агентства України з інвестицій та розвитку. — Режим доступу <http://www.in.gov.ua/index.php?get=225>

УДК 338.47

Рибалко А.К. alinarybalko@ukr.net

Науковий керівник Черненко Н.О.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Визначено нинішній стан, фактори та проблеми логістики України, наведено основні показники розвитку світової та перспективи вітчизняної транспортно-логістичної галузі. Представлені певні окремі шляхи покращення та розширення галузі, фактори негативного впливу, що заважають активному стимулюванню розвитку та розширення транспортно-логістичної галузі. Також розглянуто можливі важелі впливу з боку держави на позитивний ріст та розширення логістики України.

Was determined the Ukrainian logistic's actual state, factors and problems, brought on main indexes of the world development and native perspectives of the transport-logistic field. Produced certain detached ways to improvement and expansion of the branch, some factors of negative influence that prevent to active development stimulation and expansion of the transport-logistic field. Also it was viewed possible influence instruments of the government for positive growing and expansion of the Ukrainian logistic.

Ключові слова: логістика, транспортно-логістична галузь, вантажоперевезення, фактори впливу, перспективи.

Вступ. В сучасному економічному становищі все більше і більше проявляється потреба звернення увагу на логістику, що є важелем до оптимізації підприємств. Для першочергового розвитку контрактних перевезень та набуття транспортно-логістичною діяльністю спеціалізації необхідні, перш за все, якісні фундаментальні знання логістики та ефективних засобів її контролю. На відміну від України, країни з високим рівнем розвитку вже рухаються в цьому напрямку.

Так як економіка нашої країни нестабільна, то, відповідно, виникають проблеми і у логістиці. Вирішення цих проблем має відбуватися у кожній сфері управління логістичними потоками. Наприклад, наявні такі труднощі як: ріст закупівельних цін у сфері постачання; проблеми складського господарства; затримка чи поспішність виконання замовлення; занадто велика кількість матеріалів на складах; моральна та фізична застарілість обладнання.

Наведені вище проблеми відносяться до сфери постачання і є основними нагальними питаннями української логістики. До того ж, сфера постачання тісно пов'язана і з транспортом: інфраструктура транспорту застаріла; недостатній технічний та організаційний рівень здійснення перевезень. У ході пошуків шляхів покращення транспортної логістики підприємств з точки зору і теорії, і практики, виникають такі питання до вирішення:

- якість обслуговування транспорту;
- амортизація рухомого складу;
- вдосконалення інформаційної підтримки;
- страхування;
- специфіка складання маршрутів руху;
- нестача фахівців з програмного забезпечення (що дозволило б прискорити процес перевезень, спростивши та автоматизувавши відповідні операції);
- недостатній рівень перевезень України для конкуренції з іноземними перевізниками;
- специфіка організації процесу перевезень при застосування кількох видів транспорту;
- недовантаження транспорту з різних причин.[1]

Отже, актуальність даного питання визначається наявною кількістю проблем транспортно-логістичної діяльності, що потребують вирішення, оскільки стосуються практично кожного підприємства та мають значну вагу у зовнішньоекономічній торгівельній діяльності.[2]

Щодо науковців, що займалися розглядом проблем логістики та пошуком шляхів їх покращення, то слід згадати: Кальченко А.Г., Токмакова І.В., Омелюченко Т.Ю., Устенко М.О. [1, 3-5, 7]. Також загальнотеоретичні проблеми логістики досліджували вітчизняні та зарубіжні економісти: О.О. Бакаєв, Д.Дж. Бауерсокс, А.А. Смехов, Л.В. Фролова.[3]

Постановка задачі. Основними цілями дослідження є: дослідити сучасну ситуацію на транспортному ринку України; аналіз стану транспортно-логістичного бізнесу у світі та визначення перспектив його розвитку в Україні; дослідження сутності транспортної логістики, проблем та перспектив її розвитку в умовах глобалізації.

Методологія. Для написання статті були застосовані методи порівняння, аналізу і узагальнення.

Результати дослідження. За наявного розвитку міжнародних господарських зв'язків та кооперацій ринок транспортно-логістичних послуг має всі необхідні умови для активного росту. Факторами, що стимулюють його активність є: потяг до скорочення логістичного ланцюга та витрат на його ділянках, розширення сфери діяльності клієнтів до глобального рівня, зосередження уваги компаній-клієнтів

на основних компетенціях та аутсорсинг другорядних напрямків, пошук альтернативних методів маркетингової та дистрибутивної діяльності, зменшення тривалості життєвого циклу продукції.

Як свідчить світовий досвід та тенденції сучасного світового ринку логістичних послуг, логістика України перебуває на стадії формування та об'єднання, знаходячись позаду західних країн, наприклад, з точки зору якості та повної укомплектованості послуг транспортно-логістичних компаній.

Інтерес до розвитку та розширення спектру транспортно-логістичних послуг проявляється і з боку споживачів, і з боку логістичних операторів. Значення регіональних представників транспортно-логістичного ринку в якості як споживачів так і виробників логістичних послуг в найближчому майбутньому призводить до зростання попиту та обороту торгівлі. Проте темп розвитку та розширення транспортно-логістичного ринку не настільки швидкий, оскільки ризик даного бізнесу досить високий, що, в свою чергу, призводить до низького рівня інвестицій.[4]

Головними засадами ефективності транспортно-логістичної галузі є: положення найбільш абсолютне заповнення транспортного засобу з точки зору вантажопідйомності; стандартизація тари; прагнення до щонайменших витрат транспортування; принцип кратності партії до перевезень до одиниць продукції замовлення, відправки і складування; економії від масштабу та відстані перевезень; доставка вантажу в дату чітко визначену контрактом; розділ та відхід від економічно недоцільної продукції; концентрація потоків вантажів по певним каналам.[5]

Як складова витрат логістичної системи транспорт займає досить вагому частку. В зв'язку з таким положенням речей, робота транспорту потребує належної уваги та контролю, оскільки недогляд за його використанням може стати причиною таких негативних наслідків як вагомі збитки та, більше, - банкрутство. Відповідно до даних 2010 року частка послуг транспорту у ВВП України становила майже 12%, вартість основних виробничих фондів складала 14,8%, амортизація основних фондів – 80%, частка працівників транспортної галузі по відношенню до загальної кількості працівників економіки країни становила 5,6%.[6] Наведені вище показники не залишають сумніву, що якість та своєчасність транспортних послуг має значний вплив на хід виробничого процесу. Особливо важливим фактором є вчасність доставки вантажу, що, в свою чергу залежить від вдалого вибору маршрутів перевезень за часом та умовами серед багатоманітності вивчених варіантів доставок матеріалів, сировини та товарів, врахувавши властивості вантажів, відповідно, вимог до їх транспортування та, звичайно, характеристики кінцевих пунктів постачання. Обрання найоптимальнішого варіанту маршруту

перевезення — запорука своєчасності і таким чином якості доставки товару. [2]

Для стимулювання розвитку логістики в Україні, перш за все, необхідно визначити фактори, які заважають її діяльності:

1) нестача уваги держави до питань логістики, наприклад: відсутність нормативно-правової бази, дефіцит фахівців в даній галузі та інститутів їх підготовки.

2) всеохоплююча економічна криза, що несе в собі фактори, що придушують новачки (неоднозначність визначення питання власності, зниження обсягів виробництва, інфляція).

3) відсутність загального обліку витрат, у зв'язку з чим їх ріст не компенсується ефективністю за межами транспортно-складського господарства. До того ж, нинішня система бухгалтерського обліку, принципи практичного ведення внутрішньовиробничого госпрозрахунку не дозволяє дати комплексну оцінку ефективності та витрат на рівні певних структурних ланок підприємства.

4) логістичний підхід визначає введення рішучих змін структури підприємства, пріоритетність більш гнучких організаційних структур, створення спеціальних цехів та підрозділів транспортно-складського господарства;

5) прогалини професійної підготовки спеціалістів відчутно гальмує розвиток нових ідей логістики. Також є й інші фактори стримування розвитку логістичної галузі.[7]

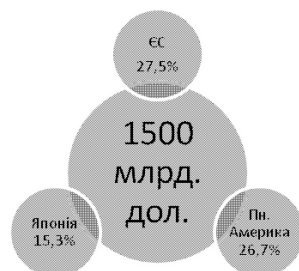


Рис. 1. Світовий ринок транспортно-логістичних послуг [виконано автором на основі джерел 4]

Об'єм світового ринку транспортно-логістичних послуг оцінюється в 1500 млрд. дол. США та характеризується перевагою країн Західної Європи, зокрема Європейського Союзу з часткою 27,5%, Північної Америки — 26,7% (зокрема США — з часткою 23,2%) та Азійсько-Тихоокеанського регіону — (зокрема Японії — з часткою 15,3%) від загальної долі ринку транспортно-логістичних операцій.[4]

На даному етапі розвитку транспортної логістики на глобальному рівні нагальні наступні проблеми:

- покращення та спрощення митних та технологічних операцій при перетині матеріальними ресурсами кордонів;
- спрощення правил, тарифів, стандартів, вимог та параметрів технологій та засобів, що застосовуються при збереженні суверенітетів тв. прийнятті міжнародних угод державами як пріоритетних у регулюванні логістичною системою;
- підвищення точності своєчасної доставки з дотриманням як цілісності вантажу, так і економічної ефективності;
- залучення масштабних інвестиційних впливів в інфраструктуру транспортних перевезень, а саме: управління інформаційними та матеріальними переміщеннями;
- формування вільних ринкових відносин у сфері транспортних послуг. [5]

За умов розвитку транспортно-логістичного ринку значно зростає перспектива розширення комерційної ініціативи, кількість підприємств-клієнтів зростатиме, рентабельність оптових посередників.

Об'єми інвестицій в логістику напругу впливають на інтенсивність розвитку транспортно-логістичних послуг та варіації конкурентних умов на ринку. Але основними факторами розширення ринку логістики та попиту на ньому є зміни промислового виробництва та торгівлі і ріст інтенсивності зовнішньоекономічних операцій.

Вагомим важелем на шляху до розширення транспортно-логістичної інфраструктури виступає державне регулювання. Не враховуючи регулювання та прийняття схем руху товаропотоків, держава могла б здійснювати вплив на логістику наступними способами:

- покращення організації товаропотоків шляхом налагодження безпосередніх зв'язків між оптовими посередниками та клієнтами;
- створення рекомендацій щодо координування та визначення ефективності товарообігу;
- поєднання коротко- та довгострокового зберігання продукції засобами кооперації транспортних терміналів та посередницькими організаціями;
- контроль над цінами логістичних послуг;
- розробка зразків договорів на участь у раціональній організації вантажопереміщення через незалежні склади;
- виконання функцій організації та координації товаропотоків методом втручання у договірні відносини, що стосуються руху товарів через склади;
- стимуляція активних учасників раціоналізації товаропотоків.[4]

Висновки. Наукова новизна проведеного дослідження полягає у визначенні проблем, їх першопричин виникнення та, одночасно, можливих перспектив транспортно-логістичної галузі з урахуванням особливостей нинішніх глобалізаційних процесів ринку логістики України.

В даній роботі було розглянуто різноманітні аспекти розвитку транспортно-логістичної галузі України і наведено аргументи, щодо актуальності обраного питання. На основі теоретичних здобутків вітчизняних та зарубіжних вчених було обрано можливі шляхи вирішення нагальних проблем та розвитку галузі, що можуть бути взяті за основу у визначенні пріоритетів та програм розширення логістичної діяльності нашої країни. Також наведено певні паралелі та порівняння вітчизняної логістики та зарубіжної задля означення необхідності врахування особливостей стану економіки України саме на шляху світової інтеграції. Водночас, завдяки проведеному порівнянню та приведеним у дослідженні показникам, вдалося додатково наголосити на значущості такої галузі як логістика для будь-якої країни в цілому та розвитку супроводжуваних галузей зокрема.

Література:

1. Омельченко Т. Ю. Проблемы логистики и пути их решения в Украине / Т. Ю. Омельченко // Вісник економіки транспорту та промисловості. — 2011. - №35. - С. 269–270.
2. Дослідження ринку транспортної логістики України / Мін-во освіти та науки України, Національний ун-т «Львівська політехніка». — Л. : Національний ун-т «Львівська політехніка», 2011. — 157 с.
3. Устенко М. О. Основні проблеми транспортної логістики / М. О. Устенко // Вісник економіки транспорту та промисловості. — 2010. - №29. — С. 236.
4. Токмакова І. В. Перспективи розвитку транспортно-логістичного бізнесу в Україні / І. В. Токмакова // Вісник економіки транспорту та промисловості. — 2011. - №34. — С. 228-230.
5. Токмакова І. В. Проблеми та перспективи розвитку транспортної логістики в умовах глобалізації економічного простору / І. В. Токмакова // Вісник економіки транспорту та промисловості. — 2011. - №35. — С. 274-277.
6. Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу (ТДК) України до 2015 року і подальший період [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.uts.in.ua/ua/kontseptsiya_rozvytku_transportno-dorozhnogo_kompleksu_tdk_ukrayiny_do_2015_roku_i_podalshyj_period.html
7. Кальченко А. Г. Логістика / Кальченко А. Г. — К. : Вища освіта, 2009. — 216 с.

УДК 339.9

Робочий М.Г. scrollzr@gmail.com
 Науковий керівник Шеламова І.Д.
 канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ СНД

Розглянуто особливості економічних взаємовідносин між Україною та країнами СНД. Визначено сучасний стан співробітництва між країнами. Розглянуто перспективи економічної співпраці між Україною та СНД.

The features of economic relations between Ukraine and the CIS countries. Defined the cooperation between the countries. The prospects of economic cooperation between Ukraine and the CIS Countries.

Ключові слова: економічна інтеграція, зона вільної торгівлі, країни СНД, експорт, імпорт.

Вступ. На сучасному етапі міждержавні угоди України з країнами СНД не забезпечили необхідний рівень ринкової інтеграції, а саме створення повноцінних зон вільної торгівлі. Крім того, не однозначно оцінені перспективи і наслідки вступу України в митний союз з Росією, Білоруссю і Казахстаном. У цьому контексті назріла необхідність вибору та обґрунтування пріоритетів подальшого розвитку України, що вимагає проведення аналізу процесів економічної інтеграції.

Окремі аспекти вдосконалення торговельно-економічного співробітництва України з країнами СНД розглядалися у працях українських вчених Зленко А.[3], Комаров В.[4], Ткаченко В.А.[1], Пилипенко С.[5], Сивак О.В.[6], Щербина О. В., Богомазова В. М.[2].

Постановка задачі. Цілями дослідження є дослідження стратегічного розвитку взаємовідносин між Україною та країнами СНД, які будуть сприяти забезпеченню сталого економічного розвитку України.

Методологія. Методологічною базою дослідження є фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних вчених з питань економічних взаємовідносин між Україною та країнами СНД. При вирішенні цілей дослідження використовувалися логіко — діалектичний, статистичний та порівняльний методи.

Результати дослідження. Співдружність Незалежних Держав (СНД) було утворено 8 грудня 1991 року. Вже 21 грудня того ж року в м.

Алма-Аті керівники 11 незалежних держав (за винятком Грузії та країн Прибалтики) підписали Протокол Угоди про створення Співдружності Незалежних Держав. Через рік, 22 січня 1993 року, був підписаний, а потім ратифікований основоположний документ Співдружності – Статут СНД (утрималися Туркменістан і Україна). 9 грудня того ж року до СНД приєдналася Грузія.

Передбачалося, що СНД стане новою формою добровільного об'єднання колишніх республік на основі взаємовигідного використання історично складених між ними тісних економічних і військово-політичних зв'язків.

Зростаюча відкритість економіки України зумовлює відповідну залежність внутрішнього ринку від зовнішнього, і підсилює їх взаємодію. У зв'язку з цим актуалізується питання визначення умов, завдяки яким взаємодія внутрішнього і зовнішнього ринків позитивно впливає на стабільний соціально-економічний розвиток України.

Виникає ряд проблем методичного та практичного характеру, пов'язаних з регулюванням і контролем зовнішньоторговельних відносин, невідкладне вирішення яких призведе до створення дієвого механізму захисту економічних інтересів країни в зовнішній торгівлі, гарантуватиме зовнішньоекономічну безпеку держави.

Активність країни у світових економічних відносинах оцінюється показником «рівень експорту». Рівень експорту залежить не тільки від здатності країни конкурувати на світовому ринку, але і від потреб країни в імпорті, оскільки доходи від експорту повинні покривати витрати на імпорт.

В Україні в 2011 році відзначено найбільше збільшення обсягів зовнішньої торгівлі з державами – учасниками СНД (37%), експорт збільшився на 39%, імпорт – на 36%.

Серед країн СНД основними експортерами та споживачами товарів у взаємній торгівлі є Білорусь, Казахстан, Росія та Україна (частка, яких складає 94% загального обсягу торговельних операцій між країнами Співдружності).

Взаємна торгівля зазначених чотирьох країн СНД у більшій мірі зосереджена на Росії, попит якої на продовольчі й хімічні товари, метали, машини та обладнання практично повністю покривається за рахунок Білорусі, України та Казахстану [5, с. 17].

В цілому в торгівлі країн СНД домінують сировинні товари, але велике значення відіграють машини та обладнання. Тому майбутні перспективи українських підприємств на зовнішньому ринку СНД будуть залежати від їхньої здатності та можливості налагодження високотехнологічного та конкурентоспроможного виробництва, залежить від обсягу інвестицій та модернізації промислових потужностей при збереженні конкурентоспроможного обмінного курсу.

Головним ринком експорту послуг для України є ринок країн СНД, в 2011 році на його частку припадало 47,7% експорту послуг. У свою чергу на частку країн Європейського Союзу в 2011 році припадало лише 27,1%.

Так само варто відзначити зменшення частки країн СНД в українському експорті, яке тривало до 2009 року. За період з 1996 по 2008 рік частка ринку СНД скоротилася з 73,2% до 36,2%, при цьому частка країн ЄС зросла з 13,3% до 34,6%. Починаючи з 2009 року частка СНД стала збільшуватися, а ЄС зменшуватися. При цьому понад 90% ринку СНД для українських послуг являє Російська Федерація. У 2011 році на її частку припадало 43,9% експорту послуг України.

Головною позицією експорту українських підприємств в 2011 році була продукція металургійного комплексу – 32,3%. Другою найбільш значимою статтею є продукція АПК та харчової промисловості – 24,0%. Експорт продукції машинобудування складає 17,3%. Близько 10% є експорт мінеральних продуктів.

Частка недорогоцінних металів та виробів з них у загальному обсязі експорту в держави – учасники СНД становила в 2011 році 21,9% (у 2010 році – 23,7%), машин, устаткування та механізмів – 16,8% (21,2%), засобів транспорту – 14,7% (7,9%), мінеральних продуктів – 10,3% (7,8%), готових харчових продуктів – 9,6% (10,9%), продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 8,8% (9,7%), продукції рослинного походження – 4,9% (5,3%).

На ринку СНД українські експортери протягом 2009-2011 рр. спеціалізувались на поставках машин та транспортних засобів, а також промислових товарів.

Україна збільшила поставки в держави – учасники СНД в 2011 році бензину автомобільного у 2,2 рази, газойлів (Дизельного палива) – на 54%, палива рідкого (мазуту) – в 2,9 рази, електроенергії – у 2,3 рази, чорних металів – на 38%, автомобілів легкових – на 81%, скоротила постачання злаків на 43%, вугілля кам'яного – на 54%. На частку держав – учасниць СНД довелося 86% експорту бензину автомобільного, 76% газойлів (дизельного палива, 34% палива рідкого (мазуту), 71% електроенергії, 13% чорних металів, 99% автомобілів легкових.

Зросли обсяги імпорту з держав – учасниць СНД в Україну в натуральному вираженні нафти сирової на 8%, бензину автомобільного – на 31%, вугілля кам'яного – на 45%, чорних металів – на 84%, автомобілів легкових – на 42%; скоротився імпорт рідкого палива (мазуту) на 41%, газу природного – на 4%. У загальному обсязі імпорту питома вага поставок з держав – учасниць СНД нафти сирової, продуктів переробки нафти (дизельного палива і мазуту) та газу природного склав 100%, вугілля кам'яного – 87%, чорних металів – 75%, бензину автомобільного – 45%, автомобілів легкових – 19%.

Українські підприємства мають найбільш інтегровану торгівлю з Білоруссю (85,3%), Казахстаном (82,2%) і Росією (78,5%). Позитивним є той момент, що внутрішньогалузева торгівля з країнами СНД вийшла на новий етап і ведеться не тільки в галузях з низькою доданою вартістю продукції, а й в високотехнологічних галузях.

Основним напрямком ефективної економічної політики повинна стати інвестиційна підтримка секторів та проектів реальної економіки і використання цього фактора для загальної стабілізації та поживлення промисловості і сільського господарства.

Ці проблеми є стратегічними і спільними для всіх країн СНД, незважаючи на те, що в кожній з них є свої особливості, що вимагають тактичної конкретизації і прив'язки до безпосередніх умов.

Щодо України, то в 2011 році серед країн СНД найбільше в українську економіку інвестувала Росія. Станом на початок 2011 р. російськими інвесторами вкладено в економіку України 1,46 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 4,94% від загального обсягу [6, с. 79].

Вважаємо, що зростання обсягів прямих іноземних інвестицій з Росії сприяє активізації виробничої кооперації України з Росією. При цьому слід відзначити тенденцію поступової концентрації контролю над такою кооперацією в руках іноземного капіталу.

Незважаючи на наявні проблеми, найтісніше російсько-українське співробітництво в економічній сфері - не випадковий збіг обставин. Це пряме спадщина загальної історії, а точніше - органічне і закономірне її продовження. Розглядаючи тенденції річних темпів зростання ВВП, промислового виробництва Росії і України за досить тривалий період, простежується явна взаємозалежність між темпами приросту: в Росії поживлення - на Україні поживлення, в Росії спад - в Україні спад. Ця тенденція говорить про те, що, хоча єдиний господарський комплекс колишнього Радянського Союзу піддався тотальному руйнуванню, він все-таки повністю не знищений до цих пір. Одночасно, економічне зростання Росії і України демонструє повну відірваність економіки України від політики і від владних відносин.

Взаємне переплетення і взаємна доповнюваність економік, спільність науково-технічного потенціалу, виробничої бази і методів господарювання - все це і сьогодні зумовлює наявність потужної стратегічної складової російсько-українського партнерства, направляє двостороннє співробітництво в довгострокове русло, допомагає підприємствам активно розвивати виробничу кооперацію в даний час.

Українські інвестори, що працюють у промисловості, вклали у економіку інших країн світу 33,4 млн. дол. США, в тому числі в економіку Росії - 17,0 млн. дол. США, що становить 51% від загального обсягу.

На відміну від Європи, країни СНД у відносно недалекому минулому представляли собою єдиний економічний, політичний і культурний простір, і значні елементи цієї спадщини ще зберігаються. Тому мова фактично йде про економічну реінтеграції частини пострадянського простору за умови збереження політичної незалежності колишніх радянських республік і встановлення між ними ринкових відносин.

Потенціал збільшення експорту готових виробів за межі СНД вкрай обмежений через низьку конкурентоспроможність продукції обробної промисловості країн СНД і жорсткої конкуренції на світових ринках. У той же час резерви розширення торгівлі між країнами СНД, особливо готовими виробами, залишаються значними.

Технологічний поділ праці і єдині стандарти, успадковані від радянського періоду, знайомство з продукцією один одного, характер загальної інженерної підготовки персоналу створюють для цього гарні можливості. Звичайно, регіональна продукція за якістю і технічним рівнем дуже часто буває нижчою за ту, яка продається на світових ринках, але зате вона набагато дешевша. Попит існує не тільки на високоякісні (а значить, і більш дорогі) вироби.

Торгівля в межах Співдружності дозволяє підтримувати частину виробництв цивільного і військового призначення, легкої, харчової, а також добувної промисловості.

Різке скорочення взаємного товарообігу в порівнянні з міжреспубліканськими поставками радянського періоду, переорієнтація зовнішньоекономічних зв'язків на треті країни були реакцією на невідповідності колишнього поділу праці, збільшеної труднощами трансформаційного періоду та особливостями політичного розвитку країн СНД [3, с. 609].

Але зараз переорієнтація завершується, і між низькою країн знову починають проявлятися доцентрові тенденції. Об'єктивні передумови для більш тісної інтеграції, безумовно, посиляться після завершення системних реформ і в результаті економічного зростання в цих країнах.

Відповідь на питання про потенціал СНД багато в чому залежить від того, що розуміти під економічною інтеграцією. Над деякими економістами, що не вірять у майбутнє інтеграції пострадянських держав, як нам здається, тяжіє «магія Європейського союзу».

Успіхи ЄС настільки домінують у їхній свідомості, що вихідні умови, форми, масштаби і наслідки європейської інтеграції виступають в якості універсальних імперативів. Інтеграція інших типів для них взагалі не є такою - просто економічні зв'язки і не більше. Дійсна інтеграція, на їхню думку, можлива лише на базі розвинутої обробної промисловості.

На наш погляд, економічну інтеграцію слід розуміти ширше. Це постійні багатосторонні економічні зв'язки між групою країн, які

базуються на сталі та глибокому міжнародному поділі праці, що справляють суттєвий вплив на економіку і супроводжуються в кінцевому рахунку появою якоїсь інституційної та організаційної надбудови, яка може бути як розвиненої, так й дуже слабкою.

Говорячи про перспективи інтеграції в СНД, необхідно враховувати специфіку періоду, що настав після розпаду СРСР: повсюдне найсильніше падіння виробництва, політичну нестійкість багатьох режимів, складності з ринковими реформами, не устояну зовнішньополітичну орієнтацію.

Нерідко упускається з виду вплив руху світових цін на підрахунки частки торгівлі в рамках СНД, падіння якої виступає як головний доказ «безперспективності» Співдружності [3, с. 69].

Висновки. В процесі проведеного дослідження ми отримали результати, які відповідають науковій новизні дослідження: отримало подальший розвиток дослідження особливостей зовнішньої політики України з країнами СНД, що дасть можливість оцінити стан та перспективи розвитку зовнішньоторговельних взаємовідносин України з окремими угрупованнями.

Практична цінність отриманих результатів полягає в тому, що вони створили обґрунтовану основу для ефективної організації зовнішньої співпраці України з країнами СНД, що сприятиме проведенню ефективної політики у формуванні спільних цілей і розробки системи міждержавного регулювання економічного простору країн СНД.

Дані результати дослідження можуть бути використані для дослідження особливостей економічного співробітництва України з країнами СНД.

Література:

1. Ткаченко В.А. Співдружність Незалежних Держав та національні інтереси України. — К.: Ін-т громад. сусп-ва, 2009. — 100 с.
2. Щербина О. В., Богомазова В. М. Структурні зрушення в зовнішній торгівлі товарами України з країнами СНД// Формування ринкових відносин в Україні: Збірник наукових праць. Наук. ред. І. К. Бондар. — К.: НДЕІ. — Випуск 2(21). — 2003. — с. 38–45.
3. Зленко А. Формування та реалізація концептуальних засад зовнішньої політики України // Україна дипломатична. Науковий щорічник. Вип. 8. — Київ, 2011. — С. 608 — 623.
4. Комаров В. Інвестиції в СНД // Економіка України. — 2011. — №2. — с. 74–82.
5. Пилипенко С. Співдружність Незалежних Держав у аспекті інтеграційного розвитку // Вісн. Київ.торгово-екон. ун-ту.— 2011.— № 2.— С.16–26
6. Сивак О.В. Інтереси України в процесі реформування СНД // Наук. вісн. Дип. акад. України. — 2011. —Вип. 2. — С. 79 — 82.

УДК 339.924

Рошик В.В. Roschik_Volodymyr@i.ua

Науковий керівник Черненко Н.О.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ПЕРЕДУМОВИ ТА МЕХАНІЗМИ ПЕРЕХОДУ ВІД МІЖНАРОДНОЇ СПІВПРАЦІ ДО ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНА-ЄС.

Європейська інтеграція — це магістральний напрям розвитку континенту, який визначить як ситуацію в самій Європі в наступному тисячолітті, так і її місце у світі.

Для України європейська інтеграція — це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентної спроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС.

European integration is the main direction of the continent's development that will determine the situation in Europe in the third millennium and its place in the world.

European integration for Ukraine is the course of economic modernisation, the overcoming of technological backwardness, the attending of foreign investments, new technologies, job creation, increase of competitiveness of domestic producers, access to world markets, especially to the European Union market.

Ключові слова: *Європейська інтеграція, іноземні інвестиції, інноваційні перспективи, фактори впливу, процеси розвитку.*

Вступ. Економічна інтеграція являє собою об'єктивний процес розвитку стійких економічних зв'язків і поділу праці національних господарств, що близькі за економічним рівнем.

Основою інтеграції є вимоги високорозвинених продуктивних сил, що переросли межі національних господарств. Інтеграційний процес у своєму розвитку проходить декілька стадій, у тому числі: створення єдиного ринку з приведенням до однієї форми юридичних та економіко-технічних умов торгівлі, спрямування капіталу і робочої сили, утворення валютного та економічного союзів.

Тема євроінтеграції все більше стає предметом обговорення, а стратегічна мета створення в Україні передумов для інтеграції в Європейський Союз досить швидко привернула загальну увагу. Для

реалізації євроінтеграційних прагнень необхідно чітко визначити дії з цього напрямку як у країні, так і за її межами, також необхідне глибоке розуміння всіх питань, що її стосуються.

Інтеграція до ЄС об'єктивно вимагає від України енергійних кроків із впровадження ефективно діючих демократичних процедур, динамічного розвитку інститутів громадянського суспільства, зміцнення гарантій свободи особистості і свободи слова. Для досягнення цієї мети необхідно забезпечувати стабільність законодавства України, ефективність та прогнозованість його впровадження, наближати його до законодавства ЄС. Розвиток та вдосконалення практики застосування законодавства повинні органічно поєднуватися з виконанням Угоди про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС, Стратегії та Програми інтеграції України до Європейського Союзу, з активізацією зусиль, спрямованих на вступ України до Світової організації торгівлі (далі - СОТ), укладенням з ЄС угод про вільну торгівлю та про асоціацію.

Постановка задачі. Основними цілями дослідження є: оцінити сучасний стан України на шляху до євроінтеграції; проаналізувати проблеми та перспективи переходу України від міжнародної співпраці до торговельно-економічної інтеграції в ЄС.

Методологія. Для написання статті були застосовані методи порівняння, аналізу та узагальнення.

Результати дослідження. Європейський Союз першим оцінив глобальність завдання політичної та економічної перебудови, яке постало перед Україною. Він так само став першим відігравати активну роль у підтримці цього процесу.

Країни-члени ЄС чітко та урочисто висловили в своїй Спільній Пропозиції у листопаді 1994 року намір підтримувати незалежність, територіальну цілісність і суверенітет України. Крім того, ЄС і далі висловив підтримку Україні в своєму Плані Дій для України, який було затверджено в грудні 1996 року. Документ визначає дві додаткові задачі: перша - продемонструвати Україні міцний політичний сигнал підтримки з боку ЄС, беручи до уваги бажання України забезпечити тіснішу інтеграцію в європейські структури; друга - досліджувати засоби для поліпшення розвитку існуючої допомоги та зв'язків між ЄС, його країнами-членами та Україною.

Слід зазначити, що «стратегія євроінтеграції» для України – це доведення прагнення країни до інтеграції. Євроінтеграційний курс нашої країни – це комплекс викликів і теоретично спірних питань інноваційного розвитку національної економіки. Дійсно, країна, яка заявляє про своє бажання стати складовою європейського простору, мусить не лише не внести дисбаланс в його систему, але й стати чинником підтримання стабільності в регіоні, додатковим аргументом

у глобальній конкуренції міжнародних «центрів сили». Для цього слід довести свою спроможність дотримуватися стандартів і норм, які діють на ньому (економічна, соціальна, політична сфери). [3]

ЄС запропонував реальну підтримку Україні шляхом передачі ноу-хау в рамках своєї програми TACIS (програма Європейського Союзу на допомогу новим незалежним державам Східної Європи і Центральної Азії (колишні республіки Радянського Союзу, крім країн Балтії) в перехідний період.), створюючи основу для цієї діяльності, він розпочав переговори для створення рамок, Угоди про партнерство та співробітництво, націлених на посилення діалогу та забезпечення рівноправного партнерства фактично у всіх сферах потенційного співробітництва. Сьогодні ЄС не тільки надає Україні найбільшу фінансову, економічну та технічну допомогу; він також виступає найбільшим торговельним партнером за межами СНД і найбільшим інвестором в Україні, при цьому обсяги торгівлі, і інвестицій продовжують постійно зростати.

В цілому Європа готова до співробітництва: Україна становить стратегічний інтерес для ЄС. Хоча робиться застереження, що реалізація ролі України в Європі можлива в разі розв'язання її економічних і внутрішньополітичних проблем. З метою переведення відносин України з ЄС на постійну і правову основу 14 червня 1994 року в Люксембурзі після тривалих і дуже складних переговорів була підписана Угода про партнерство і співробітництво між Україною та ЄС (УПС). Уже 10 листопада того ж року Верховна Рада України ратифікувала її без будь-яких застережень і проблем, що мало підтвердити світовій спільноті європейський вибір України, і наступні чотири роки на всіх політичних форумах Україна-ЄС йшлося тільки про затримки в ратифікації з боку ЄС. Врешті-решт, наприкінці 1997 року ЄС завершив ратифікаційну процедуру і 1 березня 1998 року УПС набула чинності. [3]

Мета УПС - сприяти політичному, торговельному, економічному та культурному співробітництву між Україною та Європейським Союзом. Вона є втіленням спільного наміру ЄС та України забезпечити партнерство та взаєморозуміння заради взаємної вигоди.

Політичні стосунки України з ЄС за 1995-1996 роки набули регулярного і планомірного характеру. 1 червня 1995 року Президент України Л.Д.Кучма на запрошення Голови Європейської Комісії Ж. Сантера здійснив офіційний візит до Брюсселю. За підсумками цього візиту було прийнято Спільну Заяву, що стало прецедентом для Європейської Комісії. Тоді ж було підписано Тимчасову угоду про торгівлю та питання, пов'язані з торгівлею між Україною та ЄС (введена в дію з 1 лютого 1996р., у квітні 1996р. на IV засіданні Міжвідомчого комітету України у справах ЄС було затверджено план імплементації

цієї угоди). Візит Президента дав поштовх для активних політико-економічних контактів з ЄС на різних рівнях. [3]

Стратегічною метою України неодноразово проголошено входження до ЄС. Переломним кроком до більш чіткого виокреслення цієї мети і перших кроків до її втілення можна вважати Саміт Україна-ЄС, що відбувся в Києві 5 вересня 1997р. Він був покликаний підбити певний підсумок переговорного двостороннього процесу і започаткувати якісно новий етап у взаємних поступках, протягом якого має бути створено всі передумови для оформлення обґрунтованого подання України щодо вступу до ЄС. У цьому контексті Саміт показав усьому світові, що стратегічною метою України є набуття дійсного членства в ЄС.[1]

У процесі інтегрування України з ЄС особливого значення набуває проблема залучення іноземних інвестицій, вирішенню якої сприяє поліпшення інноваційно-інвестиційного клімату в країні, зумовлене дією макроекономічних факторів.

Термін «інноваційний розвиток» означає процес поліпшення господарювання, що спирається на безперервний пошук і використання нових способів і сфер реалізації науково-технічного, економічного потенціалу країни в умовах зовнішнього середовища, яке змінюється.

Аналіз процесів, що відбуваються у світовій і вітчизняній економіці, показує, що в даний час альтернатив інноваційному шляхові розвитку немає. Так, за даними американських фахівців, 49% підприємств, які лідирують у своїх галузях за розмірами прибутку і приростами обсягів виробництва, зобов'язані своїми успіхами розробці і виходу на ринок нових товарів, орієнтованих на більш повне задоволення запитів споживачів, тоді як у підприємств-аутсайдерів лише 11% обсягів продажів припадає на нові вироби. За даними Держкомстату України, у 2005 р. більш ніж у 80% підприємств (з числа новаторів) спостерігався приріст обсягів збуту і розширення ринків збуту. З загального числа підприємств-новаторів 55% замінили застарілу продукцію на нову, понад 40% знизили матеріалоемність та енергоемність продукції, 34% упровадили ресурсозберігаючі екологічно орієнтовані технології. Отже можна зробити висновок, що із інтеграція України до ЄС буде сприяти залученню нових коштів у розвиток інноваційної діяльності. [2]

Фактором розвитку процесу інтегрування України з ЄС є зовнішньоекономічна політика держави, весь комплекс проблем щодо створення договірного простору та забезпечення національної безпеки, розвитку усіх форм зовнішньоекономічного співробітництва, орієнтації на глобальні зміни та тенденції - це може призвести до позитивних змін у становищі України в Європейському просторі.

За останні роки Україна поступово формувала і уточнювала свою стратегію вступу в перспективі у Європейський Союз. Однак на підготовчому етапі та довгому шляху у напрямі інтеграції до ЄС попереду чекає велика робота з структурної перебудови економіки, реформування власності, здійснення макроекономічної стабілізації, форсуванню економічного росту. Необхідно досягти тих високих макроекономічних стандартів, які склались в економіці країн Західної Європи.

Будь-яка країна, що претендує на членство у ЄС, а потім стає членом Європейського Валютного Союзу, зобов'язана мати досить високі економічні та фінансові показники, які відповідають макроекономічним стандартам країн-членів ЄС (так звані “критерії конвергенції”).

Якщо говорити про Україну, то вона на сьогодні за багатьма макроекономічними показниками стоїть набагато нижче того, що вимагається за “критеріями конвергенції”.

В Україні в 1999 році показник ВВП на душу населення, згідно підрахунків за офіційним курсом гривні, коливався від 619,3 дол. США (за даними Держкомстату) до 576,4 дол. США (за даними консультативної групи Європейської Комісії в Україні). Радник Президента України А. Гальчинський наводить близький до цього показник – 617 дол. США. Якщо взяти середній показник в 600 дол. США, то нинішнє співвідношення рівня економічного розвитку України до показників ЄС являтиме собою наступну картину:

ВВП на душу населення в Україні, % до середніх показників членів та кандидатів на вступ до ЄС

До основної групи членів ЄС - 2,4%

До групи найменш економічно розвинутих членів ЄС - 4,9%

До групи претендентів на вступ “першої хвилі” - 11,4%

До групи інших претендентів середнього рівня розвитку - 21,6%

До групи найменш економічно розвинутих претендентів - 43,5%[5]

Без ліквідації такого значного перепаду в рівнях ВВП не можна сподіватись на реальну зацікавленість Європейського Союзу в прийнятті України.

Висновки. Таким чином, перспектива економічної інтеграції у ЄС України залежить значною мірою від вирішення ряду економічних проблем. Тільки в результаті успішного здійснення ринкових реформ і досягнення високого рівня розвитку економіки Україна може претендувати на членство у Європейському Союзі.

Розвиток відносин з Європейським Союзом у довгостроковій перспективі має залишатися одним із пріоритетів зовнішньоекономічної політики України. Основні зусилля мають спрямовуватися на:

- інтеграцію господарства України у загальноєвропейський економічний простір шляхом розширення доступу українських товарів на європейські ринки, ліквідацію технічних бар'єрів у торгівлі та поглиблення виробничої кооперації;
- в умовах євроінтеграції необхідно забезпечити істотну державну підтримку, а також прийняття законів, які забезпечують реальні гарантії і стимули для вітчизняних і закордонних інвестицій в інноваційну діяльність.
- підтримку вітчизняних товаровиробників і вдосконалення міжнародно-правового механізму захисту їх інтересів;
- гармонізацію економічного законодавства у відповідності до стандартів ЄС і ГАТТ/СОТ та створення економічних і правових передумов для створення зони вільної торгівлі Україна-ЄС.

Література:

1. Міжнародна економіка (конспект лекцій КНЕУ)
2. О.О.Шевченко «Вплив євро інтеграційного курсу України на стан і перспективи інноваційного розвитку національної економіки» //Актуальні проблеми економіки№5(95)2009
3. С.В Науменко Стратегія забезпечення зовнішньоекономічної безпеки України за умов інтеграції до Європейського Союзу// Регіональна економіка,2007,№4 ст.30
4. Міжнародна економічна інтеграція України у сучасну світогосподарську систему (електронний ресурс) <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/614/44/>
5. Інтеграційний процес Україна – ЄС: економічні і політичні підсумки 2010 року, визначення майбутніх кроків (електронний ресурс) http://www.ier.com.ua/files/publications/News/2010/Background_Paper_Round_Table.pdf

4УДК 339.5

Сакова М.О. m.galachenko@gmail.com

Науковий керівник Герасимчук В.Г.

доктор економ. наук., професор

Національний Технічний Університет України «КПІ»

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ МЕДИЧНОГО УСТАТКУВАННЯ З УКРАЇНИ

Проаналізовано динаміку українського експорту та імпорту медичного устаткування. Визначено конкурентоспроможні вітчизняні підприємства та товари. Наведено пропозиції щодо інтенсифікації експортних потоків.

The article focuses on the Ukrainian medical equipment export and import dynamic. The most competitive national manufactures, products of the industry and the proposals for the intensification of their export flows are defined.

Ключові слова: експорт, ефективність, медичне устаткування, конкурентоспроможність, ринки, збут, попит і пропозиція.

Вступ. Низька купівельна спроможність споживачів державного та приватного рівня і брак оборотних коштів суттєво позначилися на розвитку галузі медичного приладобудування України. Актуальність даної роботи полягає в тому, що, в умовах недостатнього рівня попиту на національному ринку, єдиним шляхом збереження вітчизняного виробника медичного устаткування залишається підвищення ефективності експорту продукції на міжнародному ринку.

Дослідженням даної проблематики займалися такі вітчизняні науковці, як Л.С. Паньковська, І.В. Корсун та ін., котрі розглядали проблеми виробництва медичного обладнання, особливості його постачання, а також, перспективи подальшого розвитку галузі.

Постановка задачі. Мета дослідження – оцінити стан та дослідити можливості підвищення ефективності експорту медичного устаткування з України шляхом дослідження існуючих тенденцій на світових ринках збуту.

Поставлено наступні завдання:

- Дослідити динаміку експортно-імпортних потоків медичного устаткування в Україні;
- здійснити комплексний аналіз медичного обладнання за географією експорту та його товарною номенклатурою;
- проаналізувати світові тенденції на ринках медичного обладнання;

- оцінити можливості підвищення конкурентоспроможності медобладнання вітчизняного виробництва на глобальному ринку;
- розробити та обґрунтувати рекомендації щодо інтенсифікації експорту медичної апаратури з України.

Методологія. Використано наступні методи дослідження: загальнонаукові (метод порівняння, узагальнення, систематизації), методи логічної абстракції, статистичні методи, графічні та табличні методи аналізу.

Основні результати дослідження. За оцінками експертів, світовий річний дохід галузі виробництва медичного обладнання та витратних матеріалів складає у середньому 273 млрд. дол. на рік., а прогнозне значення на 2016 рік складає вже 349 млрд. дол. [1, С.1]. Український ринок медичного обладнання та витратних матеріалів було оцінено, за підсумками 2011 року, в 686 млн. дол., або 15 дол. на душу населення [2, С.536], тобто економічний розвиток вітчизняного виробника неможливий без його виходу на міжнародний ринок та закріплення своїх позицій на ньому.

За результатами проведеного дослідження було виявлено, що протягом останніх 5 років продукція вітчизняного медичного приладобудування користується найбільшим попитом у країнах СНД (19,32 млн. дол. або 59,58% у 2011 році), другим регіоном за обсягом збуту виступає Європа (6,82 млн. дол. або 21,05% у 2011 році), третім — країни Азії (4,75 млн. дол. або 14,64% у 2011 році). Експорт до країн Північної та Південної Америки, Африки, Австралії та Океанії незначний, складає 3,84%, 0,81%, 0,08% відповідно, а обсяг експортованого медичного устаткування в інші країни склав 0,01%, згідно даних статистики за 2011 рік. (Таблиця 1).

Таблиця 1.

Динаміка експорту медичного устаткування з України за регіонами світу, млн. дол. [3]

Найменування	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6
Медичне устаткування	22,48	28,84	23,83	26,34	32,42
СНД	68,26%	63,09%	50,14%	58,18%	59,58%
Європа	25,78%	27,42%	29,88%	20,96%	21,05%
Азія	3,03%	5,32%	13,04%	16,36%	14,64%
Африка	0,89%	0,98%	0,86%	1,17%	0,81%
Країни Північної та Південної Америки	1,89%	3,08%	6,05%	3,13%	3,84%
Країни Австралії і Океанії	0,10%	0,08%	-	0,18%	0,08%
Інші країни	0,03%	0,03%	0,03%	0,02%	0,01%

Загальний експорт медичних товарів менший за імпорт у кільканадцять разів, проте поглиблений аналіз дав змогу визначити,

що сальдо міжнародної торгівлі по деяким категоріям обладнання зберігає позитивне для України значення. (Рис. 1,2).

Додатне сальдо міжнародної торгівлі електрокардіографами за 2011 рік склало 248 тис. дол. по Швейцарії, 81,9 тис. дол. по Індонезії, 36,9 по Російській Федерації та 19,2 тис. дол. по Бельгії.

За даними 2011 року, позитивне сальдо для апаратури ультразвукового сканування становило 2,71 млн. дол. по Гонконгу, 91,5 тис. дол. по Австрії та 73,2 тис. дол. — по Росії.

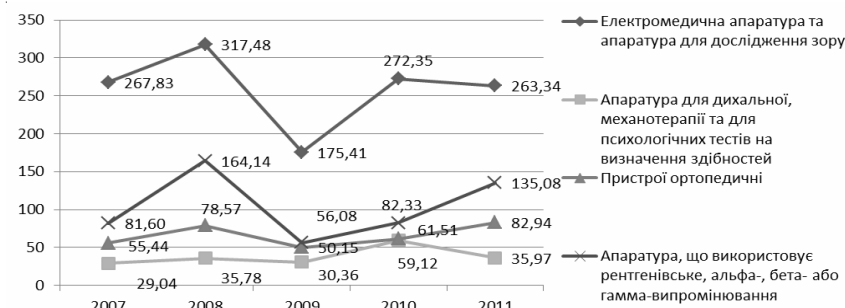


Рис. 1. Експорт медичного устаткування за групами товарів, тис. дол. [3]

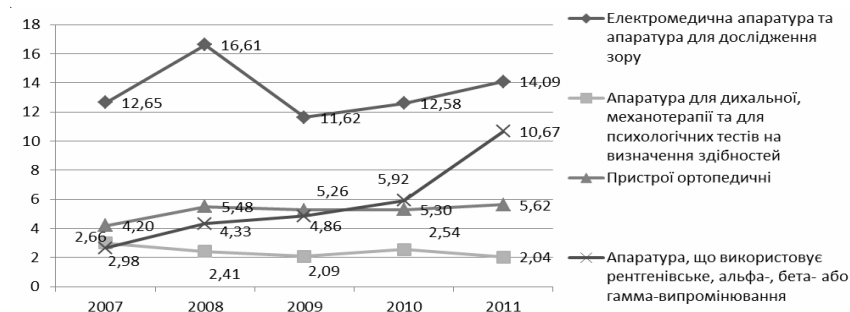


Рис. 2. Імпорт медичного устаткування за групами товарів, млн. дол. [3]

На 328,5 тис. дол. було відправлено апаратури, що використовує ультрафіолетове випромінювання, до Молдови та на 260,7 тис. дол. до Казахстану, при нульовому обсягу імпорту зі сторони вищеназваних держав. При обсязі імпорту шприців з Російської Федерації на суму 31,4 тис. дол., було експортовано відповідної продукції на суму 1,02 млн. дол.

Протягом 2011 року було відправлено офтальмологічної апаратури до Російської Федерації на суму 1,08 млн. дол., при зустрічному потоку даного товару у 105,2 тис. дол.

Також, серед української продукції, що користується попитом на міжнародних ринках, важливу позицію займає дихальна апаратура, характеризуючись позитивним сальдо по торгівлі України із глобальним світовим ринком. Найбільший обсяг дихальної апаратури (1,53 млн. дол.) було експортовано до Індії, 887 тис. дол. до Казахстану, 449,7 тис. дол. до Туреччини. В категорії ортопедичних пристроїв українська продукція користується попитом на ринку Словаччини: сума експорту за 2011 рік становила 1,57 млн. дол. Також, значним попитом користуються штучні зуби українського виробництва, зокрема у 2011 році було зафіксовано 2,25 млн. дол. експорту до Російської Федерації.

Спостерігається позитивна динаміка щодо обсягів експортних потоків медичного устаткування з України, котрі становили 32,42 млн. дол. у 2011 році, що на 23,08% більше ніж у 2010 році (26,34 млн. дол.), і на 36,04% більше ніж у кризовому 2009 році (23,83 млн.).

Для визначення вітчизняної продукції, котра являється конкурентоспроможною на глобальному ринку медобладнання, було здійснено аналіз експорту з України за товарною номенклатурою шляхом ранжування за критерієм вартості загального експорту. (Таблиця 2).

Найбільшим попитом на міжнародному ринку характеризувалась апаратура, що базується на використанні рентгенівського випромінювання, для медичного та хірургічного використання. Обсяг експорту за 2011 рік склав 6,29 млн. дол. Передовими вітчизняними виробниками галузі виступають ЗАТ «Медапаратура», ТОВ «НВО «ТЕЛЕОПТИК». Близько 70% продукції «ТЕЛЕОПТИК» йде на експорт в Італію, Іспанію, Єгипет, Німеччину, Польщу, Російську Федерацію, США, Францію та Чехію. Другою за рангом виступила апаратура дихальна та газові маски із обсягом експорту в 5,76 млн. дол. і позитивним торговим сальдо в 2,26 млн. дол.

Наступною за рівнем попитом виявилась група товарів під кодом державної реєстрації медичних виробів згідно УКТЗЕД №9020000000 із обсягом в 3,53 млн. дол. експорту, яка, проте, не була подана в аналітичній таблиці, так як носила назву «інші інструменти та прилади», і не була деталізована щодо обсягів експорту за своїми дванадцятьма абсолютно різними категоріями. У результаті, визначити вагову частку кожної товарної групи неможливо, а отже вищезгадані дані непридатні для поглибленого аналізу. Рекомендується Державному Комітету Статистики України деталізувати дану категорію через її значний обсяг та суттєве значення для економічного аналізу.

Таблиця 2.

Аналіз міжнародної торгівлі України за товарною номенклатурою медичного устаткування у 2011 році, млн. дол. [3]

№	Найменування	Експорт	Імпорт	Торгове сальдо
1	2	3	4	5
1	Апаратура, що базується на використанні рентгенівського випромінювання, для медичного та хірургічного використання	6,29	72,08	-65,79
2	Апаратура дихальна та газові маски	5,76	3,50	2,26
3	Апаратура для ультразвукового сканування	3,21	27,20	-24,00
4	Зуби штучні	2,90	0,45	2,45
5	Екрани рентгенівські люмінесцентні, екрани рентгенівські підсилювальні, екрани та сітки протирозсіювальні	2,08	0,86	1,22
6	Апаратура, що базується на використанні рентгенівського випромінювання непризначена для медичного, хірургічного, стоматологічного використання	1,88	18,52	-16,64
7	Апаратура для механотерапії	1,87	12,38	-10,50
8	Апаратура діагностична	1,83	9,97	-8,14
9	Пристрої ортопедичні та пристрої для лікування переломів	1,72	9,60	-7,88
10	Шприци, з голками чи без голок	1,42	19,89	-18,47
11	Прилади та апарати офтальмологічні	1,28	9,65	-8,37
12	Бормашини	850,0	8853,4	-8003,4
13	Електрокардіографи	766,8	2046,7	-1279,9
14	Апаратура, що використовує ультрафіолетове або інфрачервоне випромінювання	707,8	5038,4	-4330,7
15	Штучні частини тіла, не включаючи суглоби	616,1	43567,6	-42951,5

Третьою за рангом є апаратура ультразвукового сканування із обсягом експорту та імпорту 3,21 та 27,2 млн. дол. відповідно. Найбільш успішний вітчизняний виробників - фірма «Радмір» (ультразвукові апарати з чорно-білим та кольоровим зображенням).

Наступні дві категорії медобладнання характеризуються позитивним торговим сальдо: експорт штучних зубів становив 2,9 млн. дол. із сальдо у 2,45 млн. дол. та експорт екранів (рентгенівських, рентгенівських підсилювальних та протирозсіювальних) складав 2,08 млн. дол. із сальдо розміром в 1,22 млн. дол. у 2011 році. Найуспішнішими підприємствами у виробництві стоматологічної техніки виступають ВАТ «Сатва» (вартість стоматологічного кабінету з італійськими комплектуючими «Сатва» складає 6,9 тис. дол., а його італійського аналога – близько 11 тис. дол.), ВАТ «ПКФ «Кром», ВАТ «Естатех», ВАТ «Новомет» [4, С.3]. Ключовими вітчизняними експортерами є приватні компанії, оскільки їх продукція відповідає світовим стандартам якості. Лідерами у галузі виробництві

діагностичного обладнання є Київ (“Altimate”, “Олівія нова”) та Харків (“IREDEX”). [5, С.180].

Щодо тенденцій світового ринку медичного устаткування, то 45% вартості ринку становлять хірургічні витратні матеріали та медичні інструменти, включаючи продукти моніторингу стану пацієнта та одноразові вироби. Стрімко росте ринок катетерів, характеризуються щорічним темпом зростання близько 12%, і прогноною вартістю даного ринку складатиме в 32 млрд. дол. до 2016 року. Очікується, що телемедичні пристрої передачі даних досягнуть відмітки у 9,3 млрд. дол. до 2014 року на глобальному ринку. В даній підгалузі працює вітчизняна компанія «Ютас», що пройшла міжнародну сертифікацію на відповідність вимогам стандарту ISO 9001 та ISO 13485, а її продукція отримала знак CE, що дозволяє здійснювати поставки в країни ЄС. Компанія «Ютас» вже експортує товари у 20 країн світу.

Важливими гравцями світового ринку медичного устаткування виступають Японія та Європа, котрі за прогнозами досягнуть вартості ринку у 20 млрд. дол. у найближчі роки, а найвпливовішим гравцем сучасного ринку виступає США із вартістю ринку медобладнання в 85 млрд. дол.[1]. Американські медичні компанії хоча і зосереджують свою НДДКР діяльність в США, виробництво пристроїв та компонентів переміщують у більш дешеві регіони, що може стати економічно вигідним напрямком діяльності для українських неконкурентоспроможних фірм.

Висновки

Найбільш перспективним на даний момент являється виробництво рентгенівського обладнання, апаратури для ультразвукового сканування та дихальної. Прогнозується стрімкий розвиток напрямку виготовлення телемедичної апаратури, яке вже починає набирати обертів в Україні.

На міжнародному ринку підприємствам галузі рекомендується застосовувати цінову стратегію доступних цін, так як головною конкурентною перевагою українського медичного устаткування являється його низька вартість у порівнянні з іноземними аналогами.

Державним органам рекомендовано застосовувати гнучку систему пільг щодо підприємств галузі, поширювати системи управління якістю продукції на базі міжнародних стандартів та удосконалити методику збору аналітичних даних.

Список використаної літератури

1) Medical Equipment and Supply Industry: Market Research Reports, Statistics and Analysis [Електронний ресурс] / Medical Equipment and Supply / Medical Devices / Life Sciences / Industry Reports / ReportLinker

- Режим доступу: <http://www.reportlinker.com/ci02252/Medical-Equipment-andSupply.html>

2) Research and Markets: the Medical Device Market: Ukraine [Електронний ресурс] / Business Wire / Periodicals / The Free Library by FARLEX // Business Wire. – 2012. – July 31. – p. 535-576 - Режим доступу: <http://www.thefreelibrary.com/Research+and+Markets%3A+the+Medical+Device+Market%3A+Ukraine.-a0298130302>

3) Експорт-імпорт товарів за країнами світу за 2007-2011 роки [Електронний ресурс] / Статична інформація / Державний Комітет Статистики України – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4) Ринок медичних послуг в Україні. Проблеми і перспективи [Електронний ресурс] Медичний сайт Medcolifes / Ринок медичних послуг в Україні. – 7с. – Режим доступу: <http://www.medcolifes.ru/study-216-6.html>.

5) Паньковська Л.С. Зовнішньоекономічна Діяльність України у сфері медицини [Електронний ресурс] Л.С. Паньковська, І.В. Корсун // Зовнішньоекономічна Діяльність України у сфері медицини // Вісник ХНУ – 2009. - №1. – С. 178-182. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2009_1/zmist.files/_42.pdf

Северина А. М., severinaanastasia@rambler.ru

Науковий керівник Войтко С.В.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ВВП ТА ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ЕКСПОРТУ В УКРАЇНІ ТА G8 ЗА 1997 - 2010 РОКИ

Визначено відносні показники ВВП та частка високотехнологічного експорту в ВВП. Проаналізовано взаємозв'язок ВВП та високотехнологічного експорту в Україні та G8 за 1997 – 2011 роки. Визначено вплив світових криз на показники ВВП та частки високотехнологічного експорту в Україні та країнах G8.

Determined with respect to GDP and the share of high-tech exports in GDP. Analyzed the relationship of GDP and high-tech exports to Ukraine and G8 for 1997 - 2011 years. The effect of global crises on GDP and the share of high-tech exports to Ukraine and the G8.

Ключові слова: ВВП, високотехнологічний експорт, аналіз, динаміка, криза.

Вступ. За останні 14 років (з 1997 року по 2011 роки) досить суттєво трансформувалась динаміка ВВП країн G8 та України, і кожна з проаналізованих країн змінила своє положення відносно інших країн по зростанню ВВП та стабільності економіки.

Також кінець XX століття та початок XXI століття характеризуються активною інформатизацією економіки та зростанням важливості інноваційних технологій для ефективної та стабільної економіки. Тож доцільним вважаємо здійснити аналіз високотехнологічного експорту країн G8 та України.

За обсягами високотехнологічний експорт країн G8 та України зростає з кожним роком, що свідчить про збільшення рівня продуктивності економік цих країн, тому що чим більш інноваційних технологій використовується у країні, тим продуктивніша економіка.

Проте необхідно враховувати, що за ці роки відбувався значний вплив факторів, які сприяли зростанню валових обсягів ВВП та високотехнологічному експорту.

Тому для аналізу використовуються відносні показники: нормоване ВВП, який розраховується як – обсяг ВВП за поточний рік в млрд. дол. поділений на максимальну величину за весь проаналізований

період у млрд. дол., та частка високотехнологічного експорту в ВВП яка вираховується як обсяг високотехнологічного експорту в млрд. дол. поділений на обсяг ВВП в млрд. дол. та виражений у відсотках.

Постановка задачі. Доцільно проаналізувати динаміку зростання ВВП та зміни високотехнологічного експорту країн G8 й України, та визначити взаємозв'язок цих показників, та визначити зміни в динаміці зазначених показників за 1997 - 2011 роки.

Пропонується для аналізу використати відносні показники динаміки зростання ВВП за 1997 - 2011 роки в країнах G8 та Україні та частку високотехнологічного експорту в ВВП країнах G8 та Україні.

Результати дослідження візуалізуватимемо на рисунках і окремі результати подаватимуться у таблицях.

Методологія. Теоретичною основою дослідження є методика аналізу процесів, що проходять у світовій економіці та їх вплив на макроекономічні показники. Методологічну складову дослідження становлять методи системного та порівняльного аналізу, методи приведення показників, логічного узагальнення та економічного аналізу.

Результати дослідження. Проаналізувавши динаміку зростання ВВП в Україні і в G8 за 1997 -2003 роки (рис. 1), необхідно зауважити, що такі країни як: Німеччина, Італія, Франція, Великобританія (ВБ) мають практично ідентичні трансформаційні ефекти у зміні приросту ВВП – бачимо зростання ВВП цих країн до 1998 року. А після цього стабільний спад обсягів ВВП до 2000 року включно, а з 2001 повернення динаміки зростання ВВП до 2003 року.

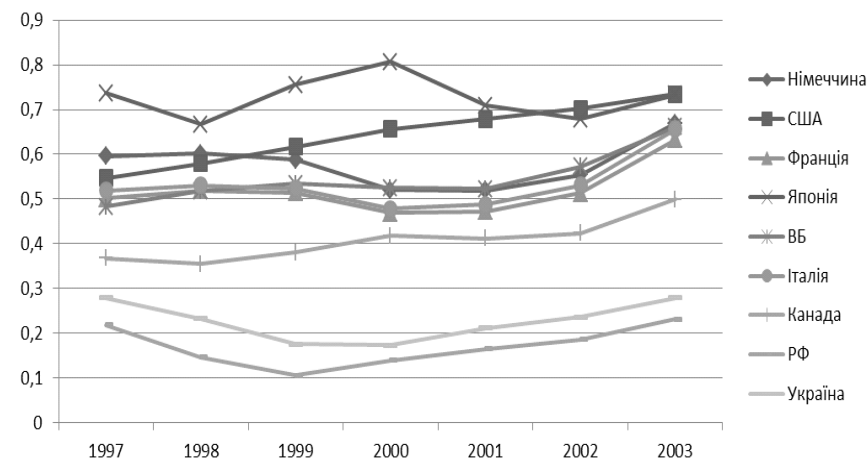


Рис. 1. Динаміка зростання ВВП в Україні та країнах G8 (1997 – 2003 роки)

Отже для країн ЄС та Великобританії характерна практично схожа ситуація у динаміці зростання обсягів ВВП та зі спадом ВВП з 1998 по 2000 роки.

Стосовно Російської Федерації та України бачимо знову ж таки, близькі за приведеними значеннями параметрів залежності зростання та спаду ВВП: з 1997 по 1999 роки спостерігається активний спад обсягів ВВП, проте с 2000 року – постійне зростання ВВП до 2003 року включно. Таким чином країни пострадянського простору мали певні проблеми (підтверджується значним падінням національної валюти) в економіці з 1997 по 1999 роки, після чого почалось зростання обсягів ВВП.

Що стосовно Сполучених Штатів Америки, то спостерігаємо на графіку стабільне чітке зростання ВВП, а отже і зростання національної економіки в цілому.

Аналогічна ситуація склалась і в Канаді, проте зростання ВВП відбувалось у значно менших обсягах, які характерні для Канади, а також не є таким стабільним, через невеличкі спади в економіці 1998 та 2001 роках.

Щодо Японії, то вона має інші трансформаційні ефекти ВВП, порівняно з іншими членами-країнами G8 та Україною. Зростання ВВП Японії не має стабільного зростання в 1997 та 2003 роках знаходиться приблизно на ідентичному рівні, проте в 1997 - 1998 роках та 2000 - 2002 роках має відчутні, значні спади обсягів ВВП.

Розглянемо проаналізовану частку високотехнологічного експорту в ВВП в Україні і в G8 також за 1997 - 2003 роки.

Таблиця 1.

Частка високотехнологічного експорту в ВВП країн G8 та України (1997 - 2003 роки)

Роки	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Німеччина	2,97 %	3,29 %	3,62 %	4,53 %	4,81 %	4,66 %	4,38 %
США	1,98 %	1,97 %	1,95 %	1,99 %	1,72 %	1,53 %	1,45 %
Франція	3,38 %	3,72 %	3,82 %	4,43 %	4,15 %	3,67 %	3,18 %
Японія	2,43 %	2,44 %	2,36 %	2,72 %	2,39 %	2,41 %	2,49 %
ВБ	4,56 %	4,46 %	4,41 %	4,77 %	4,84 %	4,34 %	3,36 %
Італія	1,34 %	1,43 %	1,43 %	1,82 %	1,83 %	1,67 %	1,37 %
Канада	3,29 %	3,54 %	3,60 %	4,54 %	3,76 %	3,07 %	2,62 %
РФ	0,47 %	0,91 %	1,16 %	1,50 %	1,06 %	1,35 %	1,28 %
Україна	0,88 %	1,09 %	1,05 %	1,69 %	1,38 %	1,38 %	2,16 %

Для Великобританії, Японії, Італії, Російської Федерації, США та України характерно зростання цього показника до 2000 року, з невеличким спадом у 1999 році, а з 2001 поступовим спадом частки високотехнологічного експорту в ВВП до 2003 року включно для всіх цих країн окрім України та Японії.

Стосовно Франції, Німеччини та Канади – вони мали активне зростання аналізованого показника до 2000 року, проте цей показник для Німеччини зростав до 2001 року. А з 2000 року (з 2001 р. для Німеччини) почався значний спад цього показника аж до 2003 року включно.

Проаналізувавши динаміку зростання ВВП за 2004 – 2011 роки для G8 та України (рис. 3), спостерігається, що країни ЄС (Франція, Італія, Німеччина) найбільш близькі в динаміці зростання ВВП: з 2004 року до 2008 року спостерігається постійне зростання обсягів ВВП, а з 2008 по 2010 роки – спад ВВП, через світову кризу 2008 року, і тільки з 2010 країни ЄС почали «оговтуватись» після кризи.

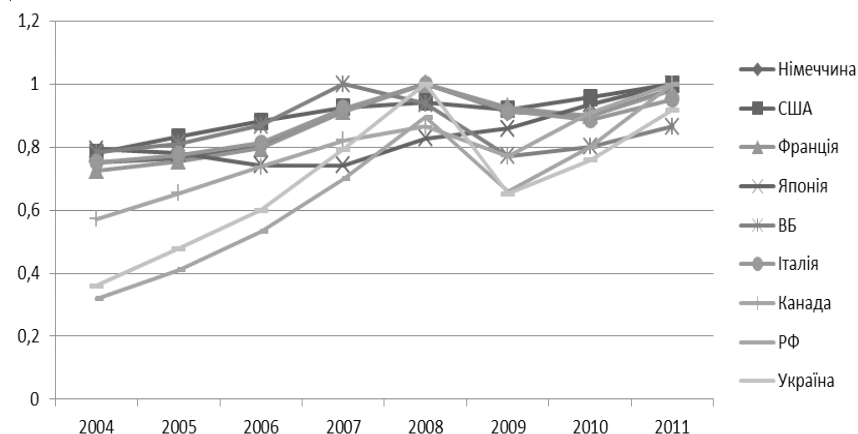


Рис. 3. Динаміка росту ВВП в Україні та країнах G8 (2004-2011 роки)

США має майже аналогічну ситуацію країнам ЄС проте спад її ВВП менш значний і триває з 2008 по 2009 рік.

Пострадянські країни (Російська Федерація та Україна) також активно нарощують обсяги ВВП до 2008 року, а в 2008 - 2009 роках – обсяги спадають також через світову кризу, з 2009 по 2011 роки йде досягнення попередніх (докризисних) результатів обсягів ВВП.

Щодо Японії, то це єдина країна, на яку не вплинула криза (згідно розрахунку за приведеною методикою), і яка за час світової кризи не тільки не втратила позиції в обсягах ВВП, а, навпаки, ВВП зросло за період кризи та після неї.

ВВП Великобританії зростає до 2007 року, а потім спадає до 2009 року, отже криза в ВБ є найтривалішою з проаналізованих країн.

Розглянемо проаналізовану частку високотехнологічного експорту в ВВП в аналогічних країнах також за 2004 - 2010 роки.

Таблиця 2.

**Частка високотехнологічного експорту в ВВП країн G8 та України
(1997 - 2003 роки)**

Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Німеччина	4,98 %	5,29 %	5,62 %	4,62 %	4,41 %	4,24 %	4,86 %
США	1,49 %	1,52 %	1,65 %	1,56 %	1,55 %	0,96 %	1,01 %
Франція	3,21 %	3,30 %	3,61 %	3,05 %	3,25 %	3,15 %	3,91 %
Японія	2,71 %	2,74 %	2,97 %	2,71 %	2,47 %	1,89 %	2,22 %
ВБ	2,97 %	3,67 %	4,76 %	2,17 %	2,25 %	2,54 %	2,64 %
Італія	1,41 %	1,42 %	1,38 %	1,24 %	1,25 %	1,19 %	1,29 %
Канада	2,17 %	2,24 %	2,09 %	1,85 %	1,79 %	1,73 %	1,52 %
РФ	0,89 %	0,50 %	0,39 %	0,32 %	0,31 %	0,37 %	0,35 %
Україна	2,25 %	1,03 %	0,88 %	0,94 %	0,86 %	1,18 %	1,06 %

Необхідно зазначити, що найбільші коливання цього показника бачимо у ВБ з 2006 року по 2007 рік: вагомий спад частки високотехнологічного експорту в ВВП, за якому навіть у 2010 ВБ не повернулася до початкового рівня (2004 рік) аналізованого показника.

Також у 2006 році бачимо менш значний спад в таких країнах, як: Німеччина, Франція, Японія, Канада та Італія.

Але в Японії даний спад продовжується аж до 2009 року, а в Канаді – до 2010 року включно. Проте протягом світової кризи Японія продовжувала нарощувати обсяги ВВП, у той час, як всі інші країни втрачали його. А Канада найменш постраждала по обсягам ВВП у період світової кризи.

Стосовно США, то з 2006 року проаналізований показник почав досить повільно спадати, в 2008 році – значне зменшення показнику за рахунок світової кризи.

Щодо України та Росії, то маємо схожу тенденцію до зменшенню величини частки високотехнологічного експорту в ВВП з 2004 року по 2005 року, де Росія до 2010 року мала приблизно стабільну ситуацію і в середньому показник за 5 років складав 0,35 %, а по Україні 0,96 %, проте за 2009 - 2010 роки показник почав повільно зростати.

Висновки. Отже з проаналізованого слідує, що в 1999 – 2001 роках спостерігалось зменшення ВВП, що було пов'язано з кризою «доткомів». Також різкий спад ВВП відбувся в 2008 - 2009 роках в країнах G8 та Україні, насамперед, через глобальну економічну кризу 2008 року.

Схожа ситуація склалась з часткою високотехнологічного експорту в ВВП через залежність даного показнику від ВВП.

Проте в країнах, які мають високу частку високотехнологічного експорту в ВВП, криза «доткомів» та глобальна економічна криза менш вплинули на показник ВВП. На Японію глобальна криза навпаки – вплинула позитивно і спостерігалось зростання ВВП, тобто загальне

зростання національної економіки за рахунок значного обсягу високотехнологічного експорту та високої частки високотехнологічного експорту.

Таким чином можна зробити висновок, що чим вища частка високотехнологічного експорту в ВВП, тим стабільніша економіка країни, та тим менш впливає криза на рівень ВВП, тобто на зростання національної економіки в цілому.

Подальші наукові дослідження планується здійснювати в аспектах поглиблення досліджень пов'язаних з іншими кризовими явищами впродовж значних відтінків часу.

Література

1. Офіційний сайт Світового банку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>
2. Офіційний сайт Державної служби статистики. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Міжнародний портал статистичних даних Index Mundi. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.indexmundi.com/>
4. Бусыгин В. П. Микроэкономика - третий уровень: / В. П. Бусыгин, Е. В. Желободко, А. А. Цыплаков // Учебное пособие. – Новосибирск: Издательство СО РАН, 2005. – 702 с.
5. Глухов В. В. Математические методы и модели для менеджмента / В. В. Глухов, М. Д. Медников, С. Б. Коробко // 2 -е изд., испр. и доп. – СПб.: Издательство «Лань», 2005. – 528 с.

Сергієва Ю. О., JuliaS@mail.ru
 Науковий керівник Охріменко О. О.

доктор екон. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТИВАННЯ У ПІДЙОМНО – ТРАНСПОРТНЕ МАШИНОБУДУВАННЯ У КОНТЕКСТІ ПІСЛЯКРИЗОВОЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті здійснено систематизацію чинників впливу на залучення іноземного інвестування у галузь підйомно – транспортного машинобудування України, запропоновано модель розвитку галузі з урахуванням вибірки чинників впливу на залучення інвестицій, надано пропозиції щодо стабільного розвитку галузі.

В статье осуществлена систематизация факторов влияния на привлечение иностранного инвестирования в отрасль подъемно - транспортного машиностроения Украины, предложена модель развития отрасли с учетом выборки факторов влияния на привлечение инвестиций, даны предложения для стабильного развития отрасли.

This article described the basic performance of the lifting - transport engineering industry by ordering the factors influencing the attraction of foreign investment in the industry, a model of this industry from the sample factors influencing attracting investments, proposals are given to sustainable development of the industry.

Ключові слова: інвестування, інвестиційний потенціал, інвестиційні потоки, іноземні інвестиції, підйомно – транспортне машинобудування.

Вступ. Розвиток машинобудівного комплексу України та підйомно – транспортного машинобудування зокрема – один із пріоритетних напрямків діяльності нашої держави. Важливим є залучення іноземних інвестицій у дану галузь. Проте, щорічно спостерігається скорочення обсягів іноземного інвестування у вітчизняну економіку, що спричинене впливом дестабілізуючих чинників. Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю систематизації чинників впливу на залучення інвестування у галузь, вироблення практичних пропозицій щодо їх усунення.

Дослідженню аспектів іноземного інвестування присвячено праці таких зарубіжних науковців – класиків, як Бейлі Д., Гітмана Л., Джонка Л., Портера М., Шарпа У. Дослідивши вітчизняні наукові публікації визначено, що над проблемами залучення іноземного інвестування працюють такі вчені, як Большаков Д. В., Гоголь П. Г., Дашко І. М., Лісова Н. О., Мочерний С. В., Савчук В. П. Так, у працях Бейлі Д., Гітмана Л., Джонка Л., Портера М., Шарпа У. наводяться інституційні аспекти інвестування, визначаються методи та механізми залучення іноземного інвестування. Публікації вітчизняних науковців таких, як Лісова Н. О., Савчук В. П. присвячені дослідженню інвестиційних процесів у галузі машинобудування України. Праці Большакова Д. В., Гоголя П. Г., Дашко І. М., Мочерного С. В. присвячені аналізу чинників впливу на залучення іноземного інвестування у машинобудівні підприємства. Однак, залишається недостатньо дослідженим питання систематизації чинників впливу на залучення іноземного інвестування та пропозицій щодо їх усунення з урахуванням специфіки обраної галузі.

Постановка задачі. Метою статті є систематизація чинників впливу на залучення іноземного інвестування у галузь підйомно – транспортного машинобудування України, розробка моделі розвитку галузі з урахуванням вибірки чинників впливу на залучення інвестування, надання пропозицій щодо стабільного розвитку галузі.

Методологія. При написанні статті були використані наступні методи наукового дослідження: систематизації та узагальнення – при визначенні чинників, що впливають на обсяги інвестицій у галузь, критичного аналізу – при визначенні позитивного та негативного впливу чинників на залучення іноземних інвестицій у галузь, статистичного аналізу – при здійсненні кореляційно – регресійного аналізу, комплексного підходу – при обґрунтуванні висновків та пропозицій.

Результати дослідження. Інвестиції відіграють істотну роль у функціонуванні та розвитку економіки країни. Інвестиційно привабливою для зарубіжних інвесторів є підгалузь важкого машинобудування - ринок підйомно – транспортного машинобудування [3, с. 25 - 27]. Так, обсяги іноземних інвестицій у дану галузь в абсолютному значенні та їх приріст зображено на рис. 1. Обсяги іноземних інвестицій мають тенденцію до зростання (найбільше їх значення становить 4873 тис. дол. у 2011 р.) та їхній приріст характеризується щорічним збільшенням на 10 – 12%.

Іноземні інвестиції мають суттєвий неопосередкований вплив на розвиток підйомно – транспортного машинобудування, про що свідчить проведений кореляційно – регресійний аналіз між окремими

показниками галузі та залученими іноземними інвестиціями (рис. 2). Кореляційний аналіз зростання кількості підприємств галузі (рис. 2.а), обсягів реалізованої продукції (рис. 2.б), рентабельності підприємств (рис. 2.в), частки експорту продукції галузі (рис. 2.г) від рівня іноземних інвестицій має на меті виявити зв'язок між даними показниками. Перевірка кореляційної функції дає підстави стверджувати, що іноземні інвестиції впливають на вищезгадані показники (коефіцієнти детермінації становить 0,7776, 0,9258, 0,8242, 0,7751 відповідно) (рис. 2. а, б, в, г). Однак, на вищезгадані показники впливають і інші фактори, такі як законодавче регулювання, податкові пільги, кредитні засоби, у тому числі і збільшення рівня інвестицій. Таким чином, з погляду відміченого зауваження, можна говорити про те, що дані показниками змінюються за рахунок багатьох факторів, однак враховуючи сучасну економічну ситуацію можна стверджувати, що іноземні інвестиції – один із основних чинників, який впливає на розвиток підйомно – транспортної галузі.

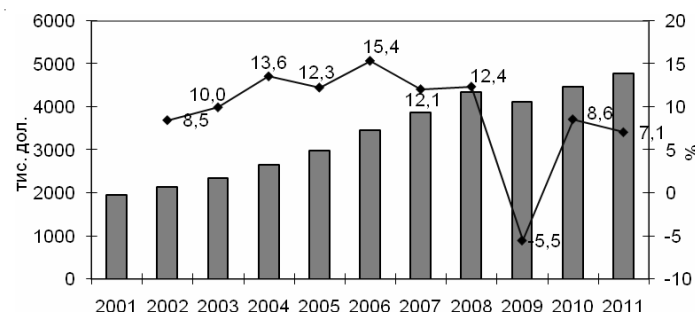


Рис. 1. Приріст обсягів іноземних інвестицій у підйомно – транспортне машинобудування України (тис. дол. США, %)

Розраховано та побудовано автором за [4, 5]

Модель розвитку підйомно – транспортного машинобудування з урахуванням вибірки чинників впливу на залучення інвестування наведено на рис. 3. Позитивний вплив чинників на залучення іноземного інвестування у галузь підйомно – транспортного машинобудування включає ефективну державну економічну політику, яка має заключатись у створенні сприятливого економічного клімату, слабкий вплив інфляції на стан галузі, зниження цін на ресурси, підвищення витрат на НДДКР, незначний вплив цінової політики зарубіжних конкурентів на обсяги продажу продукції, підвищення ступеня конкурентоспроможності галузі та зниження податкових виплат підприємствами [1, с. 208; 2, с. 118]. Позитивний вплив даних

чинників надасть змогу збільшити обсяги іноземних інвестицій. Антимонопольна державна економічна політика, сильний вплив інфляції на стан галузі, підвищення цін на ресурси, зниження фінансування НДДКР підприємствами, зниження ступеня конкурентоспроможності галузі та підвищення податкових виплат призведе до скорочення інвестування у підйомно – транспортну галузь.

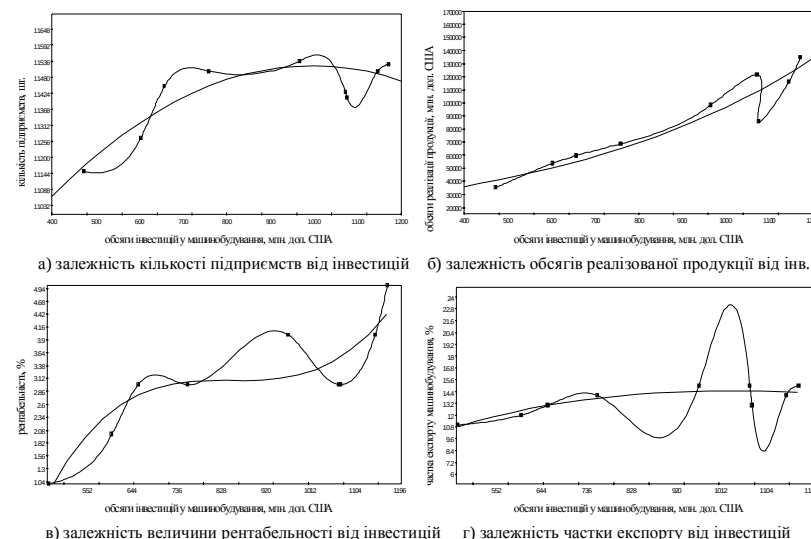


Рис. 2. Кореляційно – регресійний аналіз основних показників діяльності досліджуваної галузі від рівня іноземних інвестицій

Взаємозв'язки у даній моделі побудовано за допомогою кореляційно – регресійного аналізу, який свідчить про значний вплив кожного з обраних факторів на розвиток підйомно – транспортного машинобудування. Так, вагомими факторами є індекс свободи торгівлі та індекс цін виробників підйомно – транспортної галузі. Рівняння зв'язку має наступний вигляд:

$$Y = 42060,3 + 392,93X_1 + 143,52X_2 \quad (1)$$

Отже, зі збільшенням індексу свободи торгівлі на 1 пункт, інвестиції збільшуються на 392,93 млн. дол., а зі збільшенням індексу цін виробників машинобудування на 1, інвестиції збільшуються на 143,52 млн. дол. Коефіцієнт множинної регресії становить 0,954 та означає, що між двома факторами та результативною ознакою існує сильний взаємозв'язок.

Іншими вагомими факторами, які впливають на залучення іноземних інвестицій у підйомно – транспортне машинобудування є інфляція та курс національної валюти до долару. Рівняння зв'язку має наступний вигляд:

$$Y=172568-1663,6X_1+1420,98X_2 \quad (2)$$

Коефіцієнт множинної регресії становить 0,824 та означає, що між факторами та результативною ознакою існує сильний взаємозв'язок.

Суттєвими факторами, які впливають на залучення інвестицій у підйомно – транспортну галузь є індекс обсягу виконаних будівельних робіт та цін на підйомно – транспортні роботи. Рівняння зв'язку має вигляд:

$$Y=9741,05+14,65x_1+95,09x_2 \quad (3)$$

Коефіцієнт множинної регресії становить 0,895 та означає, що між двома факторами та результативною ознакою існує сильний взаємозв'язок.

Вагомими факторами, які впливають на залучення інвестицій є собівартість робочої сили та середньозважена ціна ліфтового устаткування. Рівняння зв'язку має наступний вигляд:

$$Y=714+073x_1+14,52x_2 \quad (4)$$

Коефіцієнт множинної регресії становить 0,995 та означає, що між двома факторами та результативною ознакою існує сильний взаємозв'язок.

Іншими факторами, які впливають на залучення інвестицій є ступінь конкурентоспроможності галузі та ступінь податкових виплат. Доцільним є кількісне вираження даних чинників через обсяги продажу продукції галузі та обсяги власних коштів підприємств. Рівняння зв'язку має вигляд:

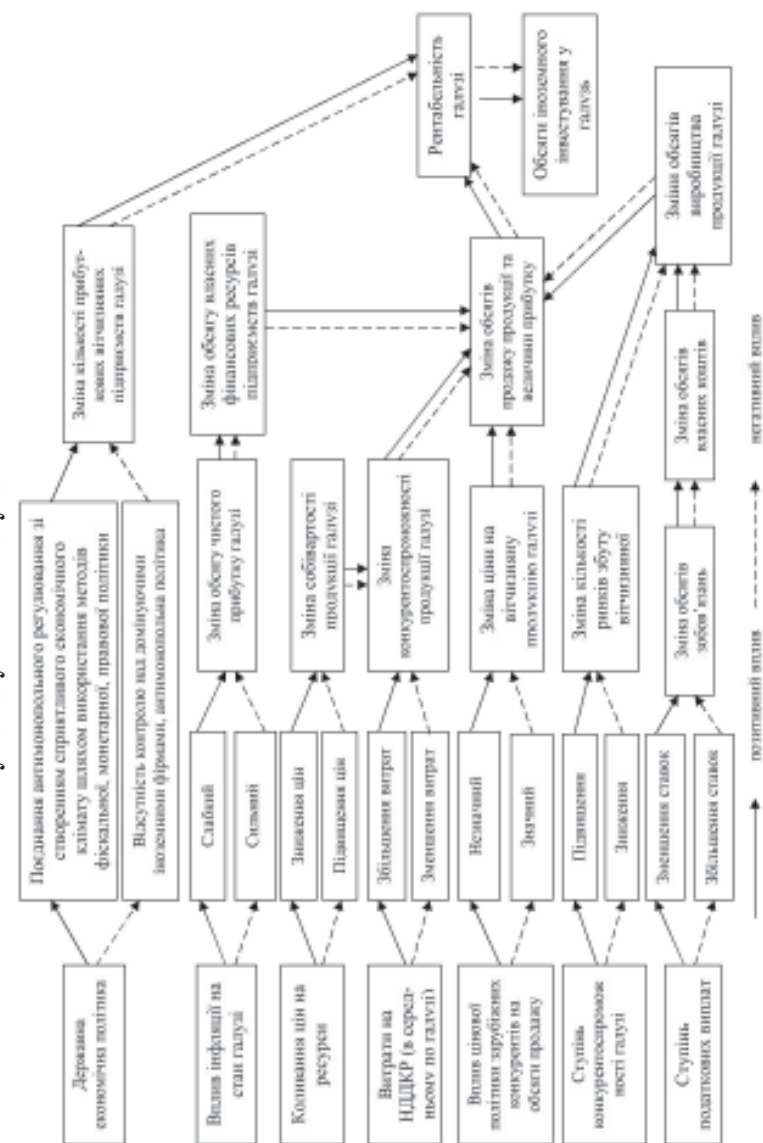
$$Y=12695+19,23x_1+18,46x_2 \quad (5)$$

Коефіцієнт множинної регресії становить 0,934 та означає, що між двома факторами та результативною ознакою існує сильний взаємозв'язок.

Таким чином, стабільний розвиток галузі підйомно – транспортного машинобудування можливий за рахунок позитивного впливу вищезгаданих чинників (рис. 3). Для цього необхідним є:

1) проведення ефективної державної економічної політики шляхом забезпечення ринкового ціноутворення, вільного доступу на ринки усіх підйомно – транспортних підприємств, надання державних субсидій для розвитку підйомно – транспортного машинобудування;

Рис. 3. Модель розвитку підйомно – транспортного машинобудування з урахуванням вибірки чинників впливу на залучення інвестування



Побудовано автором

2) зменшення негативного впливу інфляції шляхом впровадження обов'язкової попередньої оплати чи гарантій такої оплати підприємствам підйомно – транспортної галузі, що призведе до стабілізації виручки;

3) зниження цін на ресурси шляхом зміни обсягів виробництва, що зумовлює відносне скорочення умовно – постійних затрат у результаті зростання обсягів виробництва;

4) стимулювання НДДКР у галузі підйомно – транспортного машинобудування шляхом впровадження програм їх державного фінансування, зокрема щодо розробки технологічних рішень, які необхідні для виробництва імпортозамінної продукції;

5) проведення за підтримки міністерства економічного розвитку і торгівлі маркетингової, інформаційної та виставкової діяльності з приводу просування вітчизняних товарів на нові ринки збуту;

6) підвищення конкурентоспроможності галузі шляхом удосконалення механізму державного регулювання міжнародного трансферту інновацій та технологій за рахунок проведення державної експертизи іноземних технологій для усунення надходження морально застарілих інновацій;

7) реструктуризація податкової системи шляхом встановлення державою знижених митних ставок для сучасного імпортного підйомно – транспортного обладнання, аналоги якого відсутні в Україні та використовуються для виготовлення вітчизняної продукції галузі.

Висновки. Проаналізувавши ринок підйомно – транспортного машинобудування України, доведено, що він суттєво залежить від обсягів іноземних інвестицій (про що свідчить кореляційно – регресійний аналіз залежності основних показників діяльності галузі підйомно – транспортного машинобудування від рівня іноземних інвестицій).

Наукова новизна дослідження полягає у тому, що запропоновано модель розвитку підйомно – транспортного машинобудування з урахуванням вибірки чинників впливу на залучення іноземних інвестицій у галузь. Практичне значення даного дослідження полягає у розробці заходів щодо активізації інвестиційних процесів у галузі підйомно – транспортного машинобудування України. Дані розробки можуть стати підґрунтям для удосконалення державної програми розвитку промисловості України.

Список використаної літератури:

1. Дашко І. М. Аналіз впливу чинників на рівень ризику вкладення інвестицій в машинобудівні підприємства // І. М. Дашко. — Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.1. — 265 с.

2. Романко О.П. Чинники формування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 3. — 306 с.

3. Капстроительство // всеукраинский журнал о строительном и подъемно – транспортном бизнесе. — 2012 г. - № 2 – 3. — с. 160.

4. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності / Державний комітет статистики України. - [Електрон. ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

5. Звіт про прямі іноземні інвестиції в Україну 2011 році / Ernst and Young. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ukraine-FDI-Report-2011_Ukr/\\$FILE/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Ukraine-FDI-Report-2011_Ukr/$FILE/Ukraine-FDI-Report-2011-Ukr.pdf).

Б. М. Сердюк,

кандидат технічних наук, доцент,
кафедра економіки і підприємництва,

Я.В. Башняк,

студент, Національний технічний університет України «КПІ»

МІЖНАРОДНИЙ РЕІНЖІНІРИНГ ПІДПРИЄМСТВ ВИРОБНИЦТВА БУРОВИХ ПЛАТФОРМ

Досліджено проблеми міжнародного реінжинірингу інноваційних бізнес-процесів підприємства щодо виробництва бурових платформ для розвідки та видобутку газу на шельфі моря. Рекомендовано застосування елементів процесного управління у виробництві бурових платформ для видобутку природного газу на вітчизняних машинобудівних підприємства з залученням міжнародних учасників. Авторами запропоновано використання методології реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств на засадах X-інжинірингу для виробництва бурових платформ.

The paper reveals problem of international innovative reengineering business processes for production drilling units for exploration and extraction on the sea shelf. Authors recommended use elements of process control in manufacturing drilling rigs for natural gas in domestic engineering company involving international participants, and proposed methodology using business process reengineering industrial enterprises on the basis of X-engineering for production drilling platforms.

Ключові слова: реінжиніринг, реінжиніринг бізнес-процесів, інноваційна діяльність, процесний підхід, бурова платформа, шельф моря, газовий комплекс, виробництво бурових платформ на машинобудівному підприємстві, економічна ефективність виробництва.

Послуги типу “реінжиніринг” з’явилися в розвинених країнах в 60-ті роки минулого століття, і до теперішнього часу одержали достатньо широкий розвиток. Міжнародний реінжиніринг - діяльність по наданню комплексу послуг виробничого, комерційного і науково-технічного характеру, вчинених як спеціалізованими фірмами, так і міжнародними промисловими підприємствами. Сукупність інжинірингових послуг можна умовно розділити на дві групи, які пов’язані з підготовкою виробничого процесу, по забезпеченню нормального ходу процесу виробництва та реалізації продукції. У цю

групу входять роботи, пов’язані з оптимізацією процесів експлуатації, управління підприємством і реалізації продукції.

Таким чином, міжнародний реінжиніринг виступає як важливий засіб підвищення ефективності вітчизняного та міжнародного капіталу.

Як самостійний вид міжнародних комерційних операцій, реінжиніринг передбачає надання на основі договору на реінжиніринг стороною-консультантом другій стороні-замовнику комплексу інженерно-технічних послуг, пов’язаних з проектуванням, будівництвом і введенням об’єкта в експлуатацію, з розробкою нових технологічних процесів на підприємстві замовника, із вдосконаленням наявних виробничих процесів аж до введення виробу у виробництво. Реінжиніринг як вид зовнішньоторгових операцій має свої специфічні особливості, він є однією з форм послуг виробничого призначення, який безпосередньо не втілюється в речовій формі, а закладається в його корисному ефекті.

На практиці надання реінжинірингових послуг часто поєднується з продажем «ноу-хау». В даному випадку «ноу-хау» носить прихований характер і не виділяється в самостійну угоду. Це веде до змішування понять «реінжинірингові послуги» і «обмін технологією». В дійсності ж реінжинірингові послуги - це спосіб передачі нових технологічних та інших знань, але самі послуги являють собою товар, що відрізняється від технології. Реінжинірингові фірми, наприклад, в галузі управління займаються не плануванням, а розробкою нових методів планування виробництва продукції на основі маркетингових досліджень зовнішнього ринку, не обліком і звітністю, а пошуком нових підходів до обліку та звітності, модернізації структур управління.

Останнім часом на міжнародному ринку послуг з’явився новий вид послуг - послуги реінжинірингу, які надають іноземні реінжинірингові фірми. Реінжиніринг буває двох видів: кризовий реінжиніринг і реінжиніринг розвитку. Кризовий реінжиніринг спрямований на вирішення кризових проблем підприємства. Реінжиніринг розвитку застосовується в тих випадках, коли динаміка розвитку підприємства знижується і діюча структура й управління підприємства вже досягла граничного рівня по отриманню прибутку. Цей вид реінжинірингу придатний для створення і виробництва бурових платформ (БП) в Україні, коли дії управлінського персоналі в господарському процесі підприємства спрямовані на оптимізацію системи управління господарськими процесами підприємства.

У цілому слід зазначити, що більшість українських підприємств працює в умовах дефіциту обігових коштів, власних фінансових ресурсів та інвестиційних ресурсів щодо оновлення основних

виробничих потужностей та технологій виробництва обладнання для БП та самих морських БП для видобутку газу на морському шельфі України. Неспроможність українських підприємств для виробництва усього спектру БП підсилюється відсутністю кваліфікованого персоналу на підприємствах-виробниках газового обладнання. В аспекті виділення невирішених частин загальної тематики цієї статті слід зазначити, що на сьогодні у наукових дослідженнях недостатньо уваги при дослідженні реінжинірингу бізнес-процесів надається ролі стратегічного планування, розвитку стратегій з реінжинірингу бізнес-процесів, ефективності проведення реінжинірингу при вже існуючих стратегій держави щодо виходу підприємств на шельфі Чорного та Азовського морів для видобутку газу.

Автори статті розглядають деякі методичні підходи щодо стратегічного планування при реінжинірингу бізнес-процесів (РБП) виробничого підприємства по випуску БП. На сьогодні не досліджено, як впливає прийняте керівництвом підприємства рішення щодо кардинального перепроєктування бізнес-процесів на виробництво БП на машинобудівних підприємствах України в виробничій, маркетинговій, логістичній, кадровій, фінансовій, інвестиційній сферах виробничих підприємств. На наш погляд, слід дослідити відповідність перепроєктування бізнес-процесів стосовно стратегіям виробництва БП на вже існуючих машинобудівних підприємствах, що в свою чергу, може викликати для керівництва підприємств перегляд стратегій і визначення нових стратегічних пріоритетів [1-3, 4, с.120].

На Україні відсутня дієва програма з розвитку та поглиблення РБП на виробництво БП для ефективного використання в нафтогазовій галузі, яка за своєю суттю в перспективі повинна сприяти забезпеченню енергетичної незалежності країни в умовах нестабільних відносин із постачальниками традиційних носіїв енергії. Концепція РБП на виробництво БП для роботи на шельфі має бути визнана спеціалістами цієї галузі економіки найбільш доцільною в кризових умовах, коли необхідно швидко і в значній мірі покращити діяльність підприємств з виробництва БП та таким чином підвищити видобуток власного газу.

Мета статті — проаналізувати сучасні аспекти методичних підходів проведення на машинобудівних підприємствах реінжинірингу бізнес-процесів виробництва БП видобутку газу на шельфі моря. Основні завдання статті, які поставили автори полягають у дослідженні необхідності проведення стратегічного аналізу при впровадженні РБП на машинобудівних підприємствах, у визначенні взаємозв'язків обраних стратегій видобутку газу на шельфі і стратегій РБП підприємств по виробництву БП, у наведенні необхідних висновків

щодо становлення методики РБП на машинобудівних підприємствах України для будівництва сучасних БП видобутку газу на шельфі моря. За допомогою сучасних БП України значно поширить свої можливості роботи на шельфі. Характеристики нового обладнання БП повинні мати бурити та видобувати газ із глибини 100-200 метрів, що дозволить нам увійти до лідерів із видобутку углеводородів у Черноморському регіоні.

Умови ринкового господарювання енергетичного сектора економіки в Україні зіштовхуються з новими проблемами забезпечення економічної безпеки поставок газу. Природний газ повинен стати товаром, що видобувається та використовується вітчизняними підприємствами, тому доцільна структурна реорганізація НАК «Нафтогаз України» з використанням методів РБП в цієї галузі, зокрема для забезпечення освоєння родовищ української частини шельфу Чорного та Азовського морів з використанням усього спектру БП, вироблених на вітчизняних машинобудівних підприємствах.

Науковими проблемами стосовно економічної безпеки регіонів, окремих господарських комплексів, розвитку нафтогазового сектору ПЕК, впливу стратегій на РБП, процесного підходу та методів процесоорієнтованого управління підприємством займалися такі зарубіжні та українські вчені, як Анисимов В.П., Бабяк М.М., Бурлака Г.Г., Елиферов В.Г., Журавлева І.О., Ковалко М.П., Мельник Л.Г., Мунтян В.І., Недін І.В., Нік Оболенські, Таранюк Л.М., М. Хамер та Д. Чампі, інші.

Наукові статті в напрямку реінжинірингу виробництва БП на підприємствах за власний рахунок, за умовами кооперації, впровадження інвестиційних проектів, на спільних підприємствах із закордонним капіталом відсутні, або мають іншу, не економічну постановку проблеми пошуку. Тому ми звернулися до реінжинірингу, як одного з дієвих інструментів трансформаційних процесів.

РБП — є один з існуючих сучасних механізмів, що використовується для досягнення стратегічних цілей, тому, незважаючи на практичну відсутність в Україні прикладів застосування його на практиці як методу управління, бажаним буде теоретичний аналіз можливості його застосування на машинобудівних підприємствах для побудови системи випуску БП одним або групою підприємств. РБП — це ефективний інструмент, спеціально розроблений з метою використання за обставин, що вимагають масштабних змін в національній економіці, в нашому випадку — змін в структурі і цілях підприємств машинобудівної галузі для виготовлення інструментів розвідки, видобутку, транспортування та використання газу з акваторії морів.

РБП здатний забезпечити — спосіб досягнення цілей, які довгий час вважалися теоретично досяжними, але насправді в більшості організацій не вистачало ні технологій, ні здатності досягти їх. Інтерес до РБП сьогодні, впливає головним чином із тверджень, що він є ефективним засобом досягнення більшої вигоди, і це справді є призначенням методу-досягнення вигоди, як з погляду кращого задоволення замовників, так і з погляду поліпшення результатів роботи компанії, а для держави — у забезпеченні економічної незалежності та енергетичній безпеці.

З іншої сторони РБП — це створення цілком нових і ефективніших бізнес-процесів без врахування наявних, що здатний використати велику кількість інструментів і методів в середині звичайної структури підприємства, але його фокус спрямований на об'єднання функцій на макроорганізаційному рівні. Це означає, що субпроцеси можуть здійснюватися в рамках однієї функції або підрозділу підприємства, до яких теж можна застосувати РБП. З теоретичної точки зору слід вказати [5, С.111], що «значну роль у ефективності проведення реінжинірингу відіграє саме правильно обрана методика його проведення. Автор наполягає на тому, що при реінжинірингу бізнес-процесів велику роль відіграє саме зовнішнє оточення (державне управління, конкуренти, постачальники, торговельні посередники), яке впливає на діяльність підприємства і його бізнес-процеси, тому при перепроєктуванні бізнес-процесів треба обрати методику саме Х-інжинірингу».

Розглянемо застосування понятійного апарату Х-інжинірингу для РБП підприємств-виробників БП розвідки та видобування газу на шельфі моря за матеріалами наукових публікацій Л.М. Таранюка [3-5, інші], які якраз висвітлюють аспекти реінжинірингу саме для машинобудівних підприємств.

Методологія Х-інжинірингу застосовує теоретичну основу загального реінжинірингу, але реалізація вказаної концепції побудована згідно вимог сьогодишнього міжнародного конкурентного ринку виробництва та застосування БП на шельфі моря (океану) з врахуванням зовнішніх процесів із споживачами БП, конкурентами-виробниками БП, партнерами в Україні та за кордоном, вимог глобальної економіки в галузі нафтогазового комплексу.

Трикутник Х-інжинірингу побудований з наступних вершин [5, С.117]: процесів внутрішніх, зовнішніх, тих що входять відносно підприємства; пропозицій; учасників.

Надамо в таблиці 1 частково удосконалену процедуру проведення РБП БП з використанням Х-інжинірингу.

Таблиця 1.

П'ять етапів процедури проведення РБП на підприємствах виробників БП [5]

Етап	Фаза РМІ	Завдання етапу
Бізнес-планування проекту РБП	Початкова	Розробка критеріїв необхідності проведення РБП внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства за допомогою бенчмаркетингу, створення та навчання робочої групи проекту БП. Визначення пріоритетних напрямів проекту БП з урахуванням ефективної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем.
Запуск проекту	Реалізації	Визначення підходу до проведення процедури РБП із урахуванням концепції Х-інжинірингу з використанням методів стратегічного аналізу підприємства.
Проектування процесів	Впровадження	Відбір та перепроєктування бізнеспроцесів внутрі та зовні підприємства та моделювання за критерієм «як повинно бути». Моніторинг реінжинірингових процесів на підприємстві з випуску БП. Підведення попереднього аналізу РБП на підставі поточного моніторингу.
Перевірка результатів РБП	Завершення	Планування результатів оцінки РБП. Аналіз та контроль за отриманням результатів оцінки РБП підприємств з виробництва БП. Відстеження ступеня змін зовнішнього середовища та їх відхилення від запланованих норм, визначення факторів, які вплинули на відхилення від планових показників РБП.
Прийняття рішення щодо ефективності РБП	Завершення	Розроблення критеріїв щодо ефективності проведення РБП на підставі отриманих результатів, корегуючих дій, які спрямовані на зменшення відхилень показників від нормативних значень економічної ефективності проведення РБП БП та моделі безперервних вдосконалень бізнес-процесів внутрішнього та зовнішнього середовища та її реалізації на підприємстві з виробництва БП.

Найбільш цікавою є вершина учасників, тому що перебудови треба розпочинати одночасно на декількох підприємствах виробників обладнання, приладів, агрегатів для БП, бажано почати з підприємств-структурних підрозділів НАК «Нафтогаз України». Процедура проведення реінжинірингу стосовно виробництва БП повинна базуватися навколо центральної ідеї — створенні нового високотехнологічного інноваційного технологічного обладнання, яким є комплекс БП для видобутку природного газу на шельфі моря, пошуку «потрібних» процесів, постачальників, клієнтів та підприємств.

За допомогою методології Х-інжинірингу, що запропонована в статті [5, С.119], але використаної для облаштування БП на шельфі України, ми можемо організувати виробництво, об'єднання зусиль замовників, постачальників, конструкторських бюро, конкурентів. На наш погляд, на засадах Х-інжинірингу можна використати запропоновану автором удосконалену процедуру проведення РБП на підприємствах виробників БП, але початкову фазу планування проекту слід погодити з органами державної влади, регіональними структурами, галузевим менеджментом.

Висновки. Серед відомих методології РБП дуже мало з них приділяють увагу саме ролі зовнішніх бізнес-процесів у діяльності підприємства, а зосереджують свою увагу в основному на внутрішніх бізнес-процесах та їх перепроєктуванні. Тому можуть виникнути проблеми на етапі впровадження РБП, коли може бути збалансованою система внутрішніх бізнес-процесів, але дана система не зможе бути адаптована до зовнішнього ринкового середовища внаслідок відриву від реальних ринкових процесів. Тому треба відзначити значну роль моніторингу зовнішніх бізнес-процесів при проведенні їх реінжинірингу. За допомогою методології Х-інжинірингу підприємство може коригувати бізнес-процеси замовників, постачальників, конкурентів, що може призвести до стабільності бізнес-процесів підприємства та інших суб'єктів ринку.

Перелік посилань

1. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації: маніфест революції в бізнесі / М. Хаммер, Д. Чампі. — СПб., 2000. — 332 с.
2. Черемных О. С. Стратегический корпоративный реинжиниринг: процессно-стоимостной подход к управлению бизнесом / О. С. Черемных, С.В. Черемных. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 736 с.
3. Економічне обґрунтування реінжинірингу бізнес-процесів виробничих підприємств: Монографія / За заг.ред.канд.екон.наук, доц. Л.М.Таранюк. — Суми: Видавничо-виробниче підприємство «Мрія-1» ТОВ, 2010. — 440 с.
4. Таранюк Л.М. Методика стратегічного аналізу при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів промислового підприємства / Л.М.Таранюк // Механізм регулювання економіки. — 2010. - № 4. — С. 120-126.
5. Таранюк Л.М. Методологія реінжинірингу бізнес-процесів промислових підприємств / Л.М.Таранюк // Механізм регулювання економіки. — 2011. - № 1. — С. 111-119.
6. Анисимов Ю.П. Управление бизнес-процессами выпуска новой продукции: Монография / Ю.П. Анисимов, Ю.В. Журавлев, С.В. Шапошникова; Под ред. Ю.П. Анисимова; Воронеж. гос.технол.акад. Воронеж, 2003. — 456 с.
7. Журавлева И.О. Методология реинжиниринга бизнес- процессов на основе системного подхода // Проблемы современной экономики. — 2006. - № 5 (19/20).
8. Дученко М.М. Адаптивна модель кластеризації підприємств відновлювальної енергетики через реінжиніринг спільних бізнес процесів [Електронний ресурс] / М.М. Дученко, С.В. Денисенко //

Ефективна економіка — 2011. - № 11. — Режим доступу: http://www.economy. nauka.com.ua/index.php?nomer_data=11&year_data=2011.

9. Череп А. В. Реінжиніринг — філософія управління підприємством харчової промисловості: монографія / А. В. Череп, К. Л. Потопа, О. В. Ткаченко. — К. : Кондор, 2009. — 368 с.

10. Экология нефтегазодобывающих комплексов [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://gendocs.ru/v37536/развитие и размещение нефтяной промышленности России>.

11. Михайлюк О. Проблеми та перспективи видобутку енергоносіїв на шельфі орного та Азовського морів [Електронний ресурс] / О.Михайлюк. - Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/april08/12.htm>.

Сиванич І.Б. ihorsyvanych@gmail.com

Науковий керівник Черненко Н.О.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ОЦІНКА ПРИВАБЛИВОСТІ УКРАЇНИ ДЛЯ ПОБУДОВИ ТА ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ МІЖНАРОДНИХ РЕЙТИНГІВ

Наведено та проаналізовано статистичні дані міжнародних рейтингів, здійснено оцінку прогнозів зміни бізнес-клімату в Україні. Визначено негативні та стимулюючі фактори для кожної з складових, розглянуто причини їх утворення.

Presented and analyzed statistics, international rankings, estimated changes of the business climate in Ukraine. Detected negative and stimulating factors for each of the components, discussed the reasons for their formation.

Ключові слова: Бізнес-клімат, міжнародні рейтинги, бюрократія, податковий тягар, саботаж, інвестиції

Вступ. Незважаючи на кризові явища та глобальні зміни в економіці головним ядром і локомотивом народного господарства залишається підприємництво. В Україні неодноразово обговорювалися і створювалися програми розвитку малого бізнесу, проте він сам по собі займає доволі незначну частку ВВП і тому більш справедливо розглядати його в комплексі з середнім і великим.

Постановка задачі. Полягає у теоретичному аналізі проблем розвитку підприємництва в Україні, виділення складових впливу на бізнес-клімат та оцінка факторів впливу на них.

Методологія. Для написання статті були застосовані методи порівняння, аналізу і узагальнення.

Результати дослідження

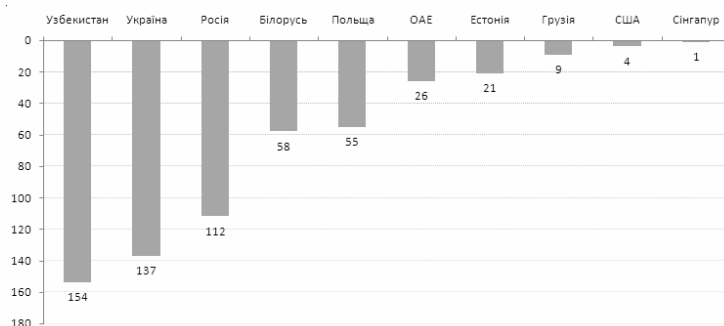


Рис.1. Привабливість країн для побудови та ведення бізнесу [1][3][4]

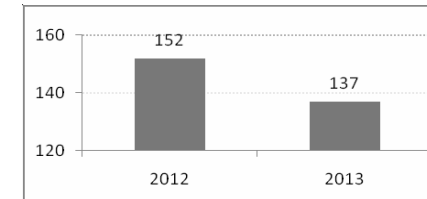


Рис.2. Перспектива зміни позиції в рейтингу привабливості для побудови та ведення бізнесу в Україні [2]

Головними чинниками, які впливають на привабливість ведення та побудови бізнесу являються:

— Час необхідний, щоб зареєструвати бізнес

Бюрократична тяганина в Україні займає дуже багато часу, що інколи взагалі відбиває в інвесторів бажання розпочинати бізнес тут [5].

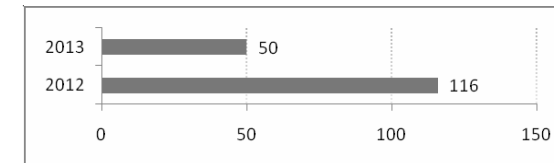


Рис.3. Перспектива зміни позиції в рейтингу часу, необхідного для реєстрації бізнесу [2]

— Розвиток та вартість будівництва в країні, законодавчі заборони будівництва певних об'єктів, екологічні обмеження

Вітчизняні фірми не володіють сучасними технологіями будівництва. Наприклад жоден український підрядник не здатний споруджувати будинки сталевим каркасом, не вміють застосовувати метод топ-даун. Крім цього частими бувають випадки саботажу[6] з боку населення, опір будівництву і завдання навмисної шкоди з метою відлякування інвестора і відміни спорудження об'єкту.

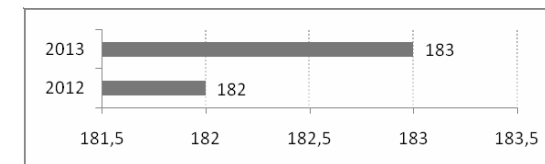


Рис.4. Перспектива зміни позиції в рейтингу будівництва [2]

— Доступ до електроенергії, інших енергоресурсів та їх вартість

Ціни на головні енергетичні ресурси в Україні значно вищі, ніж в більшості країн. Наприклад ціна природного газу в США вчетверо нижча, ніж у нас[8].

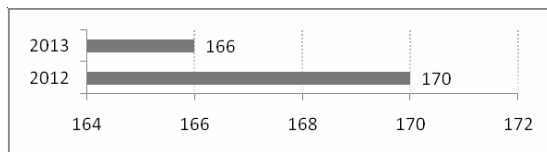


Рис.5. Перспектива зміни позиції в рейтингу доступності енергоресурсів [2]

— Час, необхідний для реєстрації власності

Реєстрацію власності, як і бізнесу супроводжує довга бюрократична тяганина та значна кількість дозвільних документів [5].

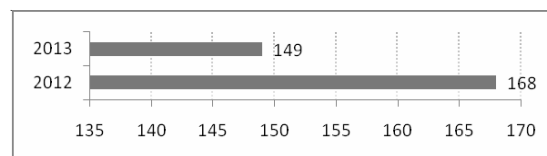


Рис.6. Перспектива зміни позиції в рейтингу швидкості реєстрації власності [2]

— Можливості отримання кредитів

Кредитно-банківська система в Україні на даний час стабільна. Цьому сприяють дешеві кредити від МВФ а також стабільний курс долара[7].

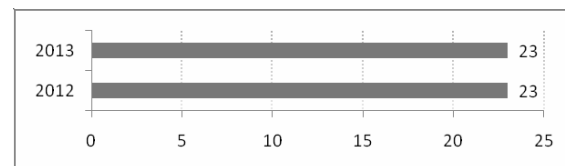


Рис.7. Перспектива зміни позиції в рейтингу доступності кредитів [2]

— Захист інвесторів на законодавчому рівні

Ця складова є одною з найактуальніших, оскільки сьогодні відсутні будь-які кроки для її покращення

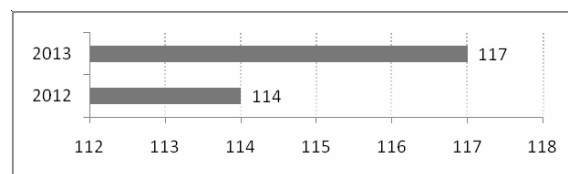


Рис.8. Перспектива зміни позиції в рейтингу захисту інвесторів [2]

— Податкове навантаження, легкість сплати податків

Прийняття податкового кодексу, зменшення кількості податків та рівня оподаткування позитивно відбивається на очікуваннях інвесторів та розвитку бізнесу [8]

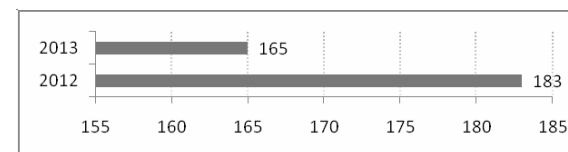


Рис.9. Перспектива зміни позиції в рейтингу податкового навантаження [2]

— Розвиток міжнародної торгівлі

Членство України в СОТ також позитивно відбивається, проте наша країна не у повній мірі використовує можливості, які їй дає ця організація [10]

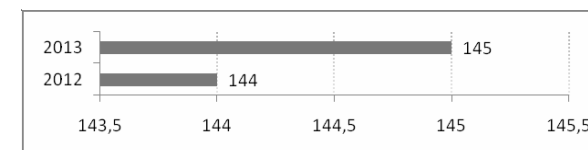


Рис.10. Перспектива зміни позиції в рейтингу розвитку міжнародної торгівлі [2]

— Забезпечення виконання контрактів

Одна з найменш актуальних проблем для України, на сьогоднішній день в цьому напрямку в нашій країні створені одні з найкращих умов.

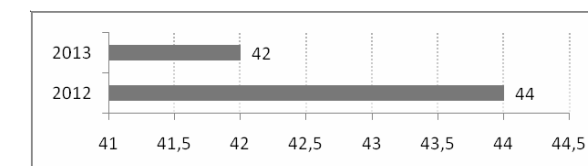


Рис.11. Перспектива зміни позиції в рейтингу забезпечення виконання контрактів [2]

— Складність/легкість винесення рішення про неплатоспроможність

Процедура банкрутства та оголошення неплатоспроможності також як і реєстрація супроводжується значною бюрократичною тяганиною

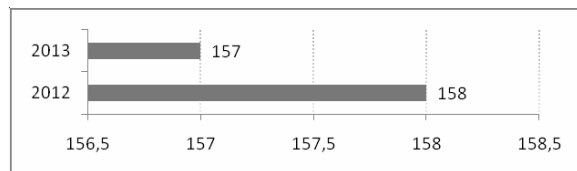


Рис.12. Перспектива зміни позиції в рейтингу складності винесення рішень про неплатоспроможність [2]

Висновки

Незважаючи на значні зусилля владних інститутів інвестори в Україні продовжують стикатися з багатьма проблемами. Їхня кількість буде частково зменшена наступного року, але незначно. Головними перепонами і надалі залишається бюрократична тяганина, нечіткість формулювання законів та податковий тягар. Мінімальні покращення як-то «податковий кодекс» не дають бажаного ефекту, оскільки в динамічному світі він нівелюється інтенсивнішими зусиллями інших країн.

Література

1. Doing business report [Електронний ресурс] <http://www.doingbusiness.org/>
2. Summarizes Doing Business 2013 data for the Ukraine [Електронний ресурс] <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>
3. Світовий банк [Електронний ресурс] <http://www.worldbank.org>.
4. Міжнародна фінансова корпорація [Електронний ресурс] <http://www1.ifc.org/>
5. М.І. Пірен «Публічна політична діяльність» К.: НАДУ, 2009. - 288 с. [Електронний ресурс] <http://nbuv.gov.ua/books/2009/09pmip.pdf>
6. На Одещині протестують проти будівництва ЛЕП/Газета «Голос UA» 23.11.2009 [Електронний ресурс] http://ua.golos.ua/suspilstvo/20091123_na-odeshini-selyani-protestuyut-proti-budivnictva-
7. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс] <http://www.imf.org>
8. Адміністрація енергетичної інформації США [Електронний ресурс] http://www.eia.gov/dnav/ng/ng_pri_sum_dcu_nus_m.htm
9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] <http://ukrstat.gov.ua/>
11. Пухтаєвич Г. О. Аналіз національної економіки / Г.О. Пухтаєвич - К. : КНЕУ, 2003. —148 с.

УДК 123.456:789

Сидорук А.М., anastasiasidoruk@mail.ru

Науковий керівник Охріменко О.О.

д.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України «КПІ»

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ-ДИСТРИБ'ЮТОРІВ ЕЛЕКТРОННИХ КОМПОНЕНТІВ)

В роботі розглянуто теоретичні аспекти ризику та можливості управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано шляхи вивчення ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, причин, методів їх оцінки, мінімізації та управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності.

In this work reviewed the theoretical aspects of risk and risk management capabilities of foreign economic activity. Analyzed by examining the risks of international business activity, causes, methods of assessment, minimization and management of risk management of foreign economic activity.

Ключові слова: ризик, зовнішньоекономічна діяльність, макро- та мікроекономічного управління

Вступ. Діяльність суб'єктів ЗЕД характеризується ризикованістю, що обумовлено, перш за все, невизначеністю і стихійністю розвитку ринкових відносин, посиленням глобалізації. Проблема дослідження ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств вимагає першочергового вирішення, оскільки результати їх оцінки враховуються при визначенні стратегії і тактики підприємства при виході на зовнішній ринок, а ефективність заходів ризик-менеджменту надає пряму впливає на результативність ЗЕД.

Вивченням даної теми займалися: Вивченням ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, причин, методів їх оцінки, мінімізації та управління займалися багато закордонні та вітчизняні вчені - економісти: Байда Н.В. [1], Догіль Л.Ф. [4], Захарова К.В., Бочарникова В.П. [4], Сабельников Л.В. [7] та ін..

Актуальність обраної теми дослідження та основна мета визначають наступні завдання:

- розглянути теоретичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності;
- виділити цілі макро- та мікроекономічного управління ризиками;

· оцінити ступінь впливу ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств дистриб'юторів електронних компонентів.

Постановка проблеми. Визначення необхідності вирішення практичних проблем управління та оцінки ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, актуальність подальшого дослідження в статті не викликає сумнівів.

Методологія. Порівняння — при аналізі та співставленні даних; систематизації — в процесі впорядкування інформації пов'язаної з обраною темою; узагальнення — під час уточнення методів управління зовнішньоекономічною діяльністю.

Результати дослідження. Комерційна, підприємницька діяльність на зовнішньому ринку неминує пов'язана з ризиками, що загрожують різним майновим інтересам учасників зовнішньоекономічної діяльності. Ризики — це можливі несприятливі події, що можуть відбутися, і в результаті яких можуть виникнути збитки, майнові втрати учасників зовнішньоекономічної діяльності [1].

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) має як свої ризики, так і спільні для багатьох видів діяльності. Всі ризики поділяються на дві наступні групи:

- 1) ризики, які залежать від роботи підприємства (або внутрішні);
- 2) ризики, які не залежать від підприємства (або зовнішні).

Принципова відмінність між ними полягає в тому, що на першу категорію ризиків фірма може впливати, тобто може вжити заходів щодо усунення джерел цих ризиків. На другу категорію ризиків фірма впливати не зможе, оскільки їх виникнення практично не залежить від її зусиль.

Діяльність з управління зовнішньоекономічними ризиками виконує такі функції:

- 1) розбір обстановки та виявлення ймовірних ризиків;
- 2) оцінку можливого збитку і прийняття рішень, зорієнтованих на його зменшення;
- 3) здійснення прийнятих рішень і контроль їх виконання.

Ключове завдання управління ризиками у ЗЕД підприємства полягає в управлінні зовнішніми ризиками. Можна виділити наступні способи, спрямовані на зниження ймовірних втрат, що викликаються цими ризиками:

- 1) страхування, тобто застосування різноманітних типів полісів, контрактів страхування, використовуваних в міжнародних торговельно-економічних відносинах;
- 2) хеджування, тобто застосування біржових ф'ючерсних угод та опціонів;
- 3) застосування різних форм і методів розрахунково-кредитних відносин, які зводять до мінімуму ймовірність неплатежу за поставлену

продукцію або неотримання продуктів (підтверджений документарний акредитив, різні банківські гарантії, авалювання, заставу та ін);

4) аналіз і прогнозування кон'юнктури на зовнішньому ринку, планування і своєчасну розробку дій за рахунок своїх або позикових ресурсів з метою уникнути ймовірних збитків, викликаних несприятливими кон'юнктурними модифікаціями, та ін. [2]

Для боротьби з внутрішніми ризиками використовуються популярні способи управління: методи безпечного ведення виробництва для ліквідації ризиків аварій і пожеж; протипожежні операції.

Для зниження ризику невиконання планових завдань за об'ємом і особливостям товарів, що випускаються розробляються належні організаційно-технологічні операції, що включають структуру поточного і оперативно-календарного планування, систему управління якістю та інші подібні дії.

Для зменшення ступеня інших внутрішніх ризиків виступає визначення їх ефективності, тобто відношення результату до витрат на їх виконання (зниження збитків і збільшення прибутку).

Управління ризиками в зовнішньоекономічній діяльності підприємств передбачає виявлення та оцінку ступеня ризиків, які загрожують майну, нормальному веденню виробничо-економічної діяльності і, як наслідок, фінансовим результатам діяльності суб'єктів ЗЕД, а також мистецтво прийняття рішення по формуванню системи заходів ризик-менеджменту, заснованої на прогнозуванні ступеня їх несприятливого впливу на результат операції [3].

Можливості управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності підприємств зростають на основі, так званих, стратегічних урядових методів, які реалізуються через методи макро- або мікроекономічного управління.

Основні складові з управління зовнішньоекономічними ризиками:

- аналіз ситуації і визначення можливих ризиків;
- оцінка ймовірного збитку й прийняття рішення щодо управління потенційними ризиками;
- реалізація прийнятих рішень і контроль за їх виконанням.

Структура ризиків у зовнішньоекономічній діяльності доволі змістовна і нараховує сотні різновидів, які можна класифікувати за певними ознаками. Ризики, зовнішні щодо контракту, поділяються на політичні, юридичні, макроекономічні, маркетингові.

При проведенні зовнішньоекономічних операцій слід врахувати фактори ризиків, пов'язані з платіжним потенціалом країни-дебітора, тому потрібно здійснювати аналіз її макроекономічних показників та ринкового потенціалу. Отже, слід розглянути:

- внутрішню економіку країни;

- економіки країн-партнерів;
- заборгованість держави (внутрішню і зовнішню).

Інформацію про ризики по конкретній країні можна отримати, використавши періодичні публікації консалтингових фірм, що спеціалізуються на оцінках ризиків. Підприємство, зазвичай, цікавить політична стабільність у країні, ризики поточної економічної ситуації, можливості для переказу капіталу та прибутків, можливості отримання прибутків. Ймовірність виникнення ризиків залежить від країни, з якою передбачається укладення зовнішньоекономічного контракту. Заздалегідь слід передбачити, що сума збитків може досягти розміру, який перевищить загальну суму контракту [2].

Для зменшення ризиків за укладеними зовнішньоекономічними контрактами слід попередньо перевірити потенційного партнера. З цією метою пропонується оцінити ефективність його функціонування. Керуючись інформацією про потенційного партнера, можна зробити конкретні висновки щодо його надійності та платоспроможності. Якщо підприємство задовольняє потенційний партнер, то перед ним стоїть питання укладення зовнішньоекономічної угоди з мінімізацією можливих ризиків, використовуючи всі можливі застереження.

Метою макроекономічного управління (регулювання) ризиками у зовнішньоекономічній діяльності є зниження загальних втрат держави, пов'язаних з можливою реалізацією ризиків на рівні підприємства.

Досягненню цієї мети сприяє використання таких методів макроекономічного управління ризиками, як вдосконалення нормативно-законодавчої бази, підвищення рівня економічного співробітництва в напрямку зовнішньої інтеграції держави, розвиток грошово-кредитної, фінансової, податкової систем і т. д.

Метою мікроекономічного управління (регулювання) ризиками є зниження можливих збитків на рівні окремого підприємства, причому заходи ризик-менеджменту мікрорівня стосується як загальних організаційних питань його діяльності, так і врегулювання проблем виробництва і просування продукту на світовому ринку.

Досягненню цілей зниження внутрішньоорганізаційних ризиків сприяє комплексне користування методів мікроекономічного управління з вирішення завдань ймовірності виникнення проблем виробничого, комерційного, фінансового й інвестиційного, а також надзвичайного характеру. Результативність ризик-менеджменту діяльності підприємства ґрунтується на ефективності функціонування його управлінської системи, системи підтримки прийняття управлінських рішень [4].

Система внутрішньоорганізаційних ризиків ЗЕД:

- Неефективність структури управління ЗЕД підприємства;

- Зниження ефективності зовнішньоторговельних договорів, ризик невиконання договірних зобов'язань;
- Зниження інвестиційної привабливості підприємств;
- Система маркетингу і формування попиту і стимулювання збуту на підприємстві не відповідає вимогам ринку;
- Ризик неплатоспроможності і банкрутства з причини сезонності виробництва;
- Неефективність системи фінансового менеджменту у сфері ЗЕД підприємства;
- Ризик неотримання прибутку від зовнішньоторговельної операції внаслідок форс-мажорних обставин організаційного характеру;
- Відсутність політики поступального розвитку ресурсного та експортного потенціал підприємства;
- Неефективність системи управління якістю і асортиментів експортної продукції;
- Відсутність ефекти експортноорієнтованої системи страхування експортноорієнтованої виробничої і комерційної діяльності підприємства;

Для зменшення ступеня інших внутрішніх ризиків виступає визначення їх ефективності, тобто відношення результату до витрат на їх виконання (зниження збитків і збільшення прибутку).

Розробка стратегії і тактики виходу підприємства на зовнішній ринок, організації експортноорієнтованого виробництва і зовнішньоторговельних операцій має ґрунтуватися на попередньому аналізі кон'юнктури ринку. Крім того, в процесі бізнес-планування повинні бути враховані виробничі і комерційні ризики, характерні для того чи іншого виду продукції і прив'язані до регіональних особливостей суб'єктів ЗЕД.

Більшість критеріїв і факторів ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємства важко описати кількісно. У даному зв'язку для визначення пріоритетного ряду їх впливання доцільно застосувати ті економіко-математичні методи, які дозволять зіставити якісно-недержавні показники і дати їм кількісну оцінку.

Зважаючи на зазначені особливості, особливий інтерес представляють методи таксономічного аналізу, а саме, метод парних порівнянь на основі багатовимірного шкалювання. Суть даного методу це те що розроблена система ризиків шляхом парного порівняння один з одним оцінюється виходячи зі ступеня їхньої значущості. Причому в табличному вигляді їх оцінка формує матрицю парних суджень, після чого їх результати обробляються по горизонталі порядково. На підставі бальної оцінки виводиться їх середньоевметричними значення. На

останньому етапі обчислюється питома вага кожного з отриманих значень у загальній їх сумі.

Окрема галузь управління ризиками у ЗЕД пов'язана з розрахунково-кредитними відносинами і передбачає використання досить значного розмаїття форм і методів. До основних із них відносять:

- застосування безвідкличного підтвердженого документарного акредитива при розрахунках за постачання товару;
- використання банківських гарантій (наприклад, ввалювання перевідних векселів — тратт тощо).

Перевага цього механізму зниження ризиків — простота і доступність використання для учасників ЗЕД, недолік — порівняна дорожнеча такого типу банківських послуг.

Висновки. Зовнішньоекономічної діяльності підприємств притаманне різноманіття ризиків, як наслідок великої кількості факторів, від яких залежить кінцевий результат зовнішньоекономічних операцій. Оцінка значущості фундаментальних, внутрішньоорганізаційних, специфічних ризиків у зовнішньоекономічній діяльності підприємств підтвердила, що можливості управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності підприємств зростають на основі, так званих, стратегічний урядових методів, які реалізуються через методи макро- або мікроекономічного управління.

Сучасний рівень розвитку страхової, банківської і біржової справи у світі надає учасникам ЗЕД широкий ряд різних інструментів захисту від ризиків при здійсненні зовнішньоекономічних операцій. Однак вони не в змозі забезпечити абсолютний захист від можливих ризиків, хоча і можуть істотно їх зменшити. Значною мірою ризики можна відвернути шляхом ефективного управління (наприклад, диверсифікацією діяльності тощо). Найбільший ефект може бути за рахунок поєднання, комбінації різних методів управління ризиками: страхування, хеджування, застосування сучасних методів управління, форм і методів розрахунків у зовнішньоекономічних операціях.

Джерела та література

1. Байда Н.В. Ризики зовнішньоторговельної діяльності // Фінанси України. - 2002. - №11. - С. 44-47.
2. Беленький П.Ю. Управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах глобалізації в конкуренції // Україна в ХХІ столітті: концепції та моделі економічного розвитку. - Львів: НАН України. Інститут регіональних досліджень, 2000. - 448 с.
3. Догиль Л.Ф. Хозяйственный риск и финансовая устойчивость предприятий АПК: Методологические и практические аспекты. - Минск; БГЭУ, 1999. - 239с.

4. Захаров К.В., Бочарников В.П., Липовский В.В., Захаров А. К., Циганок В. Логистика, эффективность и риски внешнеэкономических операций. -2-е изд., доп. - К.: Эльга, Ника -Центр, 2004. - 260с.

5. Зиновьев И.Ф., Черемисина С.Г. Методика экономических исследований. - С.: Таврия, 2005. - 176с.

6. Сабельников Л. В. Риски во внешней торговле и возможности их минимизации // Внешнеэкономический бюллетень. - 2005. - №6. - С. 7-15.

Синько Н.С. niweidiol@gmail.com

Науковий керівник Онищенко А.М.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

УПРАВЛІННЯ ОПЕРАЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ В КРЕДИТНІЙ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті розглядається сутність поняття операційного ризику, дається огляд внутрішніх і зовнішніх причин їх виникнення в кредитній організації, наведені загальні методи виявлення, оцінки, моніторингу, контролю та мінімізації операційних ризиків.

The article deals with the essence of the term of operational risk, provides an overview of internal and external causes of their occurrence in the credit organizations, common methods of detection, assessment, monitoring, control and minimizing of operational risks.

Ключові слова: операційний ризик, статистичний аналіз, сценарний аналіз, контроль рівня ризику.

Вступ. Основну увагу як банки, так і науковці зазвичай приділяють кредитним ринковим ризикам, випускаючи з поля зору операційні. Обґрунтована така позиція тим, що управління операційними ризиками занадто дороге, а організація та впровадження процесів управління занадто складні.

Але в останні роки стрімко зростає важливість операційних ризиків, збільшуються суми збитків, викликаних ними. За даними опитування Центробанку Російської Федерації операційний ризик посідає четверте місце серед основних банківських ризиків, а згідно з результатами опитувань компанії Deloitte — перше у світовій банківській практиці[4].

Актуальність даної роботи полягає у новизні проблеми управління операційними ризиками, недостатності досліджень, присвячених цій темі, а також у складності та багатокомпонентності поняття операційного ризику.

Основна увага управлінню, оцінці та моделюванню операційних ризиків приділяється закордонними науковцями, у тому числі російськими: Н.Л. Бажаєва, О.В. Баско, В.П. Бауєра, М.А. Бухтин. У міжнародній практиці основним нормативним документом, присвяченим проблемі операційного ризику, є Базель II.

Постановка задачі. Цілі дослідження полягають у:

- наведенні класифікації операційних ризиків;

- наданні основних методів оцінки операційних ризиків;
- визначенні методів контролю та скорочення операційних ризиків.

Методологія дослідження. Методологія дослідження спирається на узагальненні підходів до визначення операційного ризику, його оцінки, моніторингу та контролю. В основу дослідження покладено діалектичний метод.

Результати дослідження. За угодою Базель II, операційний ризик — ризик збитку в результаті неадекватних або помилкових внутрішніх процесів, дій співробітників і систем або зовнішніх подій. Це визначення включає юридичний ризик, але виключає стратегічний та репутаційний[1, с. 155].

Існує також більш деталізоване визначення, надане Центральним банком Російської Федерації, за яким операційний ризик — ризик виникнення збитків у результаті невідповідності внутрішні порядків і процедур проведення банківських операцій та інших угод характеру та масштабам діяльності кредитної організації та/або вимогам діючого законодавства в результаті порушення вказаних порядків і процедур робітниками кредитної організації та/або іншими особами (унаслідок ненавмисних або умисних дій або бездіяльності), у результаті неспівмірності (недостатності) функціональних можливостей (характеристик) інформаційних, технологічних та інших систем, що застосовуються кредитною організацією, та/або їх відмов (порушень функціонування), а також результатів впливу зовнішніх подій[2].

Фактори виникнення операційних ризиків поділяють на внутрішні та зовнішні, деякі з них логічно впливають з визначення, наданого Центральним банком РФ, але варто провести деяку їх деталізацію.

Серед внутрішні причин виникнення операційних ризиків можна виділити такі[3]:

- 1) персонал:
 - ризик недобросовісного виконання службових обов'язків, встановлених правил і процедур;
 - ризик недостатньої кваліфікації робітників, які виконують певну операцію (ймовірність втрати коштів або виникнення опосередкованих збитків унаслідок низької кваліфікації співробітників, відповідальних за виконання робіт на певній ділянці бізнес-процесу);
 - ризик нестачі ключових та/або кваліфікованих співробітників на певній ділянці;
 - ризик перевантаження персоналу, який виконує певну кількість операцій, більше, ніж це припускається психофізіологічними нормами;
 - ризик шахрайства (ризик виникнення збитків або недоотримання прибутку внаслідок умисних дій працівників);

- ризик помилки.
- 2) процеси:
 - ризик методології (технології) здійснення того чи іншого процесу, порядків, регламентів, методів розрахунків тощо (методологія здійснення певного процесу відсутня, застаріла, не відповідає процедурі здійснення процесу на практиці та потребує оптимізації);
 - ризик неправильної організації структури банку, сфери відповідальності та розподілу повноважень посадових осіб та підрозділів банку (наявність помилок у системі розподілу функцій, відповідальності, повноважень, які призводять або до їх дублювання, або до їх втрати в бізнес-процесах, що реалізуються);
 - відсутність (недосконалість) системи захисту інформації та/або порядку доступу до інформації, неправильна організація інформаційних потоків усередині кредитної організації.

- 3) системи:
 - технологічний ризик збоїв обладнання (банкомати, комп'ютерне й телекомунікаційне обладнання);
 - технологічний ризик збоїв програмного забезпечення й інформаційних технологій.

До зовнішніх факторів виникнення операційних ризиків відносять такі [3]:

- ризик несанкціонованого проникнення в процеси банку (електронні бази даних, архіви, приміщення і т.д.);
- ризик викрадення активів (готівкові кошти, безготівкові платежі, цінні папери);
- ризик несприятливих дій з боку клієнтів, користувачів, контрагентів (порушення з боку уповноважених осіб/контрагентів, відмова від виконання контрактних зобов'язань);
- ризик надання клієнтом недостовірної або/та неповної інформації;
- ризик виникнення збитків і несприятливих ситуацій унаслідок техногенний катастроф.
- збої в роботі систем чи обладнання, спричинені неякісними поставками, техобслуговуванням запрошеними спеціалістами.

Основною метою управління операційним ризиком є підтримування ризику на рівні, визначеному банком у відповідності до його стратегічних цілей.

Поряд з основною метою можна виділити такі побічні цілі [4]:

- виявлення, вимірювання ризику та визначення його допустимого рівня;
- постійне спостереження за операційним ризиком;

- вжиття заходів для підтримки ризику на рівні, який не загрожує фінансовій стабільності кредитної організації та інтересам його клієнтів;

- дотримання всіма робітниками нормативно-правових актів і внутрішніх правил та регламентів.

Загальні методи управління операційними ризиками складаються з таких етапів [56 с.259]:

- 1) виявлення операційного ризику;
- 2) оцінка операційного ризику;
- 3) моніторинг операційного ризику;
- 4) контроль та/або мінімізація операційного ризику.

Для виявлення операційного ризику необхідно провести аналіз усіх умов функціонування банку з метою виявлення існування чи можливості виникнення факторів операційного ризику.

Такий аналіз проводиться на декількох рівнях:

- аналіз змін, які можуть вплинути на діяльність кредитної організації, у фінансовій сфері в цілому;
- аналіз схильності до операційних ризиків окремих напрямів діяльності та підрозділів банку;
- аналіз окремих банківських операцій;
- аналіз внутрішніх процедур банку.

Після виявлення всіх операційних ризиків необхідно провести їх оцінку. Для цього у міжнародній практиці використовують три методи [5, с. 260]:

- статистичний аналіз. Цей метод базується на використанні бази даних, у яку занесена інформація про випадки реалізації ризиків, яка включає час виникнення цієї ситуації, фактори ризику, розмір збитків. Аналіз цієї інформації дозволяє спрогнозувати потенційні операційні збитки. Для застосування цього методу необхідно, щоб база даних про операційні збитки велася точно та регулярно, адже недостатність даних може призвести до недостовірності результатів аналізу та неефективності впровадження розроблених заходів.

- бально-вагові методи, які полягають у зіставленні ризику з заходами його мінімізації та оцінки. При застосуванні цього методу використовується експертний аналіз, на основі якого обираються оперативні показники, інформативні для мети управління, після чого кожному з них присвоюються ваги у залежності від їх значимості. Показники зводять у таблиці, які називають оціночними картами, та оцінюють із застосуванням різноманітних шкал. Отримані результати обробляються в залежності від вагових коефіцієнтів й аналізуються з урахуванням сфер діяльності кредитної організації.

- метод сценарного аналізу базується на використанні кількох ймовірних сценаріїв розвитку подій у діяльності кредитної організації,

розроблених групою експертів. Розробка сценарію базується на визначенні ймовірностей настання певних подій (моменту реалізації певного операційного ризику), а в якості сценарію виступають комбінації реалізованих ризиків та їх наслідків. Сценарії розробляються для різних сфер діяльності кредитної організації, після їх обробки створюється модель частоти розподілу та розмірів збитків, яку потім використовують для оцінки операційних ризиків.

Моніторинг операційних ризиків зазвичай проводять з метою запобігання підвищенню їх рівня. Основу моніторингу складає спостереження за ключовими індикаторами ризику – показниками, які суттєво впливають на рівень конкретного ризику. Припускають, що серед множини діючих випадкових факторів є такі, які частково визначають ймовірність настання несприятливої події та потенційний розмір збитку.

Індикатори, на основі яких можна робити висновки про рівень операційного ризику, поділяють на три групи[4]: індикатори поточної діяльності, які відображають найбільш значимі аспекти діяльності організації; індикатори ефективності контролю, що показують кількість помилок, попереджених за допомогою системи внутрішнього контролю; індикатори ризику, які будуються шляхом зіставлення індикаторів поточної діяльності та ефективності контролю.

Відслідковуючи ці показники, можна відслідковувати й рівень ризику, а також прогнозувати збитки.

Контроль і мінімізація операційного ризику полягають у вживанні активних заходів до факторів ризику.

Для контролю й мінімізації проводять такі заходи[5, с. 261]:

- розробка організаційної структури банку, внутрішніх положень, які регламентують здійснення банківських операцій та угод, з метою мінімізації можливих появ факторів операційного ризику;
- здійснення контролю за дотриманням принципів розподілу повноважень і підвітності за банківськими операціями та угодами, що проводяться;
- контроль за дотриманням встановлених меж по банківським операціям й іншим угодам, що проводяться регіональними підрозділами й окремими співробітниками;
- регулярна перевірка первинних документів і рахунків;
- дотримання встановленого порядку доступу до інформації та матеріальних активів банку;
- вивчення системних помилок для їх подальшого запобігання;
- підбір кваліфікованих спеціалістів;
- проведення навчання співробітників, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу;

- здійснення внутрішнього та документарного контролю.

Впровадження цих заходів допоможе оптимізувати роботу підрозділів і кредитної організації в цілому, контролювати якість вхідних ресурсів, зменшити ймовірність повторення помилок, що призводять до негативних наслідків, усунути частину причин виникнення операційних ризиків та зменшити збитки, які можуть бути завдані банку.

Висновки. Операційний ризик є малодослідженим явищем в Україні, хоча в міжнародній банківській практиці активно розробляються засоби виявлення та управління саме цим видом банківського ризику. Разом з тим, результати досліджень наглядно демонструють зростання збитків через виникнення операційних ризиків, що є основним показником важливості розробок у даному напрямі.

У подальшому варто більш пильну увагу звернути на моделювання операційних ризиків, основні методи та технологічні засоби створення відповідних моделей.

Література.

1. Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала: уточненные рамочные подходы. – 2004. – [Електронний ресурс]/Режим доступу: <http://www.cbr.ru/today/pk/Basel.pdf>
2. Письмо 76-Т ЦБ РФ «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях» от 24.05.2005 № 76-Т – [Електронний ресурс]/Режим доступу: <http://www.xoris.ru/riskmanagement/76-t/>
3. Операционный риск. Классификация ОР [Електронний ресурс]/Режим доступу: http://ultor.ru/?code=risk_class
4. Сытин Ф.М., Каяшова Е.В. Построение комплексной системы управления операционными рисками в коммерческом банке [Електронний ресурс]/Сытин Ф.М., Каяшова Е.В. – Режим доступу: <http://www.beintrend.ru/2011-12-04-18-27-27>
5. Скурлатова А.А. Управление операционными рисками в банковской сфере [Електронний ресурс]/А.А. Скурлатова. – Режим доступу: http://www.buk.irk.ru/library/sbornik_11/skurlatova.pdf

Скульська І.М. irina.skulskaia@rambler.ru

Науковий керівник Серебренников Б.С.

доцент кафедри міжнародної економіки

Національний технічний університет України «КПІ»

УМОВИЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕНЕРГЕТИЧНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ

У статті розглянуто технічний стан енергетичної галузі України, її перспективи розвитку та проблеми функціонування галузі. Проаналізовано необхідність залучення іноземних інвестицій в енергетичний комплекс України та наведено рекомендації щодо покращення інвестиційної привабливості об'єктів енергопостачання.

The article considers the technical state of the energy sector of Ukraine, its prospects and challenges for the industry. Analyzed the necessity to attract foreign investment in the energy sector of Ukraine and provides recommendations for improving the investment attractiveness of energy facilities.

Ключові слова: енергетичний комплекс, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, електроенергія.

Вступ. Соціально-економічна стабільність суспільства та гідна якість життя населення у значній мірі залежить від ефективності та надійності функціонування інфраструктури постачання паливно-енергетичних ресурсів. Однак на сьогодні енергетична галузь України наближається до кризового стану, що пов'язано із технологічною відсталістю, зношеністю основних фондів та іншими проблемами. На даному етапі галузь потребує масштабних інвестицій. Ефективність інвестування суттєво визначає те, наскільки успішно економіка країни прямує до інноваційного розвитку та інтеграції у світову спільноту.

Серед дослідників проблем енергетичної галузі своїми працями відзначились такі вчені, як А. Макаров, Л. Мелентьев, Ю. Руденко та ін. Практичні аспекти щодо даного питання у своїх працях були висвітлені О. Бассом, В. Едельманом, В. Савчуком, В. Піддубним та ін.

Дана тема є актуальною, оскільки енергетична галузь відіграє стратегічну роль в економіці України, а покращення інвестиційного клімату галузі сприятиме збільшенню обсягів залучення іноземних інвестицій.

Постановка задачі. Дослідження та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення інвестиційної привабливості енергетичної галузі.

Методологія. У ході дослідження мною були використані методи узагальнення, порівняння та аналізу.

Результати дослідження. В Україні енергетична промисловість являє собою досить потужний розгалужений промисловий комплекс, який налічує більше 500 підприємств та організацій різних форм власності. Серед них теплові електростанції (ТЕС), теплоелектроцентралі (ТЕЦ), атомні електростанції (АЕС), гідроелектростанції (ГЕС), гідроакумуючі електростанції (ГАЕС), магістральні нафтопроводи, газопроводи, нафтопереробні заводи та ін. ТЕС і ТЕЦ, які працюють на органічному паливі, сьогодні належить приблизно 67 % генеруючих потужностей, АЕС займають близько 24%, а на ГЕС та ГАЕС припадає 9%.

У зв'язку із світовою економічною кризою ВВП України у 2009 році скоротився на 21%, рівень промислового виробництва знизився більш, ніж на 30%, а споживання електроенергії було зменшене на 15% [1, с.184].

На сьогоднішній день термін експлуатації існуючих об'єктів енергопостачання закінчується, вони старіють. Інвестиції необхідні для заміни даних об'єктів та для збільшення потужностей виробництва енергії. У структурі потреб в інвестиціях електроенергетики займає 60%, а нафта і газ решту 40%. При чому з даних 60% на електроенергетику 54% припадає на розподілення і передачу електроенергії, а 48% - на її виробництво [2].

Розвиток електроенергетики тісно пов'язаний із ТЕС та ТЕЦ. Однак тут варто зазначити, що близько 50% українських ТЕС були побудовані в 60-70-і роки (рис.1). На сьогодні 100% енергоблоків ТЕС вже вичерпали свій розрахунковий ресурс роботи, а 81% перевершили граничний показник фізичної зношеності, який прийнятий у світовій практиці — 200 тисяч годин. В Україні вже протягом 5 років існує «План заходів щодо реконструкції та модернізації ТЕС», який передбачає реконструкцію 41 енергоблоку ТЕС на суму 7,3 млрд. грн., але роботи ще досі не були розпочаті [3].

Саме тому сьогодні гостро стоїть питання технічного переоснащення, реконструювання та відновлення діючих ТЕС, а також використання прогресивних технологій. За кордоном, завдячуючи гнучкості економічної політики і зацікавленості державних і приватних структур, що відповідають за розвиток енергетики, досить ефективно розробляють та впроваджують нові енергетичні технології, за допомогою яких стає можливим ефективне спалювання вугілля низької якості. В Україні їх застосування неможливе через відсутність інвестиційних капіталовкладень.

У 2010 році галузеві підприємства освоїли 5 778,9 млн. грн. капітальних вкладень за рахунок всіх джерел фінансування. Даний показник є меншим на 9,2%, ніж у 2009 році. В енергетиці було освоєно

2 814,4 млн грн. капітальних вкладень. Але цей показник менший від показника попереднього року на 30,9% [4].

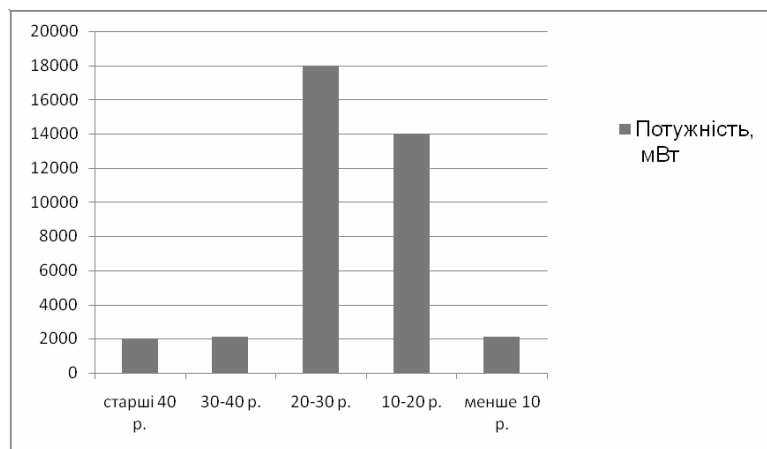


Рис.1. Ресурси ТЕС України [5, с.2].

В Україні нагальною є проблема щодо енергоблоків АЕС: їх закриття чи продовження терміну експлуатації. Адже, згідно із світовою практикою, витрати на ці заходи будуть такими ж, як і витрати, пов'язані із створенням нових атомних електростанцій. Тому економічно вигідніше будувати нові ядерні енергоблоки, робота яких базуватиметься на використанні ядерних паливних циклів з металічним паливом. Позитивним при цьому є посилення безпеки ядерної енергетики України.

Окрім застарілих фондів та зношених виробничих потужностей, проблемами енергетичної галузі є:

- відсутність достатньої кількості власних запасів газу і нафти;
- досить високий рівень енергоспоживання, що спричинений крадіжками, технологічною відсталістю енергоємних галузей та іншими факторами;
- несплата за електроенергію, що була спожита;
- недосконалий облік енергетичних потоків та ін.

Нинішня ситуація в енергетичному секторі загрожує енергетичній безпеці України. Перш за все, це зумовлено не платежами: близько 40% спожитої електроенергії не оплачуються. Як наслідок, підприємства енергетичної галузі залишаються без обігових коштів, що призводить до виникнення проблем з виплатою заробітної плати та розвитком галузі, адже енергетичне обладнання потребує модернізації.

Також серед проблем є надмірна енерговитратність комунальної та виробничої сфер України, а у підприємців зникає бажання інвестувати в енергетику. Інвестиційна привабливість галузі знижується.

Важливим на сьогоднішній день є залучення стратегічних інвесторів з досвідом роботи в галузі енергетики та здатністю внести потрібні засоби і технології для відновлення існуючих об'єктів енергопостачання.

В Україні отримання прибутку, яке є стимулом для інвесторів, піддається великому ризику. Саме тому інвестори спочатку оцінюють економічні, політичні, екологічні та соціальні ризики, інвестиційну привабливість енергетики України, а вже потім дивляться на інвестиційну привабливість конкретних об'єктів енергопостачання (рис.2).

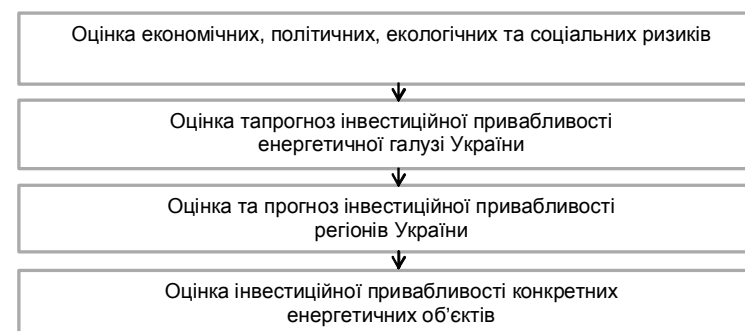


Рис. 2. Етапи визначення інвестиційної привабливості об'єктів енергопостачання.

На сьогодні привабливість електроенергетичної галузі України для іноземних інвесторів підтверджується активною співпрацею Європейського Банку реконструкції та розвитку з Міністерством енергетики та вугільної промисловості України, Кабміном, Верховною Радою України, Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики з приводу реформування електроенергетики.

Інвестиційну привабливість енергетичних об'єктів України підвищують такі фактори, як високий рівень кваліфікації персоналу, низька вартість генеруючих та постачальних українських компаній, близькість до країн ЄС, високий потенціал для експортних поставок електроенергії через лінії електропередач.

Негативним в цьому питанні є нестабільна економічна та політична ситуація в Україні, що не влаштовують інвесторів. Сюди ж можна віднести інфляцію. Окрім цього, інвестори негативно ставляться до

заборгованості споживачів та несплати за електроенергію, регулювання тарифів на енергію, які є необґрунтованими та неадекватними та розрахунків за спожиті енергоносії.

У порівнянні з іншими галузями, в силу своєї капіталомісткості, енергетична галузь є менш привабливою. Терміни окупності її проектів складають від 10 до 15 років, а інвестори прагнуть вкладати кошти у високорентабельні проекти, які швидко окупаються. До того ж механізми, які знижують ризик інвесторів, є недостатньо розвиненими та не мають належної правової основи. Тому необхідно створити систему заходів протидії ризикам. Серед таких заходів можна виділити розподіл ризику між учасниками, страхування (хеджування) інвестицій, *лімітування* об'єктів інвестицій, розмірів кредитів, видатків, використання послуг екаунтингових компаній, діяльність яких пов'язана із збиранням, обробкою, аналізом та формуванням різних видів бізнес-інформації.

Зазначимо, що податкова політика, закони щодо регламентації інвестиційної діяльності та загалом законодавство не є досконалими. Надходженню інвестицій перешкоджає сильний податковий тиск. Тому на законодавчому рівні варто поліпшувати умови ведення бізнесу, знижувати податковий тиск, стимулювати запровадження нових технологій для підвищення ефективності використання енергії. Необхідно спростити правову базу оподаткування, уніфікувати підходи і методи визначення елементів за всіма податками (зборами) та вимоги до ведення обліку нарахування податків (зборів), зменшити кількість податків, зрівняти податковий тиск на різні категорії платників податків.

Немаловажним є те, що в Україні відсутні законодавчі гарантії щодо повернення вкладених коштів, а закони, пов'язані з приватизацією, є дуже нестійкими та недосконалими. Тарифна політика теж потребує вдосконалення. Необхідно запровадити новий механізм формування тарифів, який би призводив до зниження експлуатаційних витрат, оскільки традиційний метод «витрати плюс прибуток» не містить стимулів та метою збільшення прибутку заохочує компанії до великих витрат.

Для покращення інвестиційного клімату в країні необхідні такі заходи:

- сприяння розвитку інвестиційної інфраструктури (аудиторських і страхових компаній);
- надання іноземним інвесторам інформації про потенційні можливості інвестування;
- зняття обмежень для відключення неплатників;
- реструктуризація боргів енерго компаній перед бюджетом;

- реформування ринків електроенергії, природного газу, вугільної та ядерної продукції для підвищення конкурентоспроможності;
- створення дієвої нормативно-правової бази.

Для подолання проблеми необхідно визначити законодавчі зміни, які відіграють важливу роль у вирішенні широкого кола питань, серед яких оподаткування інвестицій, перехресні субсидії та дотації. Вирішення даних питань законодавчо буде спиратись на рішеннях, прийнятих політично.

Компенсація відсутності коштів, необхідних для фінансування вкладень в основні фонди, які характеризуються високим ступенем зношеності, можлива за рахунок оформлення довгострокового кредиту у лізинговій формі. Світова практика роботи підприємств країн з розвинутою економікою підтверджує, що лізинг є перспективним та ефективним методом інвестування в основні фонди.

Необхідно забезпечити дієву конкуренцію серед виробників електроенергії та її постачальників, встановити оптимальні ціни на електроенергію, що сприятиме стимулюванню ефективнішої роботи енергетичних компаній та збільшенню інвестицій в енергетику.

Висновки. У ході дослідження були визначені основні проблеми енергетичної галузі України, які перешкоджають залученню іноземних інвестицій. Серед них недосконале нормативно-правове забезпечення, відсутність довгострокової державної стратегії розвитку енергетичної галузі, відсутність гарантій захисту інвестицій на державному рівні, податковий тиск та ін.

Для збереження енергетичного потенціалу країни та забезпечення економіки якісною енергією необхідно залучати у галузь реальні масштабні інвестиції. Для цього необхідно вжити ряд заходів щодо підвищення довіри інвесторів до економіки України та надійності і перспективності енергетичного комплексу України.

Створивши привабливий інвестиційний клімат, Україна отримає можливість розширення свого інвестиційного потенціалу для залучення іноземного капіталу потенційних інвесторів. Для покращення фінансового стану об'єктів енергопостачання важливим є забезпечення зниження надання пільг в оплаті електроенергії нераціональним споживачам.

Надзвичайно важливо для України — створити ділове середовище та підтримувати необхідні реформи в енергетиці для залучення іноземного капіталу.

Література:

1. Статистичний щорічник України за 2009 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>., с.184

2. Energy Information Administration / International Energy Outlook 2009. OECD / IEA. – [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу: <http://www.iea.org/textbase/nptoc/WEO2009ТОС.pdf>.

3. [Шпак Ю. Інфраструктурна пастка, або Чому Україна приречена// Эско, Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы» №2, февраль – 2010 - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://ukrrudprom.ua>>]

4. [Офіційний сайт Міністерства палива та енергетики [Електронний ресурс] – Режим доступу: <<http://mpe.kmu.gov.ua/fuel/control/uk/index>>]

5. Реконструкция ТЕС Украины с участием фирмы Сименс АГ // Проект под редакцией В.Г. Здановского/ Киев – Берлин – Ерланг. – 1997.

УДК 330.42:044.074

Смірних Д.В. DariaSmirnykh@gmail.com

Науковий керівник Войтко С.В.

к.е.н., доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ КЛАСИЧНИХ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ З НОВІТНІМИ CLOUD-ТЕХНОЛОГІЯМИ

Доведено переваги хмарних сховищ над класичними ІТ-технологіями. Досліджено економічну доцільність використання хмарних сховищ даних. Розраховано з використанням витратного інструментарію економічну ефективність SaaS-технологій. Доведено, що зниження цін на cloud-хостинг сприятиме популяризації даного виду послуг серед пересічних користувачів.

Benefits of cloud storage over classical IT-techniques are proven. The economic feasibility of using cloud data storage is described. With the help of expenses toolkit, the economic efficiency of SaaS-technologies is calculated. It is proved that lower prices for cloud-hosting will promote popularization of this type of services among ordinary people.

Ключові слова: хмарні сервіси, хмарні сховища, SaaS-рішення, економічна ефективність, точка беззбитковості.

Вступ. Розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних технологій зумовив поступове зниження вартості ресурсів, що, у свою чергу, призвело до використання одного із законів філософії, а саме «перехід від кількості в якість» та зумовило появу IaaS та SaaS технологій. Відповідно виникає об'єктивна необхідність у економічному обґрунтуванні доцільності використання окремих елементів цих технологій.

Предмет даного дослідження майже не висвітлений у вітчизняній науковій економічній літературі, що зумовлює потребу наукового обґрунтування економічної доцільності використання новітніх технологій.

Економічна доцільність є одним із основних факторів, що визначають вигідність використання тієї чи іншої технології. Хмарні сервіси надаються за допомогою так званих «хмарних обчислень». Хмарні обчислення (англ. cloud computing) – це технологія розподіленої обробки даних, у якій комп'ютерні ресурси та потужності з обробки інформації надаються користувачеві у якості Internet-сервісу. У даній роботі розглядаються дві моделі: модель «надання інфраструктури

як сервісу» (IaaS – Infrastructure as a Service), що включає можливість оренди такого ресурсу як пристрою зберігання даних, та модель «програмне забезпечення як сервіс» (SaaS – Software as a Service), яка передбачає використання програм «онлайн» у якості Internet-сервісів без інсталяції на комп'ютер.

Постановка задачі. Основними завданнями дослідження є аналіз та обґрунтування економічної доцільності використання IaaS та SaaS технологій для пересічного користувача. Дослідження базуватиметься на порівнянні класичних та новітніх способів зберігання інформації та використання програмного забезпечення.

Методологія. Методичним підходом до розв'язку задачі є використання компаративного аналізу, який базується на системному підході, використання методики «точки беззбитковості», ефектів, що виникають у циклічних процесах періодичного переходу кількісних і якісних показників, що характеризують ту чи іншу технологію.

Результати дослідження

1. Техніко-економічне обґрунтування окремих аспектів використання функції зберігання інформації пересічними споживачами.

Хмарне сховище даних – це модель «онлайн»-сховища, в якому декілька копій даних зберігаються одночасно на багатьох серверах, зазвичай, територіально віддалених, та надаються в користування клієнтам як єдиний елемент. Зазначене надає можливість підвищити рівень надійності зберігання масивів даних, адже сам процес зберігання здійснюється на територіально розподілених серверах.

Переваги хмарних сховищ для некорпоративних користувачів:

- фізична безпека даних;
- оплата лише за ті ресурси, які фактично використовуються споживачем та оплачені ним;
- відсутність потреби придбання комп'ютерів зі значним обсягом пам'яті, з CD та DVD приводами, а також USB-накопичувачів;
- можливість доступу до інформації будь-де за умови наявності підключення до мережі Internet.

Якщо розглядати USB-накопичувачі з найбільш розповсюдженим обсягом у 4Гб, 8Гб, 16Гб, 32Гб, то такий обсяг можна отримати безкоштовно у багатьох провайдерів хмарних сервісів. Таким чином, користувач заощаджує 50 – 200 грн на придбання USB-накопичувача. Але якщо розглядати обсяг, наприклад, у 500Гб, то придбання зовнішнього жорсткого диска (у середньому 700 грн) є набагато вигіднішим за використання хмарного сховища аналогічного обсягу, де за рік оренди користувач заплатить приблизно 4000 грн.

Для дослідження економічної доцільності використання хмарних сховищ взято середню вартість пристроїв, з яких може здійснюватися

робота в «хмарі» (ноутбук, планшет та смартфон), враховуючи витрати на їх експлуатацію, та п'ять популярних хмарних сховищ. Дослідження орієнтоване на українського споживача, тому вартість обраних товарів рахувалась як середнє арифметичне найбільш розповсюджених в Україні моделей, а вартість їх експлуатації відповідно до цін на електроенергію та сервіс. Обсяг орендованих ресурсів, для яких проводились розрахунки складає 50Гб (за деякими даними 99 % користувачів використовують менше 7Гб місця в «хмарі»). Проміжок часу, для якого проводилось дослідження складає 5,5 років (рис. 1) – це середній час експлуатації обраних пристроїв.

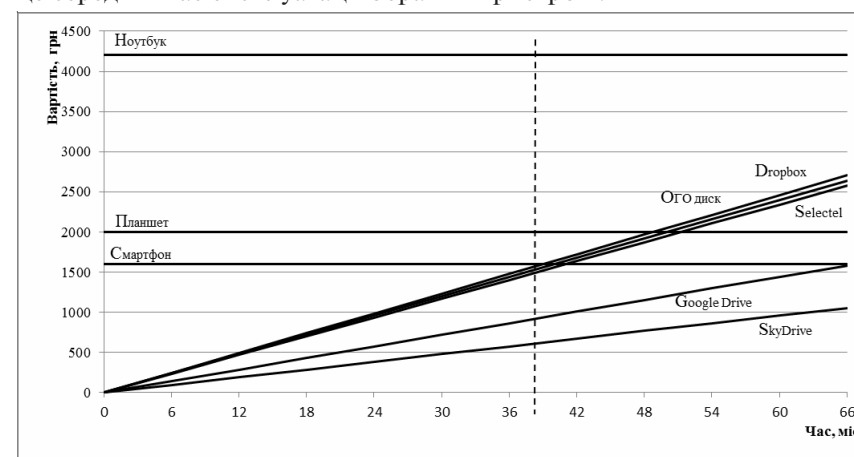


Рис. 1 Варіанти визначення точки беззбитковості для хмарних сховищ

Вісь абсцис містить позначки часу в місяцях, вісь ординат – вартості ресурсів у гривнях. На даному графіку показано співвідношення вартостей оренди обсягів пам'яті у хмарному сховищі та вартостей пристроїв, за допомогою яких користувач може здійснювати роботу в «хмарі». За цим графіком можна зробити висновок, що за 5,5 років вартість користування даним сервісом від деяких компаній перевищує вартість самих пристроїв.

2. Економічна ефективність використання новітніх технологій (SaaS) на основі використання інструментарію точки беззбитковості

Проаналізуємо економічну ефективність використання SaaS продуктів для пересічних користувачів. Основними перевагами використання SaaS сервісів для некорпоративних клієнтів є:

- відсутність витрат, пов'язаних із придбанням, встановленням та оновленням ліцензійного програмного забезпечення;
- у «хмарі» завжди доступна остання версія програми;

- для роботи використовуються потужності віддаленого серверу, а не комп'ютера користувача, тож споживач заощаджує на придбанні дорогого потужного обладнання;

- доступ до програми можливий з будь-якого інформаційно-комунікаційного пристрою за умови підключення його до мережі Internet.

Висуваємо гіпотезу, що сучасний рівень розвитку IT-технологій та телекомунікацій надає можливість заощаджувати певні ресурси при використанні новітніх розробок, а саме SaaS.

Вихідними даними для дослідження беремо вартість ноутбука, що як і попередній раз (на рис.1), становить 4200 грн. Вважаємо, що за період дослідження (7,5 років) вартість доступу до мережі Internet не змінюється і становить 85 грн/міс. (середня ціна різних провайдерів Internet зв'язку в Україні). Беремо пересічного споживача, який має необхідність у користуванні такими програмами як текстовий та графічний редактори, програми для роботи з таблицями та презентаціями. Для даного дослідження, як приклад, взяті найпопулярніші програми, для виконання вище перерахованих функцій — це Microsoft Office (версії 2003, 2007 та 2010 років для некорпоративних клієнтів) та Adobe PhotoShop (версії CS5 та CS6 не для професійної роботи).

Стосовно вартості ліцензій, то на початок періоду, що досліджується, вартість пакету Microsoft Office 2003 складає 570 грн, а PhotoShop CS5 мав вартість 3044 грн. Проте, як відомо, з часом здійснюється оновлення програмного забезпечення і споживач має змогу придбати нові версії програм у середньому через 2,5 роки. Тож, у другому періоді припускаємо, що споживач купує нову версію Microsoft Office за 560 грн та оновлює Adobe PhotoShop за 1870 грн. А в третьому періоді придбаває Microsoft Office 2010 за 730 грн та знову оновлює PhotoShop за ту ж ціну. Сума вартостей цих програм та вартості самого ноутбука є вихідною точкою на графіку, що відображає користування інстальованими програмами (рис 2).

На даний час існують онлайн-аналоги цих програм. Деякими з них є можливість користуватися безкоштовно. Це графічні редактори PhotoShop.com, Pixlr.com, Pixlr.us, Splarshup.com та інші, «хмарні» офісні програми Google Docs, Microsoft Office Web Apps та інші. Для користування графічними редакторами слід зареєструватися на сайті, а для використання офісів потрібно створити обліковий запис на Google Drive або на SkyDrive, про які йшла мова вище. Тож вихідною точкою графіка, який відображає користування технологіями SaaS є точка вартості ноутбука. Далі користувач кожного місяця сплачує 85 грн/міс. Internet-провайдеру за доступ до мережі.

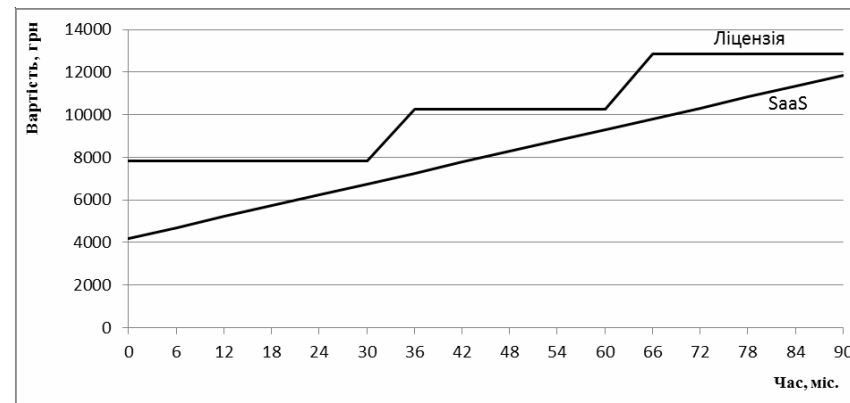


Рис. 2. Графічне зображення умовно-постійних та умовно-змінних витрат на використання SaaS та ліцензійного програмного забезпечення

Зважаючи на все вище зазначене, використовуємо методику розрахунку точки беззбитковості [5, с.86] на основі умовно-постійних (комп'ютер та програмне забезпечення, що купується) та умовно-змінних (плата за доступ до мережі Internet) витрат.

Розрахунки надають змогу визначити, що за 7,5 років загальна вартість користування програмами через Internet склала 11850 грн. Як бачимо, пряма лінія, яка характеризує використання технології SaaS знаходиться нижче ламаної лінії, що відображає використання інстальованого програмного забезпечення. Це доводить, що використання новітніх технологій надає можливість заощаджувати:

- у перший період (0 - 30 місяців) заощаджена сума складає 1064 грн;
- у другий період (30 - 60 місяців) — 390 грн;
- у третій період (60 - 90 місяців) — 560 грн.

Висновки. Отже, доведено, що використання хмарних сховищ економічно вигідно тільки за умов оренди невеликого обсягу ресурсу для зберігання (до 50Гб). Також пропонується компаніям-постачальникам cloud-хостинга знизити рівень цін на оренду для популяризації даного виду послуг серед пересічних користувачів.

Також, на основі проведеного дослідження доведено, що використання новітніх технологій надає змогу заощаджувати 15,7 % (2014 грн) грошових ресурсів за весь період, це 22,4 грн/міс.

Наукова новизна дослідження полягає в удосконаленні методичного підходу компаративного аналізу з використання інструментарію точки

беззбитковості та оцінки динаміки змін цін на окремі складові інформаційно-комунікаційних технологій.

Подальших досліджень потребує аналіз різних форм використання комп'ютерного забезпечення та сучасних розробок у сфері програмного забезпечення як у статичі, так і в динаміці.

Література:

1. Офіційний сайт компанії Dropbox [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.dropbox.com/pricing>
2. Офіційний сайт компанії Google [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://support.google.com/drive/bin/answer.py?hl=en&answer=2375123>
<https://www.google.com/intl/uk/drive/start/apps.html>
4. Офіційний сайт компанії Microsoft [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.microsoft.com/uk-ua/office365/office-web-apps.aspx>
5. Наріжна Л. Д. Мікроекономіка в схемах: Навчальний посібник для самостійної роботи студентів/ Л. Д. Наріжна, Л.Н. Пономарьова. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. —160 с.
6. Офіційний сайт графічного редактора Psxlr [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pixlr.com/>
7. Офіційний сайт графічного редактора PhotoShop [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.photoshop.com/>

УДК 330

Солопченко А.В. just_ns@hotmail.com

Науковий керівник: Войтко С.В.

д. е. н., доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ТРИВИМІРНИЙ КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ІІСД В КРАЇНАХ G8, ПОЛЬЩІ ТА УКРАЇНІ

Досліджено стан ринку послуг ІІСД в країнах G8, Польщі та Україні. Розглянуто тенденції розвитку швидкісного доступу, досліджено чинники динаміки. Запропоновано тривимірну кластерну модель.

Ключові слова: Широкозмуговий доступ; країни G8; тривимірна кластерна модель ринку; державні цільові програми.

Вступ. В 2011 році Компанія Ericsson, консалтингова компанія Arthur D. Little і Технологічний університет Чалмерса (Швеція) провели дослідження, спрямоване на визначення ступені кореляції між швидкістю широкозмугового доступу до мережі Інтернет та питомими обсягами ВВП країн. Дослідження проводилось на базі квартальних даних за 2008 – 2011 роки в 33 країнах Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Дослідники дійшли висновків, що подвоєння швидкості ІІСД збільшує ВВП на 0,3 %. У перерахунку на грошовий еквівалент таке зростання для країн ОЕСР призведе до зростання світової економіки на 126 млрд. USD [5]. Таким чином, розвиток ринку надання послуг ІІСД переходить до розряду дієвих факторів впливу на рівень ділової активності в країні, особливу роль в оптимізації якого відіграє державне регулювання. Предмет дослідження майже не висвітлений у вітчизняній науковій економічній літературі та лише частково розглядається дослідниками сфери ІКТ, що зумовлює потребу в міждисциплінарному спілкуванні для формування ефективної стратегії розвитку ІІСД в Україні.

Постановка задачі. Основними задачами дослідження є аналіз динаміки розвитку послуг ІІСД в країнах G8, Польщі та Україні; виявлення загальних тенденцій та оцінка стану ринку ІІСД в Україні.

Методологія. Методологічну основу дослідження складає комплексний аналіз тенденцій ринку ІІСД в означених країнах. Використано методи системного та порівняльного аналізу, ретроспективний аналіз, статистичне дослідження, логічного узагальнення. Для побудови тривимірної моделі використано програмний продукт «SciDavis».

Результати дослідження

1. Визначення параметрів моделі розвитку послуг ШСД

При виборі загальних параметрів означеної моделі було необхідним врахувати певні особливості ринку ШСД, а саме:

- значний розрив показника рівня проникнення послуги залежно від географічного розміщення регіону;
- варіація тарифних кошиків (для фіксованого та мобільного зв'язку, обмежені та безлімітні плани) та характеристик послуги (середніх за країнами швидкостей доступу, особливості пропускної здатності каналів та ін.);
- нерівномірність темпів розвитку ринку в країнах G8 значною мірою обумовлена особливостями державних політик з інформатизації;
- суттєві відхилення показників ШСД всередині країн (різниця між центральними та периферійними регіонами).

У результаті прийнято рішення про оцінку та порівняння розвитку ШСД на базі трьох показників, що увійшли до моделі, що є об'єктом дослідження:

1. *Рівень проникнення послуги* (співвідношення кількості абонентів швидкісного зв'язку та населення країни, абонентів на 100 жителів);
2. *Щільність населення* (відношення населення до площі країни, чол./км²);
3. *Місячна вартість послуги* з врахуванням середньої швидкості доступу (співвідношення середньомісячних затрат на послуги ШСД жителя країни та середньої швидкості двостороннього зв'язку для тарифних кошиків без обмеження трафіку, USD /1 mbps).

Обрані параметри повинні охарактеризувати стан ринку ШСД з трьох позицій: обсяг потенційного ринку (незалучені абоненти); відносні затрати на розбудову мереж, що логічно менші для країн з більшою щільністю населення; кореляція витрат користувачів та якісних (швидкість зв'язку) характеристик послуги.

Останній показник є специфічним, адже агрегує вплив показника середньої швидкості ШСД та особливостей тарифних кошиків на середньомісячні витрати користувачів, тобто є усередненим з метою проведення міжнародного порівняння. У табл. 1 наведено вихідні розрахункові дані.

2. Побудова тривимірної кластерної моделі розвитку послуг ШСД

Візуалізація моделі представлена на рис. 1 та рис. 2.

Статичний аналіз стану ринку послуги в 2007 році показав наявність трьох сформованих кластерів країн, що мали однорідні показники щільності населення та рівня проникнення послуги. До одного кластеру увійшли Польща, Україна та Російська Федерація, об'єднані за близькими значеннями параметрів вартості послуги та

Табл. 1.

Параметри моделі ринку послуг ШСД та їх динаміка за 5 років (2007-2012рр.) [складено на основі 1,2,3,4]

	Рівень проникнення послуги ШСД, абонентів/100 чол		Щільність населення, чол/км ²		Місячна ціна 1 mbps, USD/mbps	
Японія	21,1	27,4	338	337	3,33	1,41
США	21,9	27,7	32,87	34	27,00	2,77
Франція	22,3	35,9	112	115,32	35,00	3,03
ФРН	21,2	33,3	235,96	229	26,00	4,30
Росія	2	12,2	8,32	8	10,33	2,50
Польща	6,9	15,0	126,51	123	13,00	3,16
Китай	3,7	11,6	141	141,73	43,29	6,5
Україна	2,3	7,0	76,69	75	15,5	12

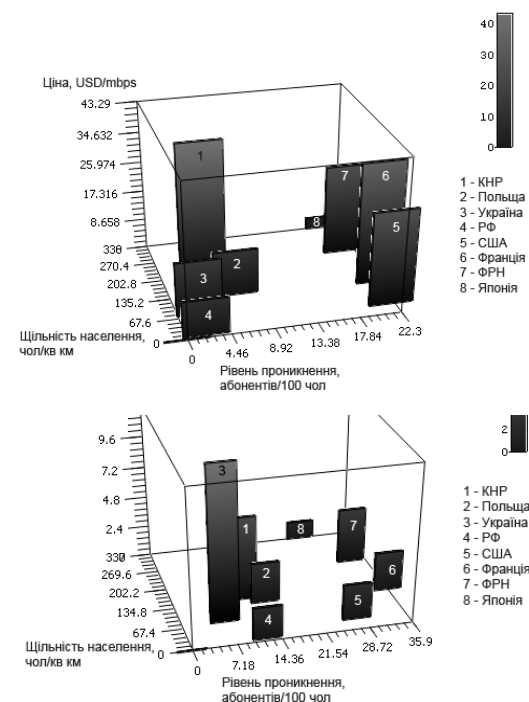


Рис.2. Тривимірна кластерна модель ринку послуг ШСД в країнах G8, Польщі та Україні станом на 2012 рік. [складено на основі 1,2,3,4]

рівня її проникнення. При цьому перший показник виявився нижчим за середнє значення по вибірці на 59,7%. До іншого кластеру,

сформованого близьким значенням рівня проникнення ШСД, можна віднести Японію, ФРН, Францію та США. Однак вартість послуги значно варіює всередині кластеру: від японської (нижча за середню по виборці на 15,3%) до французької (перевищує середнє значення на 61,4%). Окремий кластер представляє КНР, що за рівнем проникнення послуги близький до першого, але значно відрізняється від обох попередніх рівнем вартості послуг ШСД (на 99,6% вищий за середній).

Аналогічний аналіз стану ринку послуги в 2012 році виявляє наступну зміну складу кластерів. КНР увійшла до першого кластеру, знизивши рівень вартості послуги на 85%. Натомість з нього вибула Україна, рівень вартості послуги в якій знизився відносно 2007 року лише на 22,5% (у середньому за ринком показник знизився в 3,5 рази), ставши таким чином «найдорожчою» країною. Країни другого кластеру продемонстрували відносно однорідну динаміку збільшення показника проникнення та зниження вартості послуги (в середньому по кластеру на 87%). Стабільно лідером за вартістю послуги залишається Японія (1,41 USD/mbps в четвертому кварталі 2012 року [на основі 1,2,3]).

Аналіз динаміки розвитку послуги в 2007-2012 роках показує значну спадну тенденцію щодо вартості послуг ШСД. З боку провайдерів вона компенсується зростаючим в експоненціальному порядку обсягом споживаного трафіку завдяки впровадженню нових технологій бездротового доступу (LTE, WiMax) та поступовому зменшенню затрат на розбудову мереж дротового зв'язку, що дозволяє підтримувати ARPU (average revenue per user) на рівні, достатньому для реінвестування прибутків.

Недивлячись на виявлену кластеризацію країн, внутрішні моделі розвитку послуг швидкісного доступу для досліджуваних країн будуть мати особливості, обумовлені наступними чинниками:

- час початку розбудови інформаційно-комунікаційної інфраструктури та його стан на поточний період (найбільшу перевагу мають США, які розпочали процес масштабної інформатизації одними з перших в світі);
- наявність чи відсутність цільових державних програм, спрямованих на розвиток ШСД;
- особливості розміщення населення на території країни;
- розподіл ринку послуг ШСД за використовуваними технологіями;
- характеристики ринку (рівень попиту, ступінь та тип конкуренції та ін.)

Одним з важливих каталізаторів розвитку ШПД у розглянутих країнах, незалежно від внутрішньої моделі, є державне регулювання. Наприклад, в США діє т. з. «National Broadband Plan», що передбачає

забезпечити швидкісним доступом на рівні 100 Мб/с 100 млн. домогосподарств до 2020 року [6]. Аналогічні програми розроблені та активно впроваджуються в Японії, Франції, КНР. Умови визнання доступу швидкісним різняться, але загалом вони спрямовані на забезпечення доступу мінімум 80% домогосподарств. Відповідно, бюджети таких програм складають від 20 до 45 млрд. USD [8].

3. Оцінка стану ринку ШСД в Україні

Важливим явищем, що виявляє розглянута модель, є зміна позиції України на ринку ШСД впродовж 2007-2012 рр. Вона характеризується двома особливостями:

- слабка динаміка вартості послуг та рівня їх проникнення відносно середніх показників ринку;
- вихід зі свого кластеру, що ускладнює можливість прогнозування розвитку ШСД в країні.

Не дивлячись на багатообіцяюче положення України в 2007 році, коли вартість послуги була нижчою за середню за виборкою, ринок не зміг продемонструвати значного зростання. Однак можливості зростання ринку не вичерпані (в грошовому еквіваленті ринок зростає щорічно на 5%). В Україні станом на третій квартал 2012 року налічується 14,3 млн. користувачів Інтернету (мобільного та фіксованого сумарно), рівень проникнення послуги серед домогосподарств лише 31%. Значний потенціал представляють периферійні території. Основні причини, які стримують розвиток ринку:

- значні затрати на розбудову мереж, особливо в невеликих містах;
- кількість узгоджувальних процедур, регламентованих державою.

Актуальним для України є вивчення досвіду РФ та КНР, що свого часу зіштовхувались з проблемами дорожнечі побудови нових мереж через нерівномірне заселення територій. Країни по-різному вийшли з цієї ситуації. У КНР була запроваджена потужна цільова державна програма, що базувалася на субсидуванні провайдерів, а в РФ спостерігалась синергія державної підтримки та консолідації ринку (як результат, залишилося три великих гравці, спроможних фінансувати розбудову власної інфраструктури за рахунок прибутку від додаткових видів діяльності). В обох країнах ці заходи призвели до значного прискорення розвитку послуги, а у випадку КНР взагалі дозволили перейти із категорії світових аутсайдерів до лідерів за темпами зростання ринку.

Висновки

1. Останнє десятиріччя світовий ринок послуг ШСД демонструє потужне зростання, викликане одночасним збільшенням попиту на послуги обміну інформацією та впровадженням новітніх технологій,

що значно оптимізують пропускні характеристики каналів. Враховуючи нерівність вихідних положень ринків у різних країнах та динаміки розвитку, виникає потреба у виявленні їх загальних тенденцій та закономірностей.

2. У роботі запропоновано кластерний аналіз розвитку ШСД в Україні, країнах G8 та Польщі з метою виявлення закономірностей в їх групуванні і визначення відносного положення України. Аналіз проведено за допомогою тривимірного моделювання.

3. Виявлені результати свідчать про незадовільну динаміку ринку ШСД в Україні та наявність невикористаних можливостей. На даному етапі ринок майже не зростає. Висока соціально-економічна значущість розвитку послуг ШСД вимагає розробки та впровадження комплексної цільової державної програми.

4. Подальше дослідження передбачає виявлення причин низького ступеня інноваційної діяльності українських провайдерів, рівня дохідності послуг ШСД України, складання прогнозу щодо динаміки ринку.

Література:

1. ICT Data and Statistics (IDS) [Electronic Resource] // International Telecommunication Union. – Mode of access: <http://www.itu.int/ITU-D/ict/index.html> “ Lastaccess: 28-11-2012. – Title from the screen.
2. OECD Committee for Information, Computer and Communications Policy and ITIF calculations // Information Technology and Innovation Foundation. – Mode of access: <http://www.itif.org/>
3. Broadband Internet access tariffs [Electronic Resource] // EconStats. – Mode of access: <http://www.econstats.com> – Last access: 28-11-2012. – Title from the screen.
4. World Bank Indicators [Electronic Resource] // Trading Economics. – Mode of access: <http://www.tradingeconomics.com> – Last access: 28-11-2012. – Title from the screen.
5. Федеральные целевые программы Российской Федерации // Государственная программа Российской Федерации «Информационное общество (2011–2020 гг.)». – Mode of access: <http://www.fcp.economy.gov.ru> “ Lastaccess: 28-11-2012. – Title from the screen.
6. National Broadband Plan [Electronic Resource] // Federal communication commission. – Mode of access: <http://www.broadband.gov> “ Lastaccess: 28-11-2012. – Title from the screen.
7. Афонин А.А., Гаврилов К.Ю. Спутниковые сети массового широкополосного доступа в Интернет в Ка-диапазоне: тенденции развития, анали зрешений [Electronic Resource] // Вестник РАН 2011/4. – Mode of access: <http://www.raen.info/files/3691/4-9.pdf> “ Last access: 28-11-2012. – Title from the screen.

УДК 336.743

Столярчук А.В. nastia_stoliarchuk@ukr.net

Науковий керівник Скоробогатова Н.Є

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуті основоположні засади валютної політики в Україні, досліджуються сутність валютної політики в умовах глобалізації. Розкривається значення впливу концептуальних факторів на валютний курс та зроблено прогноз валютного курсу на майбутнє.

Ключові слова: валютна політика, валютний курс, прогнозування валютного курсу, глобалізація, девальвація гривні

The fundamental principles of monetary policy in Ukraine, investigation of the basic essence of monetary policy in the context of globalization are considered in the article. It reveals the meaning of the conceptual factors on the exchange rate and its prediction in the future.

Keywords. Monetary policy, exchange rate, prognostication of exchange rate, globalization, devaluation of the hryvnia.

Вступ. Безперечно посилення глобалізаційних процесів, з розширенням інтеграційних зв'язків між країнами виникають ряд завдань, які пов'язані з міжнародними фінансовими відносинами. Обрання оптимальної валютної політики являється основою економічної політики, що проводиться в країні та є одним з найважливіших елементів її економічної стратегії. Стан національних валютних відносин, зокрема, високі темпи економічного зростання, висока питома вага експорту у валовому внутрішньому продукті держави обумовлює дослідження валютної політики в Україні.

Практичним аспектам формування та реалізації національної валютної політики присвячені дослідження Н. Гребеника, Я. Белінської, О. Береславської, О. Дзюблюка, С. Борисов, А. Гальчинського, С. Михайличенка, Д. Пискулов. Проте слід зазначити, що сьогодні існує нагальна потреба комплексного дослідження особливостей валютної політики в Україні в умовах глобалізації.

Постановка задачі. Метою проведеного дослідження є висвітлення основних аспектів сучасної валютної політики в умовах глобальної фінансової нестабільності, виявлення причин і наслідків коливання валютного курсу гривні для економічного розвитку України, здійснення майбутнього прогнозу валютного курсу, окреслення заходів

щодо його стабілізації й формування ефективних передумов їх запровадження.

Методологія. Методологічною основою досліджень є: методи прогнозування – при розгляді прогнозних, очікуваних ставок курсу долара; статистичні, математичні методи – при аналізі структурних чинників, які впливають на валютну політику; факторний аналіз – при визначенні впливу факторів на курс валюти; наукового узагальнення та систематизації – при визначенні та групуванні факторів на валютну політику та прогнозні курси.

Результати дослідження. Для трактування сучасних пояснень валютної політики, основних тенденцій динаміки валютних курсів неможливо без урахування ключового чинника – фінансової глобалізації, оскільки саме глобалізація є рушійним елементом розвитку валютної сфери, активізує потоки фінансових ресурсів. Одним з найважливіших регулюючих важелів, який впливає на рівень внутрішніх цін, на платіжний баланс країни та на її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках є валютна політика.

Основними складовими валютної політики є: валютний контроль, валютне регулювання та міжнародне співробітництво. Інструментами виступають дисконт, резерви, інфляція, обмеження та операції на відкритому ринку, інтервенція тощо.

Об'єктами являються [1, с. 37]: платіжний баланс, грошовий оборот, валютні операції та валютний курс.

Все більшої актуальності набуває з'ясування валютного курсу в утворенні глобального дисбалансу та визначення чинників нестабільності обмінних курсів. Основу сучасного валютного курсу як ціни грошової одиниці в іноземних платіжних засобах, як зазначає С. Борисов [1, с. 38], утворює не будь-яка конкретна цінність чи співвідношення цінностей, а цілий комплекс взаємопов'язаних і взаємозумовлених курсоутворювальних чинників. Існує ряд факторів, які взаємопов'язані між собою і взаємний вплив може або підсилити, або нейтралізувати дію один одного. В економічній літературі існує велика кількість класифікацій курсоутворювальних факторів. Найбільш поширеною з них являється класифікація за терміном дії [2, с. 86]:

1) довгострокові (структурні) фактори – валовий внутрішній продукт, грошова маса, темп інфляції, інвестиції в основний капітал, стан платіжного балансу, рівень відсоткових ставок у різних країнах, бюджетний дефіцит, рівень доларизації національної економіки, діяльність валютних ринків, ступінь довіри і поширення національної валюти на валютному ринку при міжнародних розрахунках, надмірне зовнішньоторгове навантаження;

2) короткострокові (кон'юнктурні) фактори – цикл ділової активності, рівень розвитку валютних бірж, чутки та очікування, масштабність діяльності валютних ринків, кон'юнктура цін на основних світових ринках;

3) надзвичайні (форс-мажорні) фактори – фінансово-економічні кризи, військові конфлікти, політичні кризи, погодні аномалії і стихійні лиха, епідемії, техногенні катастрофи, терористичні акти тощо.

Всі вище перераховані чинники, які вагомо впливають на коливання валютного курсу, свідчать про те, що валютний курс є багатофакторним процесом. Кожен з цих факторів або збільшує, або зменшує курс національної валюти. Після детального вивчення структурних і кон'юнктурних факторів (табл. 1), можна визначити, на основі проведених розрахунків – індексів, їх темпів, характер їхнього впливу на валютний курс (рис. 1), який є необхідною умовою під час проведення валютно-курсової політики та прогнозування валютного курсу. Проаналізувавши структурні зміни факторів протягом 2000-2010 рр., спостерігається стабільний темп відносно кожного з факторів, проте існують певні відхилення в 2008-2009 рр., а саме зменшення: інвестицій в капітал, грошової маси, доходів населення та валового внутрішнього продукту. Цей дисбаланс у динаміці пов'язаний зі світовою кризою, протягом наступних років відбувається «пожвавлення» всіх факторів.

Отже, спрогнозувавши відносно кожного фактору лінії тренду, можна зробити висновок, що рівень валютного курсу буде збільшуватись, якщо державний борг, рівень безробіття та інфляції будуть збільшуватись. Помірно зменшуватиметься при умові, якщо збільшуватимуться депозити домашніх господарств у національній валюті, грошова маса та інвестиції в основний капітал.

Розглянувши всі фактори (рис. 1), переконуємось в тому, що існує взаємопов'язаний зв'язок між чинниками, проте не прямо пропорційний, оскільки на курс валюти впливають інші надзвичайні (форс-мажорні) фактори, які часто змінюють прогнозні значення.

Прогнозне значення офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США (рис. 2) встановлюється на рівні 8,4 - 9,2 грн. у 2013-2014 рр. [4]

Відповідно до досліджень Institute of Economic Forecasting [5] очікується ще більше зниження курсу гривні найближчим часом. Очікуваний прогноз гривні до долара США у 2015 році – 9,2 грн, 2020 р. – 10,1 грн., 2025 р. – 11,2 грн., 2030 р. – 12,4 грн. Проте, відповідно до змодельованого тренду (рис. 2), можна зробити висновок, що зменшення національної валюти дійсно очікуватиметься в 2012 – 2030 рр., проте помірніше і повільніше, при умові, якщо не виникнуть

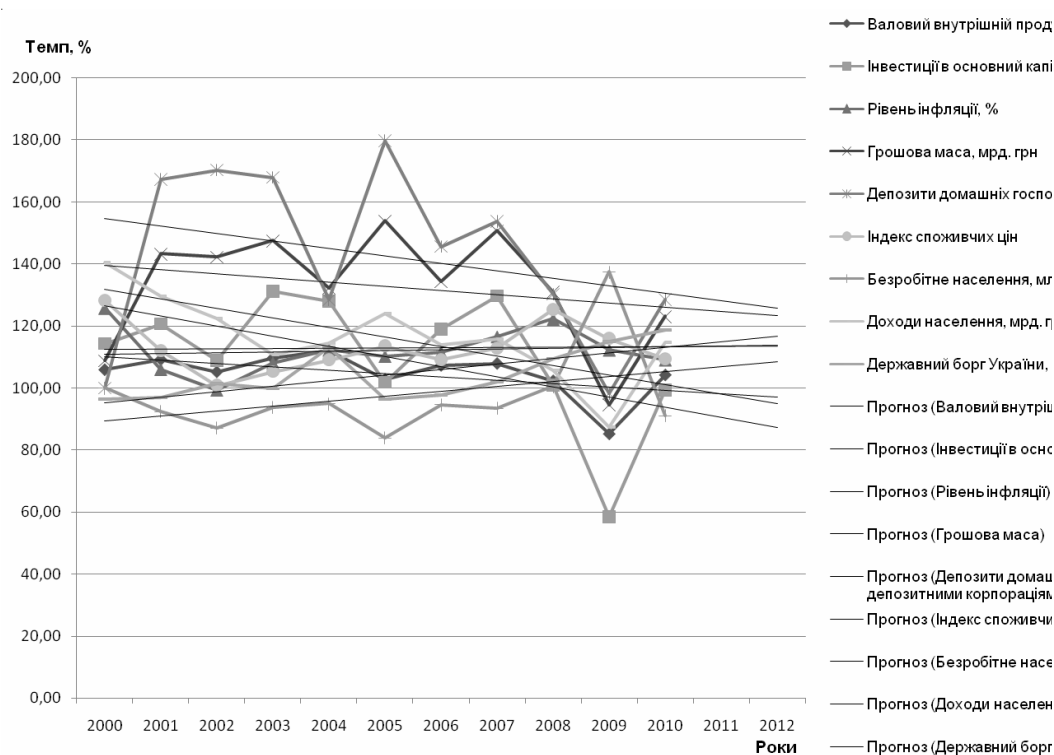


Рис.1. Динаміка структурних факторів, що впливають на курс валют.

Розроблено автором на основі використаних джерел: [3], [4], [5].

Таблиця 1

Динаміка змін структурних (довгострокових) факторів на курс валют

№	Фактори	Роки										
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Валовий внутрішній продукт, мрд. грн	170,1	204,2	225,8	267,3	345,1	441,5	544,2	720,7	948,1	913,3	1082,6
2	Інвестиції в основний капітал, мрд. грн	23,6	32,6	37,2	51,0	75,7	93,1	125,3	188,5	233,1	151,8	150,7
3	Рівень інфляції, %	25,8	6,1	-0,6	8,2	12,3	10,3	11,6	11,6	22,3	12,3	9,1
4	Грошова маса, мрд. грн	31,5	45,2	64,3	94,9	125,5	193,1	259,4	391,3	512,5	484,8	596,8
5	Державний борг України, мрд. грн	77,0	74,6	75,7	75,6	85,4	82,4	80,5	82,2	90,1	316,9	432,2
6	Депозити домашніх господарств, мрд. грн	6,8	11,3	19,3	32,4	41,6	74,8	108,9	167,2	217,9	214,1	275,1
7	Індекс споживчих цін	128,2	112,0	100,8	105,2	109	113,5	109,1	112,8	125,2	115,9	109,4
8	Безробітне населення, млн. осіб	2,7	2,5	2,1	2,0	1,9	1,6	1,5	1,4	1,4	2,0	1,8
9	Доходи населення, мрд. грн	86,8	112,5	185,1	215,7	274,2	381,4	472,1	623,3	845,6	894,3	1101,2

Розроблено автором на основі використаних джерел: [5], [6], [7], [8].

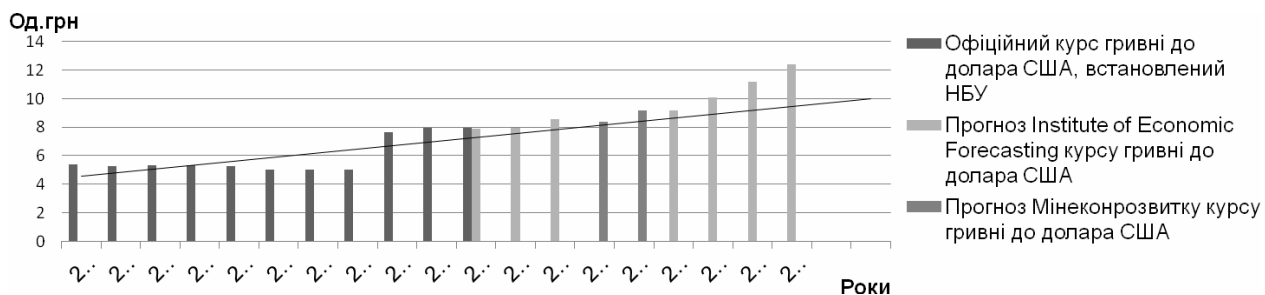


Рис.2. Офіційний курс національної грошової одиниці до долара США, встановлений Національним банком України, грн.

Розроблено автором на основі використаних джерел: [3], [4], [5].

інші непередбачувальні чинники, які зможуть вплинути на це. Зокрема в 2012 році форс-мажорними обставинами в Україні було проведення Євро 2012 та парламентські вибори, що призвели до збільшення курсу долара та зменшення валютного курсу національної валюти. Протягом останніх місяців спостерігається все чіткіше окреслена девальвація гривні, яку прогнозував МВФ ще в минулому році, та збільшення курсу долара США. Це пов'язано з ростом зовнішнього боргу України, в першу чергу із-за високих цін на газ – витрачаються резерви НБУ, відбувається тимчасова дестабілізація курсу; від'ємним торговельним балансом України; після парламентських виборів – лімітованою ліквідністю; очікуванням громадян знецінення гривні та недовірою населення до банківської системи.

Висновки. Отже, аналізуючи всі концептуальні фактори впливу на валютний курс та можливі прогнози на нього, можна зробити висновок, що валютна політика України потребує певних структурних змін.

В даній статті виявлено прямий та обернений вплив на зменшення курсу гривні при рості державного боргу; рівня інфляції, безробіття; обсягу залучених інвестицій в іноземній валюті; збільшенні грошової маси та росту ВВП відповідно. Досліджено, що при взаємодії сукупності певних факторів можна зробити прогноз курсу валюти на наступні роки. Таким чином, очікуваний валютний курс національної грошової одиниці в 2013-2014 рр. складе 8,4-9,2 грн. до долара США, проте можливі певні зміни, які характеризуються впливом структурних, кон'юнктурних та форс-мажорних факторів. Проте, на мою думку, що виявлення та дослідження інших надзвичайних факторів, оскільки вони здійснюють все більший вплив на валютну політику в цілому умовах глобалізації, потребують більш детального вивчення.

Сьогодні перед Україною стоїть ряд питань і проблем у валютній сфері, які загострюють панічні настрої населення, що може спровокувати повторення подій 2008 р. Тому необхідно сформувати оптимальний курс гривні, скорочуючи негативне сальдо зовнішньої торгівлі, що, у свою чергу, зменшить тиск на валютний ринок країн; зменшуючи відтік коштів з гривневих депозитів; залучаючи більшу кількість вітчизняних та іноземних інвесторів.

Література

1. Борисов С. Конвертируемый рубль? / С.Борисов // Деньги и кредит. – 1995. – № 6. – С. 312.
2. Пискулов Д.Ю. Теория и практика валютного дилинга : [приклад.пособ.] / Д.Ю.Пискулов. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 208 с.

3. Курсы Национального банка Украины [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/exch/?nbu>

4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/>

5. Institute of Economic Forecasting. Effects of Common Economic Space Creation / [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://inforumweb.umd.edu/papers/conferences/2012/russia_yantovsky_2012_slides.pdf

6. Офіційний сайт Національного банку України/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

7. Річний звіт Національного банку України: Макроекономічний огляд [Електронний ресурс]/Національний банк України. – 2010. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=77106>

8. Прогноз инфляции и курса гривны на 2012 год: за матер. Reuters [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finansistov.net/prognoz-inflyacii-i-kursa-grivny-na-2012-god>

Тишкун В.С. tyshkun.vs@gmail.com
 Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ТА ОБЛІКУ ГУДВІЛУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН

У статті розкрито сутність поняття гудвілу та його складових, проаналізовано особливості відображення гудвілу у бухгалтерському обліку зарубіжних країн. Досліджено підходи до оцінки гудвілу у світовій практиці і надано пропозиції щодо обліку гудвілу в Україні.

In this article explored the essence of the concept of goodwill and its components, analyzed the features of recognition of goodwill accounting in foreign countries. Researched approaches to estimation of goodwill in the world and provided suggestions for goodwill accounting in Ukraine.

Ключові слова: гудвіл, облік, відображення, оцінка, активи.

Вступ. В сучасних умовах зростання кількості інтеграційних процесів на підприємствах є характерною ознакою функціонування світової економіки. Внаслідок збільшення кількості операцій злиття і поглинання таких підприємств все гостріше постає питання обліку і оцінки такого новоствореного нематеріального активу як гудвіл.

В Україні питання обліку гудвілу привертало до себе увагу багатьох науковців, серед яких Давидюк Т.В. [1], Легенчук С.Ф. [2], Уманців Г. [3], Травін В.В. [4], Казарян Г.Г. [5] та інші.

Проте, до сьогоднішнього дня проблема оцінки і обліку гудвілу є недостатньо вивченою, що призводить до необхідності подальших досліджень у цій сфері. Актуальність даної проблеми визначається ще й тим, що в Україні не існує широкої практики застосування гудвілу. Через це тлумачення цього терміну є неоднозначним, так само як і його оцінка та відображення в бухгалтерському обліку. Тому існує необхідність дослідження цих аспектів у інших країнах і запозичення закордонної практики.

Постановка задачі. Проведення даного дослідження має на меті досягнення таких цілей:

- розкрити сутність поняття «гудвіл» та його складових;
- проаналізувати особливості відображення гудвілу у бухгалтерському обліку зарубіжних країн;
- дослідити підходи до оцінки гудвілу у світовій практиці;

- надати пропозиції до методологічних підходів щодо обліку гудвілу в Україні.

Методологія. Теоретичною та методологічною базою даного дослідження є наукові праці українських дослідників, що займалися проблемою обліку і оцінки гудвілу в бухгалтерському обліку, а також міжнародні і національні стандарти бухгалтерського обліку. Для досягнення поставлених цілей були використані методи узагальнення, аналізу та синтезу, групування та порівняння. Інформаційною базою дослідження є праці вітчизняних науковців, нормативно-правові акти, ресурси мережі Інтернет, а також матеріали періодичних видань.

Результати дослідження. Оцінка і відображення гудвілу в бухгалтерському обліку є чи не одним із найсуперечливіших запитань світової економіки. Адже якщо вартість таких активів як основні засоби, матеріали та фінансові інвестиції можна достовірно визначити, то гудвіл є різницею між ціною придбання підприємства (ринковою ціною), здатною до постійних змін, і вартістю сукупності активів підприємства (балансовою вартістю), що опосередковано визначається репутацією фірми.

Для того, щоб краще зрозуміти природу обліку гудвілу звернемося до такого прикладу. Коли компанія Ford придбала торговельну марку Jaguar справедлива вартість її чистих активів становила 600 млн. дол. Проте компанія заплатила на 1 млрд. дол. більше. Адже на той час Jaguar вже була достатньо відомою маркою, з налагодженою системою виробництва і постачання, відмінною якістю товару, кваліфікованими робітниками і заслуженою довірою клієнтів. Тому тут гудвіл виступив не просто як ділова репутація, а як певна перевага, яку отримала Ford купуючи вже раніше створену діючу компанію.

У загальному розумінні гудвіл формується під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників (рис. 1). На основі цього виділяють два поняття гудвілу: той, що виникає під час продажу та сформований всередині підприємства в процесі його діяльності.

У сучасній світовій практиці виділяють 3 основні елементи, що входять до складу внутрішнього гудвілу підприємства [3, с. 20]:

1-й елемент — людський капітал (втілений у працівниках): досвід та знання, здібність до нововведень, філософія і внутрішні цінності фірми, культура управління.

2-й елемент — технологічний капітал (втілений у правах інтелектуальної власності): технічне і програмне забезпечення, патенти, торговельні марки, зв'язки.

3-й елемент — споживчий капітал (втілений у клієнтах): ділова репутація, зв'язки із споживачами, ступінь проникнення на ринок, розповсюдження продукції, диференціація товару або марки.

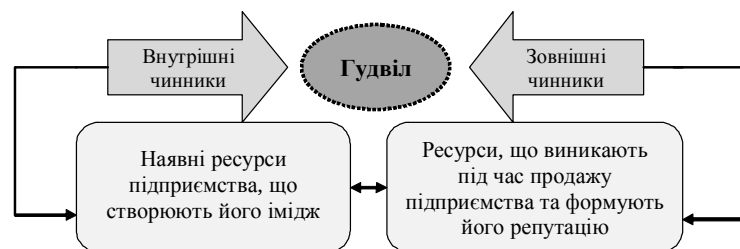


Рис. 1. Вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на формування гудвілу підприємства

Джерело: розроблено автором на основі [1]

Основні питання, що стосуються оцінки і обліку гудвілу у світовій практиці розкриті у МСФЗ 3 Об'єднання бізнесу [6]. На його основі розроблено послідовність розрахунку цього показника, проте доречно об'єднати стадії, пов'язані з визначенням остаточної вартості гудвілу. Запропонований підхід передбачає проходження певних етапів (рис. 2).

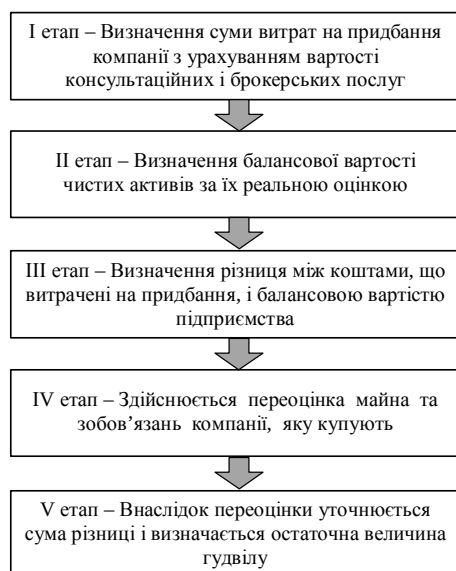


Рис. 2. Алгоритм розрахунку гудвілу підприємства при придбанні

Джерело: розроблено автором на основі [1], [6]

В Україні основні положення щодо гудвілу визначаються ПСБО 19 Об'єднання підприємств [7]. Він визначає порядок відображення в

обліку і звітності підприємств гудвілу, що виник при придбанні або об'єднанні. Відмінності у трактуванні гудвілу за різними стандартами наведено на рис. 3.

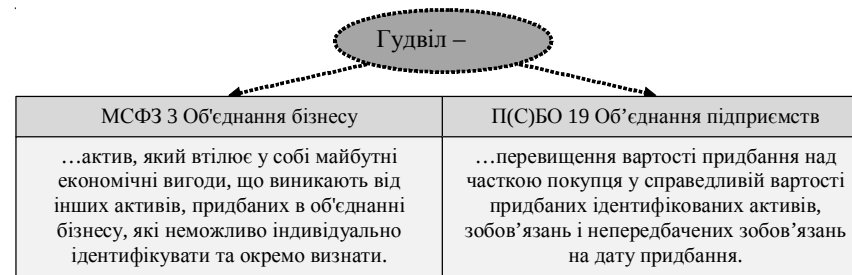


Рис.3. Підходи до визначення поняття «гудвіл» за міжнародними і національними стандартами

Джерело: розроблено автором на основі [6], [7]

Отже, визначення поняття «гудвіл» за національними стандартами значно відрізняється від міжнародних, адже воно розглядає його лише як перевищення вартості придбання, тоді як МСФЗ передбачає отримання майбутніх економічних вигод від об'єднання.

Загалом, за кордоном склалися три підходи до визначення вартості гудвілу [5, с. 151]:

- оцінка репутації фірми;
- поточна дисконтована оцінка (різниця між очікуваним майбутнім прибутком і нормативним (галузевим) прибутком від усіх активів фірми, крім гудвілу);
- залишкова вартість (перевищення вартості підприємства в цілому (як діючого бізнесу) над сукупністю оцінок його чистих активів).

За П(С)БО 19 передбачається оцінка гудвілу на момент придбання або об'єднання. Проте це не є доцільним, оскільки з часом будь-який актив має властивість змінювати свою реальну вартість. Тому пропонується відображати утворений гудвіл за поточною дисконтованою оцінкою, так як вона є більш точною і дозволяє врахувати очікуваний підприємством прибуток.

Проведений аналіз показав, що існує 2 основні методи бухгалтерського обліку гудвілу: списання і капіталізація (табл. 1). При застосуванні першого методу гудвіл фіксується в обліку, але не визнається активом і підлягає списанню за рахунок зменшення власного капіталу або відношення гудвілу до балансу з його подальшою амортизацією або без неї. В сучасній обліковій практиці він набув

найбільшого поширення, оскільки за його допомогою гудвіл, що утворився після придбання підприємства відображається як реально існуючий нематеріальний актив.

Таблиця 1

Методологічні підходи щодо обліку гудвілу

Сутність методу	Переваги	Недоліки
1. Списання (Великобританія, Швейцарія, Німеччина, Данія, Нідерланди, Швеція)		
Гудвіл списується за рахунок акціонерного капіталу	Є найбільш простим	Призводить до недооцінки реальної вартості об'єкта придбання
2. Капіталізація (Бельгія, Португалія, Греція, Естонія, Іспанія, Італія, США, Україна):		
Гудвіл відображається у балансі підприємства	Гудвіл відображається як реальний актив	Призводить до невизначеності вартості, яка повинна бути капіталізована
2.1. без нарахування амортизації		
Не передбачає наступного нарахування амортизації	Гудвіл розглядається як інвестиція	Підприємство відображає актив, замість того, щоб зменшувати акціонерний капітал
2.2. з нарахуванням амортизації		
Передбачає нарахування амортизації на гудвіл	Баланс максимально відповідає дійсності, урахування часового впливу	Неможливо визначити період експлуатації об'єкту

Джерело: розроблено автором на основі [1]

Згідно національних стандартів бухгалтерського обліку гудвіл відображається у балансі, проте не підлягає амортизації. Такий підхід є неефективним, адже у цьому разі гудвіл знаходиться у статичному стані і не має впливу на діяльність підприємства та його фінансову звітність. Тому пропонується змінити методологічний підхід його обліку на капіталізацію з подальшою амортизацією для найбільш точного відображення фінансового стану підприємства і врахування впливу часу.

Аналізуючи особливості обліку гудвілу у світовій практиці та порівнюючи їх з українськими, стає очевидною необхідність перейняття зарубіжного досвіду і внесення змін до національних стандартів обліку необоротних активів для відповідності міжнародним стандартам.

Висновки. В результаті даного дослідження розкрито сутність як нематеріального активу, який є ресурсом ділової репутації підприємства, і його складових. Запропоновано удосконалений

алгоритм розрахунку, який включає 5 етапів: визначення витрат на придбання, балансової вартості активів, первісної різниці між ними, переоцінка майна і зобов'язань і визначення остаточної величини гудвілу.

В Україні використовується підхід капіталізації гудвілу без подальшої амортизації, який не дозволяє адекватно відобразити актив. Пропонується перейти до його капіталізації з подальшим списанням (амортизацією). Аналізуючи підходи щодо відображення гудвілу у світовій практиці пропонується удосконалити визначення вартості гудвілу на основі поточної дисконтованої оцінки, так як вона передбачає аналіз очікуваних майбутніх прибутків. Це дозволить об'єктивно визначати вартість підприємства та наблизити трактування гудвілу до МСФЗ, де зазначається, що актив має втілювати у собі майбутні економічні вигоди.

Подальших досліджень потребує розробка методичних рекомендацій щодо оцінки та обліку гудвілу у системі бухгалтерських рахунків України та внесення змін до П(С)БО.

Література:

1. Давидюк Т.В. Людський капітал як передумова капіталізації компаній / Т.В. Давидюк // Міжнародний збірник наукових праць — 2010. — № 2 (17). — С. 70-76.
2. Легенчук С.Ф. Нематеріальні активи та інтелектуальний капітал в бухгалтерському обліку підприємств: взаємозв'язок понять / С.Ф. Легенчук // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. — 2005. - № 1 (31). — С. 131-137.
3. Уманців Г. Внутрішній гудвіл підприємства, проблеми оцінки та обліку / Г. Уманців // Бухгалтерський облік і аудит. — 2006. — № 9. — С. 20-23.
4. Травін В.В. Особливості організації бухгалтерського обліку внутрішнього гудвілу як прояву соціального капіталу на мікроекономічному рівні / В.В. Травін // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. — 2010. — № 2 (52). — С. 192-199.
5. Казарян Г.Г. Гудвіл як нетрадиційний об'єкт обліку / Г.Г. Казарян, Т.М. Банасько // Сучасна економіка. - 2010. - № 2. — С. 148-157.
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 Об'єднання бізнесу редакція від 01.01.2012 р. № 929-050 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_006
7. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 підприємств. Наказ Міністерства фінансів України редакція від 10.01.2012 р. № z0499-99 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>

Ткачова А.Є. alla_tkachova@ukr.net
 Науковий керівник Онищенко А.М.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНИХ РОЗМІРІВ ЗОЛОТОВАЛЮТНИХ РЕЗЕРВІВ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто золотовалютні резерви Національного банку України, їх структуру, проблеми формування. Проаналізовано критерії для визначення оптимального співвідношення розміру золотовалютних резервів НБУ до загальної грошової маси та зроблено висновки щодо існуючих проблем.

Ключові слова: золотовалютні резерви, оптимальний розмір активів, формування резервів НБУ, валютна політика.

In the article foreign exchange reserves of the National Bank of Ukraine, their structure, the problem of formation. Analysis of the criteria for determining the optimal ratio of Bank reserves to the total money supply and the conclusions about the existing problems.

Keywords: foreign exchange reserves, the optimal size of assets forming reserves, the monetary policy.

Вступ. Золотовалютні резерви – це валюта, яка перебуває у розпорядженні центрального банку країни, номіновані в іноземній валюті всі активи і запаси золота. До них відносяться стабілізаційні фонди, які необхідні для згладжування коливань доходів і витрат. Зростання золотовалютних резервів має позитивний вплив на інвестиційну діяльність: знижує ризик дефолту по зовнішніх запозиченнях, а також зменшує ймовірність різких коливань курсу національної валюти. У той же час збільшення рівня золотовалютних резервів країни за оптимальний можна розглядати швидше як недолік національної економіки, ніж як покращення. У сучасних умовах, коли процеси інтеграції та трансформації економічних та соціальних відносин в Україні стають все більш помітними, стан та перспективи розвитку банківської системи набувають особливого значення. У цьому розрізі посилюється роль центрального банку країни як провідника грошово-кредитної політики. Виконання основної функції Національного банку України (НБУ) – забезпечення стабільності гривні – зумовлює об'єктивну потребу в наявності золотовалютних резервів та управління ними.

Однією з найважливіших проблем, що виникають перед кожною країною в процесі визначення оптимальності золотовалютних резервів, є проблема визначення їх призначення. Ця проблема для багатьох країн виходить за рамки повноважень центрального банку і безпосередньо пов'язана з макроекономічними та структурними особливостями економіки країни. Призначення золотовалютних резервів обумовлює необхідність визначення їх достатності [5].

Дана проблема вітчизняними науковцями детально була розглянута лише наприкінці 90-х років ХХ ст. Дослідженнями окремих положень щодо визначення оптимального розміру резервів займалися А.С.Гальчинський, Г.В. Задорожній, Н.І. Костіна, А.М. Мороз, М.І. Савлук, В.С. Стельмах, В.А. Ющенко та інші.

Кожний з дослідників по своєму висвітлює різні проблеми та перспективи розвитку управління офіційними золотовалютними резервами та досягнення їх оптимального розміру, які необхідно розглянути при дослідженні даної теми.

Їх здобутки мають значний внесок і сприяють розширенню уявлень про золотовалютні резерви, а також методи та підходи до управління ними.

Водночас у сучасних умовах недостатньо вивченими є проблеми, що стосуються оптимальних розмірів резервів та визначення особливостей золота як резервного активу.

Однак, незважаючи на розширення наукових досліджень, проблематика золотовалютних резервів, переважно досліджується в контексті грошово-кредитної політики центрального банку. Поряд з цим, окремі питання вдосконалення механізмів використання золотовалютних резервів потребують подальшої розробки [3].

Дана стаття є актуальною, оскільки в умовах глобалізації економіки одним із гарантів стабільності є формування золотовалютних резервів, які мають оптимальне співвідношення з масштабами національної економіки і рівнем її інтегрованості в процес міжнародного руху капіталу.

Постановка задачі. Метою даної роботи є ознайомлення зі структурою золотовалютних резервів центрального банку, аналіз методів визначення оптимального розміру активів НБУ, дослідження існуючих проблем у фінансовій політиці держави, що стосуються оптимального розміру резервів НБУ.

Об'єктивне визначення цілей, задач формування золотовалютних резервів передбачає наявність необхідної умови – оцінки їх існуючого розміру у порівнянні з необхідними, тобто, визначення оптимального рівня золотовалютних резервів. Визначені інвестиційні показники золотовалютних резервів (ліквідність, дохідність, захищеність та ін.)

— це функція від їх значення та загального обсягу. Обчислення даних показників в свою чергу зумовлює необхідність детального вивчення проблем оптимального розміру золотовалютних резервів для країни.

Методологія. Під час виконання даної роботи були використані такі методи наукового дослідження:

- метод аналізу та синтезу — використовується щодо визначення «золотовалютні резерви», поглядів різних авторів на оптимальний розмір золотовалютних резервів, поняття «достатності золотовалютних резервів», проблем, які виділяють різні науковці в розгляді даного питання;

- метод статистичного аналізу — використовується при аналізі економічних та фінансових показників України. Дані взяті з офіційного сайту Національного банку України, опис яких наводиться у «Бюлетені з питань стандартів поширення даних Міжнародного валютного фонду»;

- метод порівняння — використовується при зіставленні підходів різних науковців до розуміння основних понять, визначенні оптимального розміру золотовалютних резервів.

Результати дослідження. На законодавчому рівні в Україні визначена така структура золотовалютних резервів: монетарне золото; спеціальні права запозичення; резервна позиція в МВФ; іноземна валюта у вигляді банкнот та монет або кошти на рахунках за кордоном; цінні папери (крім акцій), що оплачуються в іноземній валюті; будь-які інші міжнародно визнані резервні активи за умови забезпечення їх надійності та ліквідності [5]. Станом на жовтень 2011 року золотовалютні резерви НБУ становили близько 35 млрд. дол. США. Аналізуючи динаміку зміни обсягу золотовалютних резервів НБУ, можна спостерігати стійку тенденцію до зростання. Саме тому постає питання щодо обсягів, до яких слід збільшувати міжнародні валютні резерви України, і в якому саме напрямку їх необхідно використовувати (табл. 1).

Оптимізаційні заходи щодо достатнього розміру золотовалютних резервів мають суттєве значення для економічного розвитку тому, що зменшення їх розміру негативно впливає на платоспроможність країни на світовому ринку та обмежує можливості держави у регулюванні монетарної сфери, а збільшення веде за собою заморожування значної частини національного багатства країни на досить тривалий період.

Достатній розмір золотовалютних резервів країни у більшості випадків прийнято розраховувати виходячи з обсягу платежів по зовнішніх боргах та обсягу імпорту товарів і послуг. Експерти вважають, що достатньо мати такий обсяг золотовалютних резервів, який покриває річний обсяг виплат по зовнішніх боргах (виплати за суверенним, корпоративним боргом) плюс обсяг 3-місячного імпорту

товарів і послуг. Згідно іншим, більш консервативним оцінкам, достатній обсяг золотовалютних резервів відповідає обсягу грошової бази, 8-місячному обсягу імпорту товарів і послуг, обсягу річних виплат за суверенним боргом плюс загальний обсяг боргів нефінансових корпорацій [6].

Таблиця 1

Структура офіційних золотовалютних резервів НБУ, млн.дол. США

Категорії та компоненти даних	Дата останніх розрахунків	Останні дані	Дані попереднього періоду
Офіційні резервні активи	жовтень 2012	26 816.93	29 254.87
Резерви в іноземній валюті	жовтень 2012	24 784.20	27 268.30
Резервна позиція в МВФ	жовтень 2012	0.03	0.03
Спеціальні права запозичення	жовтень 2012	87.07	8.51
Золото	жовтень 2012	1 945.63	1 978.03
Інші резервні активи	жовтень 2012	—	—
Форма надання даних про міжнародні резерви та ліквідність в іноземній валюті	жовтень 2012	26 816.93	29 254.87

Джерело: [4]

На практиці вирішення даного питання виявилось набагато складнішим, ніж це здається на перший погляд. Велика кількість чинників, що визначають необхідність формування резервів та власне впливають на обсяги цих резервів, практично унеможлиблює вироблення універсального методу щодо їх оптимізації, який був би придатний для будь-якої країни і за будь-яких умов.

На даний момент існують чотири основні критерії визначення адекватності золотовалютних резервів [5]:

1. Критерій забезпечення національної грошової одиниці, згідно з яким резерви повинні бути достатніми для попередження різкої девальвації чи ревальвації національної грошової одиниці. Він передбачає, що сума резервів є достатньою за умови повного покриття грошової бази країни.

2. Критерій покриття імпорту. Один із найбільш традиційних критеріїв оцінки достатності міжнародних резервів, згідно з яким величина покриття імпорту залежить від рівня економічного розвитку країни та ситуації на міжнародних ринках. За цим критерієм золотовалютні резерви повинні покривати обсяг трьохмісячного імпорту від рівня економічного розвитку країни та ситуації на міжнародних ринках.

3. Критерій покриття зовнішнього боргу. Цей показник набув широкого застосування після 1999 року і відомий під назвою Грінспена. Деякі економісти для аналізу покриття зовнішнього боргу поряд з державним використовують і запозичення приватного сектора

економіки. Такий підхід порушує правила розподілу державних та приватних зобов'язань, тому він не враховується.

4. Комбіновані критерії. Вони формуються шляхом поєднання вищевказаних критеріїв щодо оцінки мінімального розміру міжнародних валютних резервів. Найбільш вузьким є так званий критерій Редді, згідно з яким мінімальний розмір резервів повинен бути не менше за суму імпорту та платежів за зовнішнім боргом, критерій Гайдотті, згідно з яким обсяг резервів є достатнім, якщо він дозволяє країні обходитися без зовнішніх запозичень протягом 12 місяців. Розраховується він шляхом суми річних платежів із обслуговування зовнішнього боргу країни та сальдо платіжного балансу.

Також чинником, який займає не останнє місце при визначенні достатнього розміру золотовалютних резервів, є місце країни в світовому зовнішньоторговельному обороті. Має місце у розгляді даного питання і політика валютного курсу, яка проводиться безпосередньо в середині країни.

Повертаючись до питання: якою повинна бути оптимальна величина золотовалютних резервів країни, необхідно відзначити, що існують деякі методики для її розрахунку. Для країн з розвинутою економікою, достатня величина золотого запасу визначається на рівні 30% від річного бюджету.

Якщо орієнтуватися на таку методику розрахунків, то можна констатувати, що розмір золотовалютних резервів в нашій країні відповідає оптимальному рівню. У цій ситуації золотовалютний запас має складати не більше, ніж 13 мільярдів доларів США, що входить в наявні резерви.

Проте, Україна, поки що, не дійшла до рівня країни з розвинутою економікою. Тому варто зазначити: для країн з перехідною економікою необхідний розмір золотовалютних резервів становить 50% від об'єму річного імпорту товарів та послуг.

Тільки із врахуванням фактичного значення всіх вказаних вище показників можна зробити висновок про відповідність реального обсягу золотовалютних резервів можливим потребам країни в міжнародних ліквідних активах.

Висновок. При дослідженні золотовалютних резервів НБУ були виявлені певні недоліки, які значною мірою впливають на коливання їх оптимального розміру. Здебільшого вони обумовлені стислими термінами еволюції управління золотовалютними резервами НБУ та недостатнім використанням досвіду провідних центральних банків світу.

У нормативно-правових актах, що регулюють управління золотовалютними резервами, зазначені деякі суперечності, зокрема, між призначенням та цілями управління золотовалютними резервами, що у великій мірі впливають на формування достатнього розміру резервів.

Формально здійснюється оцінка оптимального розміру золотовалютних резервів, застосовуються застарілі концепції, методики, що стають перепорою до впровадження заходів та проведення дій щодо підвищення ефективності управління золотовалютними резервами НБУ з урахуванням набутого світового досвіду, зокрема, розподілу коштів золотовалютних резервів на інвестиційні та оперативні портфелі та оптимізації їх інвестиційних параметрів.

Аналізуючі наведені критерії визначення адекватності золотовалютних резервів, можна зробити висновок, що для України найбільш актуальними є коефіцієнт достатності та відношення обсягу платежів з погашення зовнішнього боргу до загальної суми надходжень від експорту виручки (коефіцієнт покриття зовнішнього боргу). У світовій практиці визнано, що коефіцієнт обслуговування зовнішнього боргу не повинен перевищувати 20%, інакше країні загрожує втрата платоспроможності.

Отже, однозначну відповідь на питання, який оптимальний рівень золотовалютних резервів для нашої країни, дати досить складно. Але, у будь-якому випадку, застосовуючи всі перевірені на практиці підходи можна однозначно стверджувати – золотовалютні резерви Національного банку України знаходяться як мінімум не нижче необхідного рівня.

Література

1. А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна. Національний банк і грошово-кредитна політика. Частина 1. [Електронний ресурс]/ Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф. – Режим доступу: http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/books/_book-18.htm
2. Д. Беляєв. Оптимальний обсяг золотовалютних резервів України / Економічний простір. – 2009. – № 23. – С. 95 – 102.
3. О.Ю. Федоткіна. Роль золота у формуванні золотовалютних резервів центральних банків [Електронний ресурс]/ Федоткіна О.Ю. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2007_606/69.pdf
4. Економічні та фінансові показники України. ССПД. Фінансовий сектор, жовтень 2012 року [Електронний ресурс]/Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish>
5. В.В. Коваленко, М.С. Сілантьєв. Обґрунтування достатнього рівня золотовалютних резервів держави [Електронний ресурс]/ Сілантьєв М.С., Коваленко В.В. – Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua/>
6. Д.Аксьонов. Управління золотовалютними резервами в зарубіжних країнах [Електронний ресурс]/ Аксьонов Д. Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/053.html

Трейтяк М., myroslava.kpi@gmail.com

Верхоляд І.М., verholiad@ukr.net

Національний технічний університет України «КПІ»

СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз основних показників інноваційної активності промислових України. Виявлено кризові явища в цій сфері. Запропоновано шляхи підвищення рівня інноваційної активності вітчизняних підприємств.

The paper analyzes the main indicators of industrial innovation activity in Ukraine. Discovered crisis in this area. Ways of increasing innovation activity of domestic enterprises.

Ключові слова: джерела фінансування, інновації, інноваційна активність, інноваційні зміни, промислове підприємство.

Вступ. В умовах глобалізації світового господарства слово «інновації» є синонімом слова «швидкість». Швидкість прийняття рішення, швидкість введення технології, швидкість розуміння та швидкість ефективного аналізу потреб сучасного ринку, а головне правильність розуміння його результатів – все це дає змогу бути першим або принаймні не бути останнім на ринку тієї чи іншої галузі. Інноваційні зміни, яких так потребують промислові підприємства України, включають в себе розробку та введення нового продукту, нового процесу, нового виду управління чи рішення проблеми. Інноваційні зміни, що стосуються продуктів чи послуг – це створення нової унікальної цінності, користі та значення для споживачів. Значна кількість як українських, так і закордонних науковців досліджують сутність таких понять як «інновації», «нововведення», «інноваційні зміни». Такими вченими є: М.Портер, М.Шурманс, С.Штерн, С.Беркун, О.Скрипник та ін. Для України й надалі питання інноваційного розвитку лишається актуальним та невирішеним, оскільки рівень інноваційного зростання та інноваційної діяльності промислових підприємств нашої країни, порівняно з розвинутими державами, занадто низький.

Постановка задачі. Метою статті є виявлення тенденцій інноваційної діяльності промислових підприємств України, виявлення основних проблем в сфері введення інноваційних змін на промислових підприємствах України, надання пропозицій щодо шляхів покращення стану інноваційного розвитку підприємств.

Методологія. При написанні статті були використані такі методи наукового дослідження, як систематизації та узагальнення, статистичного аналізу, комплексного підходу та узагальнення.

Результати дослідження. Введення інноваційних змін на підприємстві супроводжується низкою ризиків, до яких варто віднести: неефективність інноваційного проекту, неефективна організація реалізації проекту, несприятливість зовнішнього середовища, відсутність підтримки держави (особливо актуально для українських підприємств), відсутність доцільності чи необхідності інновації (відсутність попиту), брак коштів для реалізації проекту, невміння чи неспроможність мотивувати працівників та ін. [4, с. 128-135] Такі ризики є дуже вірогідними та найбільш поширеними в сфері інноваційної діяльності підприємства. Вони можуть стати наслідками різних варіантів подальшого розвитку ситуації: від елементарного провалу інноваційного проекту до колосальних наслідків – банкрутства чи максимальної мінімізації платоспроможності підприємства.

В залежності від того, яку мету перед собою ставить підприємство, інновації слід розцінювати або, по-перше, як бажаний результат, або ж, по-друге, як деякий процес, який використовують для досягнення певної мети. В обох випадках підприємство прагне отримати високий прибуток, а головне – мати його високу рентабельність. Всі компанії намагаються або ж принаймні зберегти свої позиції, або ж направлені на розвиток та розширення своєї діяльності, на закріплення досягнутих позицій на ринку.

Рівень інноваційного розвитку України майже в 4-5 разів менший, ніж розвиток таких країн як Нідерланди, Швейцарія, Японія, США чи Німеччина. Для дослідження ситуації в інноваційній сфері на вітчизняних підприємствах проаналізуємо певні показники інноваційного розвитку. В *Таблиці 1* наведена інноваційна активність на українських підприємствах за останні 10 років (2007-2011 рр.)

З відповідних даних бачимо, що тенденція до зниження кількості підприємств, які займалися інноваціями починається з 2008 року, і завершується в наступному – 2009 році. В 2010-2011 рр. знову відбувається поштовх і кількість підприємств знову зростає (з 13,8 % у 2010 р. до 16,2 % у 2012 р.). Така тенденція пояснюється також підготовкою до ЄВРО 2012 – будуються нові готелі, вводяться нові технології, з'являються нові продукти. Але, судячи з того, що витрати на інновації при цьому порівняно з 2010 р. (8045,5 млн. грн.) в 2011 р. зросли майже вдвічі (14333,9 млн. грн.), то окрім введення чогось нового, відбулося активне та масове вдосконалення та покращення старого обладнання, старих процесів, методів чи продуктів. Наприклад, найбільше коштів було витрачено на придбання машин,

обладнання та програмного забезпечення – в 2010 р. – майже 63% від загальної суми витрат, а в 2011 р. – 73%. При цьому на дослідження та розробки було витрачено всього 12,4% від загальних витрат в 2010 р., і тільки 7,5 % в 2011 р.

Таблиця 1

Інноваційна активність українських підприємств на 2007-2011 рр. [1]

Рік	% підприємств, що займалися інноваціями,	Загальна сума витрат, млн.грн.	У тому числі за напрямками млн.грн.			
			дослідження і розробки	Придбання інших зовнішніх знань	придбання машин обладнання та програмного забезпечення	Інші витрати
2007	14,2	10850,9	986,5	328,4	7471,1	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	421,8	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	115,9	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	141,6	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	324,7	10489,1	2440,2

Якщо ж взяти до уваги джерела фінансування інноваційної діяльності (Таблиця 2), то за період 2007-2011 рр. витрати на інноваційну діяльність склалися більш, ніж на 50% з власних коштів підприємств. За 2009 рік вони склали 5169,4 млн. грн. (65,02%), а державні тільки 127 млн. грн. (1,6%); в цьому ж році велика частка загальних витрат на інноваційну діяльність прийшла з іноземних інвесторів – 19,03% (порівн. з 2008 – 0,96%). В 2010 р. частка іноземних інвестицій зросла на 10 % і склала 29,97% загальної суми витрат; частка власних коштів дещо знизилась – 59,35%; що ж стосується державних інвестицій – вони майже не змінилися і склали 1,08%. Така тенденція зростання частки іноземних інвестицій за 2009-2010 рр. пояснюється підготовкою до ЄВРО 2012, коли багато іноземних країн та компаній зацікавились Україною та Польщею. Відповідно до даних статистичного збірника «Україна у цифрах» [2] кількість промислових підприємств, які займалися реалізацією інноваційної продукції (в тому числі і ті, які власне займалися її виробництвом) в 2010 році склала 964 суб'єктів (0,7% загальної кількості промислових підприємств України), а в 2011 році ця цифра зросла – 1043 суб'єктів (0,8%).

Порівняно з 2007 роком в 2011 році кількість підприємств, що впроваджували інновації збільшилась і склала 12,8% загальної кількості промислових підприємств, порівняно з 2008-2009 рр. навпаки – зменшилась (Рис. 1).

При цьому в 2011 році було впроваджено 2510 нових технологічних процесів, освоєно виробництво 3238 інноваційних видів продукції (порівн. з 2002 – було освоєно виробництво 22847 видів інноваційної продукції), а питома вага її в загальному обсязі реалізованої промислової продукції склала всього 3,8%. Така мала частка

реалізованої продукції свідчить про те, що українські споживачі були неготові до таких інноваційних введень чи змін; або ж продукція мала занадто високу собівартість. Такий низький показник може змотивувати підприємства повернутись до старих способів виробництва, або ж до виробництва старих видів продукції, що для України буде аж ніяк не позитивним явищем.

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності на 2007-2011 рр. [1]

Рік	Загальна сума витрат	у тому числі за рахунок коштів			
		власних	Держ. бюджету	Іноземних інвесторів	Інші джерела
2007	11994,2	7999,6	144,8	321,8	2384,7
2008	7949,9	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2

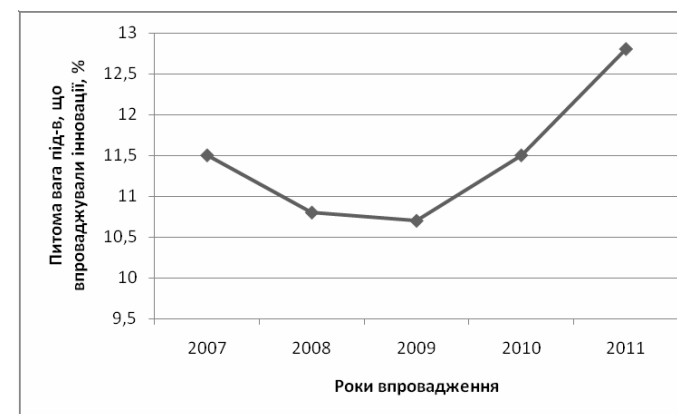


Рис. 1. Впровадження інновацій на промислових підприємствах на 2002-2011 рр.

Наведені вище дані свідчать про те, що вже існуючі вітчизняні промислові підприємства мають застаріле обладнання та консервативні погляди, щодо втілення стратегії та ведення діяльності підприємства, а частка інноваційно-орієнтованих підприємств є незначною. Ключовими факторами, чому вітчизняні підприємства не змінюють обладнання на більш нове, не виробляють інноваційні продукти чи не змінюють погляди на більш прогресивні є [5, с. 5-8; 6]:

- недостатність коштів на новітні обладнання, які на сьогодні використовуються в розвинутих країнах світу;
- недостатність досвіду в сфері інноваційної діяльності;

- відсутність молодих та висококваліфікованих спеціалістів управління інноваціями;
- відсутність підтримки держави та цільових державних програм і проектів в інноваційній сфері;
- несприятлива економічна ситуація в країні;
- страх ризику чи провалу того чи іншого інноваційного проекту;
- відсутність інформації про нові розробки чи технології, які з'явилися на світових ринках чи в світових компаніях;
- відсутність попиту на продукт чи погане його просування;

Для того, щоб промислові підприємства України почали вводити інновації в свої технології, процеси, оновлювали продукцію та підвищили рівень свого розвитку — як інноваційного, так і економічного, а разом з тим покращити стан промисловості України пропонуємо наступні шляхи вирішення наведених вище питань та проблем:

1. Створення державою сприятливої інноваційної інфраструктури та забезпечення підтримки інноваційної діяльності промислових підприємств з боку держави. Така програма повинна призвести до збільшення державних інвестицій у різного роду винаходи, дослідження, розробки та інноваційні проекти. Були б також доцільними спеціальні тарифи та пільги промисловим підприємствам, які займаються інноваційною діяльністю.

2. Впровадження інноваційних кластерів та груп підприємств, які б конкурували між собою. Кластери як і окремі підприємства слід розглядати як одну із основних ланок ланцюга розвитку країни загалом. Саме тут інновації посідають чи не головну роль. Вважаємо, що інноваційну діяльність в даному контексті слід розглядати як комерційні можливості та здатність, які й допоможуть створити нові робочі місця належної якості, нові компанії, а отже і зростання та розвиток, які є незаперечними факторами покращення суспільного життя. Кластери ж та конкурентні групи промислових підприємств допомогли б свою чергу підвищити якість інноваційної продукції, а також залишати на ринку тільки найсильніші та найперспективніші підприємства промисловості України.

3. Створення тісного зв'язку між вищими навчальними закладами та роботодавцями. При цьому, нашій державі варто звернути увагу на тих молодих та перспективних науковців та спеціалістів, які не отримавши підтримки в Україні, виїжджають за кордон.

Висновки. Світова практика свідчить, що необхідною умовою успішного розвитку суб'єктів господарювання є активна розробка та впровадження інноваційної продукції. На жаль, основні показники розвитку підприємств України не завжди свідчать про реалізацію

інноваційної моделі розвитку, а саме: зниження кількості підприємств, які займаються інноваційною діяльністю в 2008 р., і їх збільшення в 2010-2011 рр. (13,8% та 16,2% відповідно); збільшення витрат на інноваційну діяльність, які в 2011 р. склали 14333,9 млн. грн.; кількість підприємств, що впроваджували інновації в 2011 році порівняно з минулими роками зросла і склала 12,8%. Для того, щоб Україна розвивалась саме з інноваційної точки зору Україні варто впровадити ряд програм, які б в сукупності створили сприятливу інноваційну інфраструктуру для розвитку та функціонування промислових підприємств. Створення та впровадження таких об'єктів як кластери та конкурентні групи серед промислових підприємств, створення та підтримання роботи технопарків, а також поглиблення зв'язку між роботодавцями та вищими навчальними закладами дасть змогу Україні вийти на новий рівень розвитку, а промисловим підприємствам — стати конкурентоспроможними не тільки на ринках нашої країни, але на світових ринках промисловості.

Література:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] / Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. О. Скрипник. Стан інновацій в Україні. [Електронний ресурс] / — OpenStudy. — Режим доступу: <http://www.openstudy.org.ua/>
3. Scott Berkun. The Myths of Innovation. — O'Reilly Media, Inc. — 2010. — 215с.
4. M.Porter, S. Stern. National Innovative Capacity [Електронний ресурс] - Harvard Business School. — Режим доступу: http://www.isc.hbs.edu/Innov_9211.pdf
5. M. Schuurmans. Innovation Union: European priorities for the post-crisis world. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.lisboncouncil.net/news-a-events/228.html>

Фаніна І.О. ira.fanina@ Rambler.ru,

Науковий керівник: Сакалош Т.В.

к.е.н., доц. кафедри міжнародної економіки

Національний технічний університет України «КПІ»

УТИЛІЗАЦІЯ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД, ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ ПРОБЛЕМ

У статті розглядаються існуючі проблеми переробки твердих побутових відходів. Проводиться дослідження досвіду розвинених країн у цій галузі та досліджується можливість застосування найбільш вдалих прикладів та підходів до переробки на території України.

The article reviews the existing problems of solid waste. There is a study of experience in developed countries in this field and investigate the possibility of applying the most successful examples and processing technologies in Ukraine.

Ключові слова: тверді побутові відходи, термопластичні відходи, ЄС, нормативно-правове забезпечення, організаційні заходи подолання проблеми.

Вступ. Забруднення навколишнього середовища побутовими відходами з кожним роком набуває все більш глобального масштабу, оскільки забруднюються території, що належать не лише одній конкретній державі, а світовій спільноті загалом (річки, океани, земельні надра). Тому боротьба з цією проблемою потребує колективних дій урядів різних країн на макроекономічному рівні та участі кожної окремої особи у збереженні навколишнього середовища на мікроекономічному рівні.

Дослідженнями проблем даної галузі займалися вітчизняні фахівці під час розробки «Муніципальної програми врядування та сталого розвитку» в рамках проекту Програми Розвитку ООН, зокрема, такі вітчизняні вчені, як: Стародубцева О.В., Петрук В.Г., Мудрак О.В., Биков О.В., Бачурін О.М., Гладка О.Д., Стискал О.А., Ходарев О.В. Значний внесок у вирішенні глобальної проблеми утилізації полімерних відходів здійснений вченими з НТУУ «КПІ» (кафедра машин та апаратів хімічних і нафтопереробних виробництв), зокрема, І. О. Мікульонком [1]. Також варто відмітити внесок іноземних дослідників – Роберта Гульда, Меллера. В.Я., Юфіта С., Монта О. та інших.

Постановка задачі. Метою підготовки даної статті є аналіз проблеми накопичення побутових відходів в Україні та можливості адаптації європейського досвіду їх утилізації, визначення економічної

доцільності переробки та утилізації відходів порівняно з нині існуючими методами.

Методологія. В процесі дослідження були використані методи збору та узагальнення економічної інформації, типологічного та загального групування, апроксимації тощо.

Результати дослідження

1. Вивчення критичності проблеми

Проблема відходів має високу гостроту через низьку швидкість їхнього розкладення. Утилізація сміття шляхом складування на полігонах цілком не придатна для відходів з пластмаси та полімерних матеріалів, оскільки їх об'єм не зменшується з часом. Тому площі, необхідні для смітників необхідно постійно збільшувати виводячи з обігу території господарського призначення. Таким чином в Україні на сьогодні склалася ситуація, яку характеризують стастичні дані, наведені у табл. 1 [2, с.75].

Таблиця 1

Склад та період розкладання твердих побутових відходів звалищ України

Матеріал	Відсотковий вміст на звалищах	Приблизні обсяги, млн. м ³	Період розпаду, років
Папір	41	22,14	0,25
Харчові відходи	21	11,34	0,5-1
Скло	13	7,02	4000
Залізо та сплави	10	5,4	10-100
Пластмаси	5	2,7	1000
Деревина	5	2,7	60
Шкіра та гума	5	2,7	100
Всього	100	54 [3]	-

Найдовший період розпаду мають вироби зі скла, які займають третє місце за кількістю на звалищах. Другими за періодом розпаду є пластмаси. Необхідність їх переробки окрім довготривалого розкладання зумовлена ще й отруйністю для навколишнього середовища. (Наприклад, сміттєві острови, що перебувають у вільному плаванні в океанах біля мегаполісів, призводять до вимирання морських жителів). Проблема з термопластичними матеріалами погіршується ще й тим, що обсяг відходів щороку зростає із значними темпами – 220-250 кг/рік на душу населення, а в деяких містах цей показник досягає 330-380 кг/рік [4]. До того ж використання полігонів без належних природоохоронних споруд є шкідливою з соціальної, природоохоронної та економічної в довгостроковому періоді точки зору. Незважаючи на зазначені недоліки, даний метод утилізації відходів досить широко використовується в Україні.

Окрім очевидних прямих недоліків зберігання твердих побутових відходів на звалищах (виведення значних площ землі з господарської експлуатації, сморід та отруєння навколишнього середовища), існують ще й інші негативні впливи на навколишнє середовище та пов'язані з цим додаткові витрати на: охорону природи, охорону здоров'я, добування та очищення питної води, відновлення флори та фауни, відновлення чорноземів, імпорту сільськогосподарської продукції через неможливість забезпечення нею вітчизняними споживачів, утилізацію попелу, що утворюється при згоранні сміття тощо.

Менш поширеним, проте досить придатним для України, є спалювання відходів на спеціальних переробних заводах (рис. 1). Зокрема, в деяких країнах, наприклад в Японії, відходи пластмас спалюють разом з іншими твердими відходами. При цьому попіл, що утворюється в процесі спалювання застосовують, як добавку для виробництва будівельних матеріалів та дорожнього покриття.

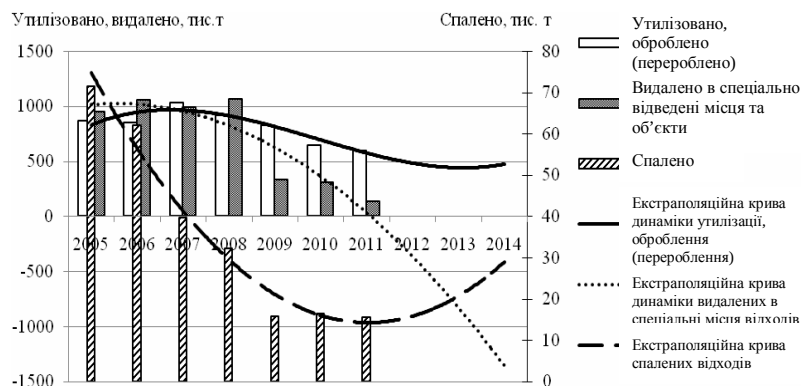


Рис. 1. Динаміка утилізації побутових відходів на території України за 2005-2011 рр. [5] та прогноз до 2014 р. методом апроксимації

За даними рис. 1 обсяги вивезення сміття до спеціальних місць зберігання з кожним роком зменшуються. Тому з вищенаведеними даними можемо зробити висновок, що до кінця 2012 року їх обсяг може досягти майже нульового рівня, що було розраховано за формулою: $y = -33,35x^2 + 102,9x + 946,8$. Результат розраховано з коефіцієнтом детермінації $RI = 0,835 = 83,5\%$.

Показники переробки відходів демонструють негативну динаміку, починаючи з 2008 року. Пов'язуємо це зі скороченням державних надходжень до даної програми утилізації відходів у зв'язку із наслідками світової економічної кризи. Екстраполюючи наявні дані можемо прогнозувати на основі рівняння кривої: $y = 4,025x^3 - 71,424x^2 + 299,52x + 597,79$ з коефіцієнтом детермінації $RI = 0,8676 = 86,76\%$,

що повільні темпи зростання обсягів переробки відходів спостерігатимуться з 2013 року. Тобто частка сміття, що вивозилася на звалища стане вторинною сировиною для переробки і використанні у виробництві нової продукції.

Спалення побутових відходів має спадну динаміку з 2005 року, що показує незначну популярність даного методу в Україні. Проте аналіз рівняння кривої $y = 1,6667x^2 - 23,419x + 96,514$ (коефіцієнт детермінації $RI = 0,9733 = 97,33\%$) дає змогу резюмувати, що обсяги спаленого сміття зросли ще на початку 2012 року. Обсяги надходження відходів на звалища зменшуються, що найкраще помітно за розрахованими даними у 2013-2014 рр. Темпи зміни зберігання відходів на полігонах та спалювання приблизно однакові. Тому можемо припустити, що один вид утилізації поступово заміниться іншим. Дані висновки отримано за результатами дослідження із застосуванням екстраполяційного методу, який не дозволяє стверджувати про 100-відсоткову достовірність отриманих даних.

Окрім методу спалювання існують і інші методи утилізації відходів: повторна переробка, хімічне пришвидшення розпаду тощо. За своєю економічністю ці методи є більш ефективними, проте вони не реалізуються в Україні через вартість даних технологій.

2. Нормативно-правове забезпечення у сфері поводження із відходами

В рамках інтеграції України до країн ЄС одним із пріоритетних напрямів розвитку державної політики є адаптація вітчизняного законодавства у сфері поводження з відходами до законодавства країн ЄС. Зокрема, Україна певним чином адаптувала законодавство згідно вимог ЄС (табл. 2).

Таблиця 2.

Порівняльна характеристика законодавства ЄС та України [6], [7, с. 2-11]

Законодавство ЄС	Зміст документу	Законодавство України
Директива 75/442/EWG	Головний нормативно-правовий документ. Визначення понять «відходи», «пошук», «утилізація», принципи управління і поводження з відходами	Закон України «Про відходи» від 05.03.1998
Директива ЄС про складування відходів 1999/31/WE	Вимоги до знешкодження відходів та їх складування	Закон України "Про металобрухт" від 05.05.1999, Кодексу України про надра, Кодексом України про адміністративні правопорушення
Директива ЄС 94/62 (про упаковку та відходи)	Вимагає розвитку технологій з переробки і повторного використання упаковки та розробки механізмів її збору	-
Директива ЄС 78/319. Постанова ради Європи № 259/93	Регулювання транспортування відходів, нагляд і контроль за переміщенням відходів, їх ввез/вивіз з території.	Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища" від 25.06.1991
Директива 75/442/EWG	Принцип відповідальності виробника	Закон України "Про охорону навколишнього природного середовища" від 25.06.1991

Вітчизняне законодавство значною мірою відповідає законодавству країн ЄС, проте є певні відмінності, що зумовлені особливостями країни. Зокрема, Директива 75/442/EWG не забороняє такий вид переробки, як складування, що дає можливість для вільного визначення тих типів відходів, які можна відправляти на полігони, а які потрібно відправляти на вторинну переробку. Особливістю даного документу є також те, що він не регулює поводження з відходами сільськогосподарського призначення, що є частиною побутових відходів в Україні. Отже, подібні аспекти повинні бути враховані при удосконаленні існуючого національного законодавства.

3. Послідовність ключових етапів початкової фази вирішення проблеми

Для України першими кроками на шляху до вирішення проблеми утилізації відходів з термопластичних матеріалів можуть стати заходи, представлені у табл. 3.

Таблиця 3.

Заходи вирішення проблеми термопластичних відходів

Опис заходу	Кількісний вимір	Очікуваний результат від реалізації
Створення заводів з переробки пластикових відходів. Залучення приватних інвестицій шляхом надання пільг	1. Створення 13 сміттєпереробних (СПЗ) або створення 1 заводу зі спеціалізацією на переробку термопластів. 2. Зниження ставки екологічного податку до 0% для виробників, що дбають про утилізацію продукції власного виробництва після її використання	Виготовлення екологічно чистих будівельних матеріалів (досягнення імпортозаміщення у виробництві окремих видів будматеріалів). Звільнення земельних площ для господарської діяльності (вартість земель під звалищами оцінюється експертами близько у 14 млн. євро). Збереження існуючої флори і фауни (з 1994 р в Україні втрачено 160 видів тварин та 285 видів рослин)
Розширення інфраструктури сортування сміття в межах країни	Витрати на розміщення додаткових контейнерів повинні покривати рентабельністю кожного локального СПЗ	Отримання вторинної сировини, орієнтовна ціна якої коливається у межах 0,6 – 8,5 грн/кг
Запровадження «відповідальності виробника» за утилізацію власної продукції	Економія близько 20 млн. грн для державного бюджету на кожному побудованому СПЗ	Досягнення зниження витрат при будівництві СПЗ від 4 до 10 %
Популяризація сортування відходів громадянами шляхом соціальної реклами	Реалізація даного проекту потребуватиме витрат на соціальну рекламу, які оцінюються щонайменше від 8000 грн. до 25000 грн./міс. для кожного районного центру	Економія на попередній підготовці сировини до 60% робочого часу працівників СПЗ
Використання теплотворної функції полі-мерних матеріалів при генеруванні електроенергії	Теплотворна здатність пластмас складає 2000-2500 Дж/кг.	Збільшення виробництва електроенергії в межах існуючих ТЕС та ТЕЦ до 3% від загального обсягу

Щодо останнього пункту табл. 3, то подібний досвід вже існує в розвинених країнах. Крім того, здобутками розвинутих країн є суворе дотримання екологічного законодавства (штрафи за порушення, діяльність «відомств чистоти» тощо).

Для досягнення такого рівня організації суспільства Україна повинна пройти ще чималий шлях, проте більш жорсткий контроль з боку органів влади (зокрема, з боку Міністерства екології та природних ресурсів України) міг би пришвидшити даний процес.

Висновки:

1. Стан забруднення території України твердими побутовими відходами на даному етапі характеризується близьким до критичного. Зокрема, за останні 10 років кількість твердих побутових відходів на душу населення зросла на 40%. Найбільш шкідливими є скловідходи та відходи з термопластичних матеріалів через найбільший період розпаду. Тенденції щодо зміни напрямів утилізації відходів зі зберігання у спеціальних сховищах на їх спалювання свідчить про вичерпання можливостей використання потенціалу сміттєвих полігонів. Позитивно вважаємо тенденцію щодо збільшення частки перероблених відходів у загальному обсязі (близько 40% у загальному обсязі нових відходів).

2. Виявлено, що вітчизняне базове законодавство у сфері поводження з твердими побутовими відходами частково відповідає вимогам ЄС. Проте незначне удосконалення та чітке дотримання наявної законодавчої бази дозволить покращити екологічну ситуацію з поводженням із відходами в Україні.

3. Виявлено напрями реалізації державної програми боротьби із нерациональним поводженням з побутовими відходами, що потребує будівництва 13 заводів для переробки сміття, що утворюється щорічно без врахування вже накопиченого на звалищах. Доведено економічну недоцільність утилізації відходів шляхом складування.

Результати даного дослідження можуть бути застосовані на макроекономічному рівні для визначення промислової політики держави у сфері поводження з твердими побутовими відходами. Подальших досліджень потребують удосконалення та розробка механізмів залучення іноземних інвестицій у галузь переробки відходів.

Література:

1. Мікульонек І. О. Обладнання і процеси переробки термопластичних матеріалів з використанням вторинної сировини : монографія / І. О. Мікульонек. - К. : НТУУ «КПІ», 2009. — 264 с.
2. Биков А.В. Економічна ефективність використання твердих побутових відходів при виробництві будівельних матеріалів, виробів

та конструкцій. Т.1 / Биков А.В., Бачурін О.М., Гладка О.Д. – Донецьк: 2005. – с.69-79.

3. Віннічук Ю. В Україні - 54 мільйони кубометрів сміття : інтерв'ю з Богданом Баласиновичем [Електронний ресурс]// Економічна правда. - 6 червня 2012 р. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/06/6/325588/>. – Назва з екрану.

4. Поводження з відходами в Україні: підсумки і перспективи: (Рада по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України) [Електронний ресурс] / Виговська Г. П., Міщенко В. С. // 2008. – Режим доступу: <http://waste.ua/cooperation/2008/theses/vygovska.html>

5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Нормативно-правова діяльність Європейського Союзу та України у сфері поводження з відходами [Електронний ресурс] // Асоціація «Міжнародний екологічний союз» – 2012. – Режим доступу: <http://ecounion.at.ua/publ/3-1-0-11>

7. Збірник законодавчих документів України у сфері поводження з використаною упаковкою / Український центр управління відходами науково-дослідного економічного інституту міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – 2003. – 102 с. (Нормативні правові документи).

УДК 331.105.42:334.788:339.166.5

Феофанова І. В., feofanova@kiev-chamber.org.ua,

Киевская торгово-промышленная палата,

Любимова Е. А., strkl@yahoo.com,

Национальный технический университет Украины «КПИ»

ОПБ(ТПП)-ПОДХОД ПРИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В статье изложена основная концепция ОПБ(ТПП)-подхода. Показана практика развития предприятий при коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности. Представлены примеры взаимодействия Киевской ТПП с ее партнерами и членами. Поставлен акцент на менеджменте трансфера технологий и системе наставничества.

In the article the main concept of BSO(CCI)-approach is considered. The practical issues in development of enterprises under commercialization of R&D activity results are shown. Examples of interaction between the Kyiv CCI and its partners, members are presented. The accent on technology transfer management and system of mentorship is done.

Ключевые слова: коммерциализация, результаты научно-исследовательской деятельности, торгово-промышленные палаты.

Введение. Торгово-промышленные палаты (ТПП) представляют собой достаточно мощную сеть организаций по поддержке бизнеса (ОПБ) в мире. В Украине – это 27 региональных палат (рис. 1), объединенных в систему ТПП Украины, среди которых Киевская ТПП по многим показателям занимает лидирующие позиции – количество членов на начало 2012г. составило около 11% членской базы ТПП Украины.

ТПП в Украине работают в таком законодательном поле [1], которое регламентирует задачи их деятельности, в т. ч. относительно содействия распространению знаний об экономике и научно-технических достижениях. В Концепции развития Киевской ТПП на 2011-2015гг. усиливается значение социально-экономического развития Киевского региона, при котором подчеркивается роль малого и среднего бизнеса, внедрение инноваций, проведение профессионального обучения. Если с 2007г. члены Киевской ТПП принимают участие в заседаниях Комитетов предпринимателей при ТПП Украины, то уже с 2011г. на базе Киевской ТПП функционируют четыре комитета предпринимателей: Комитет базовых отраслей промышленности,

Комитет малых и средних предприятий, Комитет предприятий строительной отрасли, Комитет по развитию экспортного потенциала и внешнеэкономической деятельности. Результатом их работы стали «Предложения членов Киевской торгово-промышленной палаты к Стратегии развития Киева до 2025 года относительно Программы развития промышленного и научного комплекса Киева на период 2012-2025гг.».

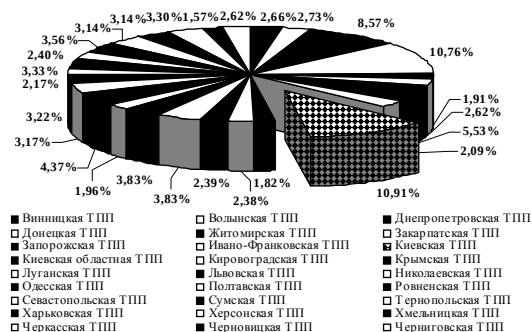


Рис. 1. Членская база ТПП Украины

Источник: построено авторами по данным Киевской ТПП

Таким образом, актуальность данного исследования заключается в анализе роли ОПБ, на примере Киевской ТПП, по взаимодействию с партнерами и членами при коммерциализации результатов их научно-исследовательской деятельности.

Постановка задачи. Цель исследования – формулирование концепции ОПБ(ТПП)-подхода при коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности.

Методология. Для достижения поставленной цели использованы следующие методы: документальный, статистико-временной, анализа и синтеза, обобщения, табличного отображения аналитических данных.

Результаты исследования. В упомянутом выше документе [2], среди путей и методов решения проблем промышленности Киева, уделено внимание кластерной форме организации производства, которая в обязательном порядке должна включать научно-внедряющую организацию и инвестиционные компании. Промышленным предприятиям необходимо, в свою очередь, обеспечить введение комплекса мероприятий по применению стандартов ISO на всех предприятиях города; разработку бизнес-планов; изучение мирового опыта по результатам участия в международных бизнес-миссиях и профильных выставках, как результат, расширение экспортных

возможностей до 40%, внедрение ресурсосберегающих технологий со сниженным энергопотреблением до 30% на единицу продукции.

Таким образом, концепция ОПБ(ТПП)-подхода основана на позиции глобального мышления и локального действия (рис. 2). Поскольку деятельность ТПП в Украине направлена на повышение конкурентоспособности национального производителя, Киевская ТПП, используя как собственные, так и партнерские возможности, предоставляет эффективную платформу для бизнес-коммуникаций и установления деловых контактов, распространения информации и достижения общих целей. Предоставление предприятиям-членам качественных услуг (информационных, консультационных, образовательных, юридических), направленных на содействие в поиске контрагентов, выходе на новые рынки, продвижении товаров, способствует привлечению новых инвестиционных ресурсов и коммерциализации их деятельности.

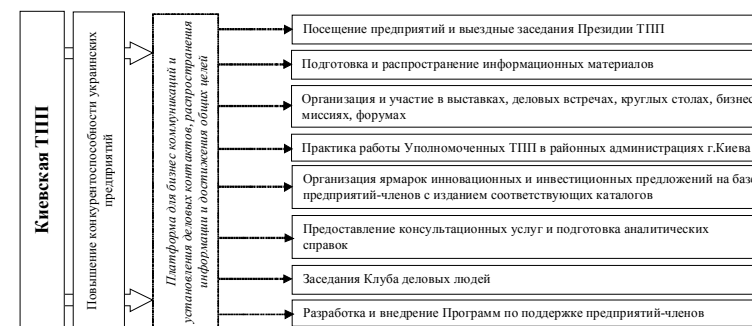


Рис. 2. Концепция ОПБ(ТПП)-подхода на примере Киевской ТПП

Источник: построено авторами по данным Киевской ТПП

Одной из инициатив, направленных на поддержку коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности ее членов, является организация посещения предприятий (табл. 1) представителями Киевской ТПП.

Помимо этого, существует практика выездных заседаний Президии Киевской ТПП (ГАХК «Артем», ПО «Киевприбор», АО «Киевский завод «Радар», ПАО «Киевполиграфмаш», ЗАО «Лакма», ПАО «Оболонь», ОАО «Электроприбор», НТУУ «КПИ», ООО «МЕТРО Кеш энд Керри Украина», ОАО «Детский мир», гостиница «Русь»). Подобные миссии способствуют не только ознакомлению руководства Палаты и ее ведущих отделов с основной деятельностью предприятий, но и проведению SWOT-анализа, установлению более тесных контактов с предоставлением конкретной помощи. Примером такой

помощи может быть распространение информационных материалов для проведения коммерческой деятельности, среди которых Каталог членов Киевской ТПП, Источники деловой информации, Каталог инвестиционных и инновационных предложений, Каталог Деловой Киев, журналы – Деловая панорама, Деловой вестник.

Таблица 1

Динамика посещения предприятий представителями Киевской ТПП*

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (1-ое полугод)
Посещение предприятий	18	14	15	15	19	16	13	9

*Таблица подготовлена на основании данных Отчетов о работе Отдела по работе с членами Палаты за 2005-2012 гг.

Относительно продвижения продукции компаний на новые рынки, Киевская ТПП принимает участие на национальной и международной платформах в организации выставок, деловых встреч, круглых столов, бизнес миссий, форумов (табл. 2).

Таблица 2

Динамика международной деятельности Киевской ТПП*

	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (1-ое полугод)
Прием зарубежных делегаций, представителей иностранных деловых кругов, количество встреч	15	15	16	18	14	19
Деловые встречи с представителями Посольств, количество стран	6	6	14	15	58	54
Делегации Киевской ТПП и украинских предприятий за границу, количество поездок	9	9	10	16	18	6
Подписано Соглашений о сотрудничестве, по нарастающему итогу	49	50	51	54	56	57
Количество украинских предпринимателей, принявших участие в международных мероприятиях, организованных Киевской ТПП	> 1000	> 600	> 600	>1200	>1300	>800

*Таблица подготовлена на основании данных Отчетов о работе Отдела внешнеэкономических связей за 2007-2012 гг.

Это и выставки малых и средних предприятий как в ТПП Украины, так и в регионах; международные выставки («Высокие технологии XXI века» (г.Москва, РФ), «Субконтрактинг Z» (г.Лейпциг, Германия), «Ганновер Мессе» (г.Ганновер, Германия), «CleanTech» (г.Тель-Авив, Израиль), «Всемирная выставка технологий в сфере окружающей

среде» (г.Осака, Япония), выставки «MINDAS», «INTRADE» и «APHM» (г.Куала-Лумпур, Малайзия), «Trade Expo Indonesia» (г.Джакарта, Индонезия), «Корейская выставка электроники» (г. Сеул, Южная Корея), «Агровыставка» (г. Буэнос-Айрес, Аргентина), выставка автозапчастей и аксессуаров «CIAPE» (г.Пекин, КНР) и др.); деловые встречи иностранных предпринимателей в Украине и украинских предпринимателей за рубежом.

Применялась практика работы Уполномоченных Киевской ТПП в районных администрациях г.Киева (2004-2008гг.), предоставления консультационных услуг и подготовки аналитических справок. За период 2010-нач.2012гг. эту функцию выполняет Управление по работе с членами Киевской ТПП, куда обратились для получения консультаций и аналитических справок более 900 человек.

Помимо организации ярмарок инновационных и инвестиционных предложений на базе предприятий-членов с изданием соответствующих каталогов (за период 2004-2009гг. проведено 8 ярмарок, на которых предоставлено 1029 предложений, поступивших от 183 участников), Киевская ТПП проводит заседания Клуба деловых людей по соответствующим тематикам. Вместе с тем, влияние мирового финансово-экономического кризиса отразилось на тематических приоритетах проводимых заседаний. Начиная с 2008г., заседания Клуба деловых людей прошли под темой: «Пути преодоления экономического кризиса» с организацией круглых столов «Антиконкурентные действия органов власти. Недобросовестная конкуренция» (2008г.), «Особенности денежно-валютных операций в период экономического кризиса» (2009г.). В мероприятиях приняли участие также представители Международного бизнес форума стран Организации черноморского экономического сотрудничества. Данное направление продолжил организованный ТПП Украины и России при участии Киевской ТПП Международный украинско-российский форум «Украина-Россия. Сотрудничество в инновационной и инвестиционной сферах». Приоритетные направления активного взаимодействия через участие в международных деловых, инвестиционных, экологических форумах были определены в Программе по внедрению инвестиционных и инновационных проектов украинских предприятий и организаций [3], основной целью которой является оказание комплексных услуг в реализации инвестиционных и инновационных проектов украинских организаций через механизм привлечения внешнего и внутреннего финансирования.

С 2011г. в Киевской ТПП стартовала Программа для новых членов «Верный выбор» [4], согласно которой в течение первого года

предприятия-новички получают поддержку по взаимодействию с другими членами Палаты, в поиске новых партнеров, получении необходимых аналитических и информационно-справочных услуг. Данная поддержка характеризуется такими мероприятиями:

1) проведением анкетирования по выявлению ожиданий от членства;

2) назначением для каждого предприятия наставника-опекуна из числа сотрудников Киевской ТПП;

3) определения приоритетных направлений сотрудничества с последующим мониторингом и подведением результатов.

За это время Программа распространялась на 118 предпринимательских структур, принятых в члены Киевской ТПП за период 2011 – 1-е полугодие 2012гг.

В 2012г. с целью поддержки киевских производителей и содействия росту объемов реализации продукции, Киевская городская государственная администрация, совместно с Киевской ТПП и Советом директоров предприятий, учреждений и организаций Киева, внедрила программу «Столичный стандарт качества» [5-6], в рамках которой были определены первые 12 лучших предприятий-дипломантов. Программа направлена на стимулирование производства, повышение конкурентоспособности украинской продукции и услуг, содействие расширению рынков сбыта. После определения высококачественных отечественных товаров и услуг на основании оценки их потребительских свойств, осуществляется их продвижение на рынок при постоянном информировании потребителей о товарах и услугах дипломантов Программы.

Выводы

В статье нашли дальнейшее развитие вопросы коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности, что позволило сформулировать основную концепцию ОПБ(ТПП)-подхода, основанную на позиции глобального мышления и локального действия, который предусматривает использование как собственных, так и партнерских возможностей с целью предоставления эффективной платформы для бизнес-коммуникаций и установления деловых контактов, распространения информации и достижения общих целей, а именно: предоставление предприятиям-членам качественных услуг (информационных, консультационных, образовательных, юридических), направленных на содействие в поиске контрагентов, выходе на новые рынки, продвижении товаров, что способствует привлечению новых инвестиционных ресурсов и коммерциализации их деятельности.

Литература:

1. Феофанова І. В. Співпраця та інновація «університет-підприємство» з точки зору приватного сектору: фактори, що заважають та підтримують взаємодію / Феофанова І. В., Любимова К. О. // Формування інноваційної культури в українських університетах: практ. посіб. [за ред. Н. Я. Качмар-Кос]. – Львів: Львівська політехніка, 2012. – С. 80-86.

2. Пропозиції членів Київської торгово-промислової палати до Стратегії розвитку Києва до 2025 року стосовно програми розвитку промислового та наукового комплексу Києва на період 2012-2025 років // Київська ТПП, 2011. – 47 с.

3. Инвестиционная программа [Электронный ресурс] // Киевская торгово-промышленная палата: офиц. сайт. – Режим доступа: <http://www.kiev-chamber.org.ua/invest1-ua> .

4. Програма «Вірний вибір» (для новообраних членів КТПП) [Електронний ресурс] // Київська торгово-промислова палата: офіц. сайт. – Режим доступу: http://www.kiev-chamber.org.ua/memb4_ua .

5. Дванадцять столичних підприємств отримали дипломи «Столичний стандарт якості» [Електронний ресурс] // Київська міська державна адміністрація: офіц. Інтернет-портал. – Режим доступу: <http://kievcity.gov.ua/novyny/260/> .

6. Програма «Столичний стандарт якості» [Електронний ресурс] // Київська торгово-промислова палата: офіц. сайт. – Режим доступу: <http://www.kiev-chamber.org.ua/qual1-ua> .

Хомик Д.В., d.khomyk@gmail.com

Науковий керівник Черненко Н.О.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ВПЛИВ ЧЛЕНСТВА В МИТНОМУ СОЮЗІ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНУ СИТУАЦІЮ В КАЗАХСТАНІ

У цій статті викладені основні умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності Республіки Казахстан в рамках Митного Союзу. Надано статистику товарообміну Казахстану з країнами Митного Союзу та третіми країнами. Визначено позитивні та негативні наслідки вступу Республіки Казахстан до Митного Союзу.

This paper outlines the basic conditions of foreign trade activity in Republic of Kazakhstan within the Customs Union. Statistics on foreign trade of Kazakhstan both with Customs Union and third countries is provided. Positive and negative consequences of the accession of the Republic of Kazakhstan to the Customs Union are identified.

Ключові слова: Митний Союз, Єдиний митний тариф, товарообмін, експорт, імпорт

Вступ. Створення Митного Союзу (надалі – МС) є одним з найамбіциозніших регіональних об'єднань. У разі успішного функціонування союзу, він визначатиме інтеграційний вектор розвитку Євразії загалом [1]. Саме тому, надзвичайно важливим є дослідження економіко-соціального становища країн-учасниць та вплив МС на економіки країн.

Для дослідження економічних ефектів інтеграції Казахстану до МС автором було розглянуто ряд літературних джерел. Варто відмітити наукові праці з даної тематики наступних авторів: Рахматуліна Г.Г. [2], Токсанова А., Жуматаєвата А. [3], Вержбицький В.В. [4], Казаков Д. [5], Ермолаєв А.В., Клименко І.В., Жаліло Я.А., Пелагеша Н.Є., Сирінський Р.А., Бугрій М.Г., Ус І.В. [1] та ін.

Постановка задачі. Метою статті є аналіз економічної ситуації та ефективності здійснення зовнішньої торгівлі Республіки Казахстан до та після вступу у МС. Ціллю дослідження є визначення впливу інтеграції Республіки Казахстан у МС, а саме виявлення позитивних та негативних наслідків.

Методологія. У даному дослідженні були використані методи аналізу для виявлення стану здійснення зовнішньої торгівлі Республіки

Казахстан та синтезу для узагальнення одержаної інформації. Також був застосований логічний метод при формуванні висновків щодо впливу вступу Республіки Казахстан до МС.

Результати дослідження. Економіка Казахстану вже більше двох років функціонує в умовах Митного Союзу, створення якого було найважливішим етапом інтеграційного співробітництва Казахстану, Росії та Білорусі. 1 січня 2010 року був запроваджений Єдиний митний тариф в рамках МС: в середньому величина тарифу для республіки збільшилась на 4,4% [2].

У Казахстані згідно із митним кодексом 47,7 % тарифів приведені до російського рівня, 45 % - залишилися на попередньому рівні, 5% знизились. Фактично при створенні єдиного митного тарифу був дотриманий паритет [3].

У рамках Митного Союзу знімаються митні пости на внутрішніх кордонах союзу. Це мало сприяти помітному оживленню зовнішньої торгівлі між країнами – учасницями союзу. З урахуванням того, що, наприклад, 90% офіційного продуктового імпорту в Казахстан приходить із країн СНД, поживлення торгівлі по цьому напрямку має принести відчутний ефект [4]. Розглянемо дані Митного комітету Казахстану за обсягами зовнішньої торгівлі Казахстану і торгівлі у рамках МС на рис. 1.

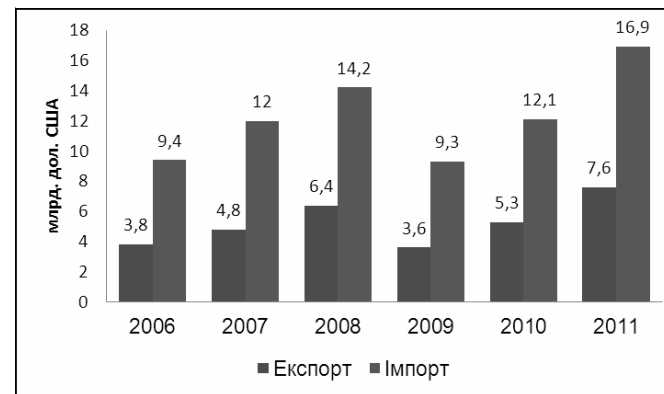


Рис. 1. Товарообмін Казахстану з країнами МС [5]

Як видно з рис. 1 імпорт з країн МС в Казахстан перевищує експорт. Аналізуючи динаміку цих показників, помітно, що після введення єдиного митного тарифу 2010 році товарообмін між країнами збільшився і досягнув максимуму у 2011 році. Для більш детального дослідження розглянемо зовнішньоторговий оборот Республіки Казахстан на рис. 2.

З графіка видно, що найбільший спад зовнішньої торгівлі припав на 2009 р., рік найбільшої рецесії після економічної кризи. Починаючи з 2010 року, спостерігається постійне зростання міжнародного товарообігу як по країнам Митного Союзу, так і по інших країнах світу.

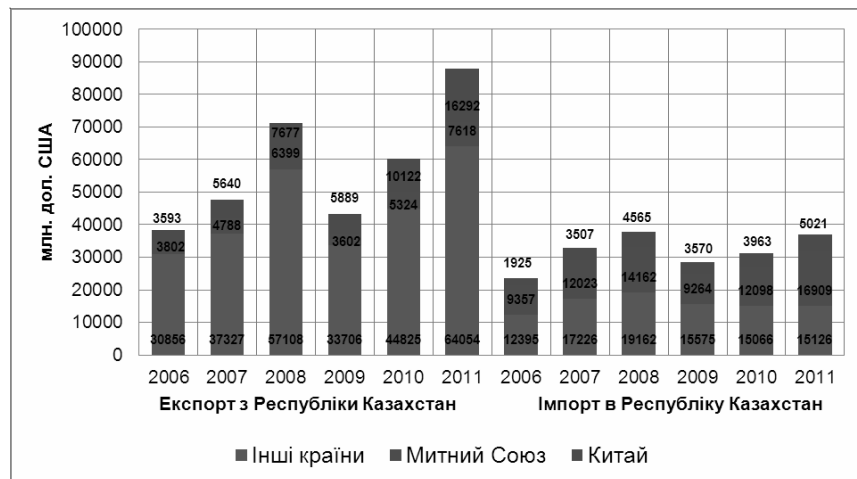


Рис. 2. Зовнішньоторговий оборот Казахстану (2006-2011 рр.) [5]

Частка імпорту товарів до Казахстану в загальному товарообігу з країнами Митного Союзу становить близько 70%. Тобто, Казахстан значно більше «віддає» економікам Росії і Білорусії ніж «виручає» від реалізації своїх товарів у цих країнах. При цьому в союзі основним партнером, звичайно ж, є РФ. Російська Федерація займає близько 97% у товарообігу Казахстану з країнами МС; Білорусь відповідно лише 3%.

Аналіз зовнішньої торгівлі МС із третіми країнами показав, що у внесок Казахстану, порівняно із часткою Росії є не значним. Лише трохи більше 11% об'єму зовнішньої торгівлі приходить на Республіку Казахстан, у тому числі 14,1% сукупного експорту і 6,6% імпорту товарів [6].

Товарна структура експорту з Казахстану із входженням Республіки до МС змінилася, але не кардинально. Панівне положення як і раніше належить мінеральним продуктам (тобто сировинним продуктам: насамперед нафтопродуктам, рудам і концентратам). Також популярна в Росії і Білорусії казахська продукція хімічної та металургійної галузі. Слід відзначити зростання частки в експорті такої групи, як обчислювальна техніка. Тобто в експорті з Казахстану до МС принципових змін не спостерігається [5].

У структурі імпорту в Казахстан також істотних змін немає. Як і раніше в імпорті з Росії переважають мінеральні продукти (нафта і нафтопродукти, руди і концентрати, кокс та інше) – 26%. На другому місці знаходиться велика група – металургійна продукція (металопрокат, труби, прутки і багато чого іншого). Ця група акумулювала в 2012 р. близько 15%. 13% імпорту займає група машин і устаткування. Четверте місце належить групі «Транспортні засоби» – 10%. І 8% припадає на готові харчові продукти [5].

Із вище сказаного можна зробити висновок про те, що вивозяться і завозяться в Казахстан з країн МС приблизно ті ж товари і в тій же пропорції, що і до створення МС. Також варто зазначити, що в експортних операціях Казахстану, насамперед, фігурують сировинні та промислові товари, тобто вигоду від створення МС і спрощення руху товарів будуть отримувати, насамперед, великі казахські промислові виробники (в таких галузях промисловості як нафтова, газова, металургійна, гірничо-видобувна, хімічна).

Оскільки у експорті Казахстану домінує сировина та продукція першого переділу, то Казахстан та Росія є конкурентами за одні й ті ж зовнішні ринки: нафтопродуктів і металовиробів (частка товарів, що конкурують із російськими, складає в експорті Казахстану близько 90 %). Утворення єдиного митного простору створює безліч ризиків для економіки Казахстану:

- загострення конкуренції між виробниками МС на ринках третіх країн;
- потенційна втрата казахстанськими виробниками внутрішнього ринку;
- втрата конкурентоспроможності казахстанського виробництва через подорожчання імпорту із третіх країн унаслідок запровадження єдиного митного тарифу;
- витіснення більш конкурентоспроможного імпорту з третіх країн (через переважання російських і білоруських технологій) з перспективою «консервації» технологічної відсталості РК;
- зменшення коригуючих можливостей регулювання зовнішньої торгівлі в кризових ситуаціях через тарифні й нетарифні важелі регулювання імпорту, у т. ч. застосовувані до ввозу з країн-партнерів;
- імовірний вплив інвестицій до Росії та Білорусі [1].

Таким чином, лібералізація торгівлі й інвестицій може призвести до уповільненого розвитку економіки Республіки Казахстан, збільшення безробіття та загострення соціально-економічних проблем.

Іншим ризиком є можливе застосування Росією завуальованих механізмів нетарифного захисту свого ринку погіршенні кон'юнктури для своїх товарів.

Також є ймовірність, що Казахстану не вдасться виконати план з поглиблення енергетичної співпраці з Білоруссю, згідно із яким казахська нафта мала поставлятися на білоруські нафтопереробні заводи [5].

Багато негативних моментів, пов'язаних з діяльністю МС виникають через зміну діючих механізмів та нормативно-законодавчої бази та як результат не доопрацювання або взагалі їх відсутність [4]. Проблемою також може стати відсутність єдиних стандартів та технічних регламентів [5].

Іншим важливим мінусом є загроза зниження конкурентоспроможності казахстанських товарів по відношенню до білоруського та російського дешевого імпорту. Також, у зв'язку із зростанням ставок мита (в середньому величина тарифу для республіки збільшилася на 4.4%) на товари з третіх країн, зростає, також, ціна на імпортовані товари для кінцевих споживачів [5].

В макроекономічному плані МС несе більше плюсів ніж, мінусів, так як у Казахстану з'являється більш спрощений варіант транзиту та продажу його основних товарів (нафта, сировина, зерно та ін.) основним споживачам (ЄС, Росія).

Позитивним фактором у поліпшенні зовнішньоторговельного балансу Казахстану є створення сприятливого інвестиційного клімату. Інвестиційний клімат Казахстану характеризується відносно м'яким по відношенню до решти членів МС. Для порівняння: в Республіці Казахстан ПДВ – 12%, в РФ – 18%, Індивідуальний прибутковий податок, відповідно, – 10% і 13%, соціальний податок – 11% і 26% [3].

До позитивних сторін можна також віднести:

1. Спрощення декларування в рамках МС. Скасування митного оформлення товарів на території МС призведе до зменшення фінансових та часових витрат учасників ЗЕД, що позитивним чином позначиться, наприклад, на динаміці оборотних коштів у підприємств.
2. Потенційне зростання транзитних торгових операцій (Китай-Європа). Розвиток логістичного ринку Казахстану.
3. Спрощення транзиту казахських товарів через Росію і Білорусь.
4. Зростання надходжень до бюджету через зростання митного тарифу. В цілому за рік у 2011 р. митні надходження збільшилися у порівнянні з 2010 роком на 66% (61 млрд. тенге).
5. Вихід казахстанських виробників на нові ринки (РФ, РБ) і підвищення конкурентоспроможності казахстанської продукції.
6. Значні політичні плюси - інтеграція з сильним партнером.
7. Спрощення руху людських ресурсів, приплив фахівців в Казахстан [4; 5].

З урахуванням того, що товарообіг Казахстану з Росією та Білорусією з одного боку, і з Китаєм - з іншого, приблизно рівний (близько 15 млрд. дол США (по 20% від сукупного обсягу зовнішньої торгівлі)), кількісні показники на користь тієї чи іншої версії приблизно однакові [4].

Висновки

- За час перебування Казахстану у МС, товарообіг Республіки з країнами МС зріс. Проте, імпорт значно перевищує експорт, що не можна назвати позитивним явищем. Хоча, експорт у 2011 році порівняно з 2010 зріс на 43%, а імпорт лише на 39%.
- Товарна структура зовнішньої торгівлі з країнами МС після вступу Казахстану до МС практично не змінилася. Панівне місце і надалі утримують мінеральні продукти.
- Різниця в оподаткуванні суб'єктів підприємництва (у Казахстані до 30% більш ліберальна) фактично перетворює Казахстан в офшор в рамках МС.
- З огляду на плюси та мінуси інтеграції Республіки Казахстан до МС, наведені вище, інтеграційні процеси з Росією та Білоруссю є позитивними. В макроекономічному плані Казахстан більше отримує, ніж програє. Перш за все, виграють великі промислові підприємства Казахстану (нафта і газ, гірничо-видобувна, металургія, хімічна промисловість та ін.). Основні мінуси і проблеми через створення МС випливають через: не доопрацювання або відсутність нових механізмів.

Література:

1. Перспективи взаємовідносин України і Митного союзу Республіки Білорусь, Республіки Казахстан та Російської Федерації: Аналітична доповідь [Єрмолаєв А. В., Клименко І.В., Жаліло Я.А. та ін.]. – К.: НІСД, 2011. – 72 с.
2. Рахматуліна Г.Г. Влияние Таможенного союза на экономическое развитие Казахстана. Перспективы интеграции в нефтегазовом секторе [Електронний ресурс] / Г.Г. Рахматуліна // Евразийская экономическая интеграция – 2012. – № 1 (14). – С. 77-92. Режим доступу: http://www.eabr.org/general/upload/docs/publication/magazine/nol_2012/nl_2012_6.pdf
3. Токсанова А. Вхождение Казахстана в таможенный союз, и его влияние на состояние внешнеторгового баланса Казахстана. / А. Токсанова, А. Жуматаева // Итоги V АЭФ (Астанинский Экономический Форум). – 2012.
4. Вержбицкий В.В. Таможенный союз: преимущества и недостатки торговых операций [Електронний ресурс] / В.В. Вержбицкий // Независимая Ассоциация Предпринимателей Республики Казахстан.

Режим доступу: <http://nap.kz/mneniya-obrashheniya/tamozhnya/tamsoyuz.html>

5. Казаков Д. Влияние Таможенного союза на экономику Казахстана [Электронный ресурс] / Д. Казаков // Корпоративный блог исследовательской компании BRIF Research Group. Режим доступу: <http://www.brif.kz/blog/?p=2354>

6. Об итогах внешней и взаимной торговли государств – членов Таможенного союза в 2011 году [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. Режим доступу: http://www.tsouz.ru/db/stat/Analitics_trade/Documents/Analytics_2011.pdf

УДК 330

Чебан М.В. seban.maria@bk.ru
 Науковий керівник Моїсеєнко Т.Є.

кандидат економічних наук

Національний технічний університет України «КПІ»

ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І РОЗРОБОК В ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ, РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ ТА УКРАЇНИ

Стаття присвячена обґрунтуванню шляхів підвищення ефективності інтеграційних процесів у сфері наукових досліджень і розробок, а також вдосконалення використання кадрової складової науки в інтеграційному просторі Російської федерації (РФ), Республіки Білорусь (РБ) та України.

Ключові слова: інтеграція, наукові дослідження і розробки, науково-дослідні кадри.

Вступ. У 2012 році минуло 15 років з моменту прийняття Концепції економічного інтеграційного розвитку Співдружності Незалежних Держав (СНД). Одним з важливих стратегічних орієнтирів Концепції є створення загального науково-технологічного простору (ЗНТП). Зважаючи на це, закономірним постає питання про те, якою мірою вдалося країнам СНД виконати інтеграції зі створення ЗНТП, створити умови для підвищення конкурентоспроможності та забезпечення стійкості національних економік.

Постановка проблеми: проблемою інтеграції наукових розробок в економічному просторі СНД займалося багато як і зарубіжних так і українських вчених, серед них М.І. Долішній, С. В. Цветков, А. А. Баканов, О.Д. Білимович, Л.Я. Рубінгер, С.Д. Злупко, М.Р. Порш, З.Ф. Вишневський, О.Р. Єгоров.

Загальні результати інтеграційного розвитку за минулі роки, можна відзначити, що за час свого формування СНД пройшло складний шлях до економічної інтеграції. Не усім країнам вдалося знайти єдиний знаменник для консолідації своїх національних інтересів, вектори цих країн були спрямовані у різні регіони світу, у центри формування інтересів США, Китаю, ЄС, Латинської Америки, ОПЕК та ін. Загальними проблемами інтеграції наукових досліджень і розробок в економічному просторі країн СНД, а зокрема в РФ, РБ та України можна виділити такі:

- недостатня інтеграція наукових досліджень і розробок (НДР);
- наявність вкрай не збалансованої інноваційної системи цих країн;

- практично відсутні замовлення держави на наукові дослідження і розробки;

- проблеми підготовки та закріплення кваліфікованих кадрів;

Постановка задачі: з вище сказаних проблем доцільно буде розглянути та дослідити чим спричиненні проблеми інтеграції країн, та саме головне як їх можливо вирішити.

Позиції країн Співдружності в господарській взаємодії із зовнішнім світом визначаються тим, що вони експортують переважно сировину і продукцію первинної переробки, а імпортують більшою мірою споживчі товари, у тому числі продовольство, одяг, побутову техніку. Виробники країн СНД залишаються поза сферою міжнародного інноваційного та інвестиційного співробітництва, не маючи міцних коопераційних зв'язків із зарубіжними партнерами.

У розвинених країнах Заходу на частку нових або удосконалених технологій, обладнання та інших продуктів, що містять інноваційні знання, припадає від 70 до 85% приросту валового внутрішнього продукту (ВВП). Вони накопичили 90% світового наукового потенціалу і контролюють 80% глобального ринку високих технологій, обсяг якого у 2012 році оцінюється в 2,5 – 3 трлн. доларів США, що за своїми масштабами перевищує ринок сировинних та енергетичних ресурсів [1]. Це зумовлює необхідність переорієнтації інтеграційних процесів країн СНД на об'єднання та програмну реалізацію національних секторів НДР. Перш за все, необхідно інтегрувати НДР РФ, України, РБ. Це обумовлено тим, що основна частина науково-технічного потенціалу країн СНД припадала на РФ, Україну та РБ. Саме ці країни формували раніше абсолютні і порівняльні конкурентні переваги колишнього СРСР і сприяли забезпеченню порівняно високої стійкості його позицій на світовій арені.

Створення науково-дослідного простору РФ, України і РБ сприятиме приросту ВВП в межах 10 – 15%, а також збільшенню середньої тривалості майбутнього життя громадян. За 2011-2012 роки середня тривалість життя в Україні зросла з 69 років до 70,5, в РБ-68 років, в РФ-67 років [2,3,4].

Зниження внутрішніх витрат на науку (в Україні в 2000 році становили 1,96%, а в 2012 році 0,43% від ВВП; у Російської Федерації в 2000 році витрати на науку становили 1,5%, а в 2012 році 0,7% від ВВП; у РБ в 2000 році витрати на науку становили 1,24%, в 2012 0,7% від ВВП) в останні роки супроводжувалося відчутним скороченням чисельності наукових організацій і зайнятих в них працівників [2,3,4].

За даними на 1 листопада 2012 р., в наукових організаціях Російської Федерації налічувалося 742,5 тис. чоловік. Скорочення чисельності персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками, відзначається

також і в Україні. Так, якщо станом на 2010 р. дослідженнями і розробками було зайнято 149,7 тис. чол., то до 2012 р. чисельність персоналу знизилася більш ніж удвічі і склала 141,1 тис. чол. Меншою мірою скорочення чисельності персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками, спостерігається у Республіці Білорусь. Так, за період 2010 – 2012 років досліджуваний показник знизився на 3,2 тис. чол., склавши в 2012 р. 81,7% від рівня 2010 р.

Таблиця 1

Чисельність персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками [2,3,4]

	2010	2011	2012
РФ	761,3	736,5	742,5
Україна	149,7	146,8	141,1
РБ	78,5	82,4	81,7

У той час, як в інших країнах відбувається зростання чисельності персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками, в РФ, Білорусі та Україні спостерігається зворотна тенденція.

РФ за показником чисельності персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками, на 10 тис. зайнятих в економіці відстала від Фінляндії, Швеції, Данії, Новій Зеландії, Франції, Японії, Австрії, Швейцарії, Норвегії, Канади, Бельгії та Німеччини, а показники Кореї і Австралії практично зрівнялися з російськими. При цьому, в РФ найнижча частка дослідників серед персоналу – 50,1%.

В РБ та Україні чисельність персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками, в розрахунку на 10 тис. зайнятих в економіці, одна з нижчих, відповідно 68 і 47 осіб. За цим показником Республіка Білорусь та Україна випереджають лише Польщу, Туреччину і Мексику. Чисельність дослідників у розрахунку на 10 тис. зайнятих в економіці також невисока: у Білорусі – 43 людини, Україні – 36 осіб.

На тлі зниження рівня зайнятості в науці спостерігається зростання частки дослідників, що мають учені ступені. У РФ ця частка зросла з 24,9% у 2008 р. до 28,5% в 2012 р. У першу чергу, це обумовлено абсолютним зростанням чисельності докторів наук, яка виросла на 15,9% і в 2012 р. досягла 26,8 тис. осіб, що склало 7,3% від загальної чисельності дослідників [7].

В Україні абсолютна чисельність докторів наук збільшилася з 2008 по 2012 рр. на 367 осіб, у кандидатів наук зростання було незначним – 26 чоловік. При цьому, питома вага докторів і кандидатів наук у загальній чисельності дослідників зросла, відповідно, з 4,8 в 2008 р. до 6,1% в 2012 р. і з 19,8 до 23,2% [6].

У РБ відбулося зниження чисельності осіб з науковим ступенем, причому як в абсолютному, так і у відносному вираженні. В даний час частка докторів наук у чисельності дослідників становить 3,6%, а кандидатів наук – 15,5% .

У якості негативної тенденції управління розвитком науково-дослідної сфери в РФ і Україні за минулі роки слід відзначити скорочення кількості організацій, зайнятих науковими дослідженнями і розробками (табл. 1). До початку 2012 року в РФ налічувалося 3492 організації, що виконують дослідження і розробки, що на 567 організацій менше, ніж їх було в 2005 р.

Таблиця 2

Кількість організацій, що виконують наукові дослідження і розробки [1,2,3]

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
РФ	4059	4099	3566	3622	3957	3666	3536	3492
Україна	1453	1490	1510	1452	1404	1378	1340	1303
РБ	286	307	322	338	340	329	446	468

Також, знизилася кількість організацій, що виконують наукові дослідження і розробки, і в Україні. У 2012 р. їх було 1303, що на 150 організацій менше, ніж у 2005 р.

У РБ, навпаки, стало майже на 64% більше організацій, що займаються науковими дослідженнями і розробками. Їх кількість зросла з 286 у 2005 р. до 468 в 2012 р. Проте, сталося це переважно за рахунок суб'єктів малого підприємництва, діяльність яких характеризується в основному комерційною орієнтацією.

Ставлення внутрішніх витрат на дослідження і розробки до ВВП в РФ в 2010р. дорівнювали 1,04%, в РБ та Україні даний показник ще нижче - 0,97% і 0,87% відповідно.

Економічна інтеграція сприяє усуненню наявних бар'єрів у товарів, послуг, праці, капіталу і таким чином сприяє збільшенню масштабів, забезпечення стійкості та стабілізації виробництва ВВП.

Така тенденція обумовлена тим, що експортна складова ВВП визначається динамікою і величиною його виробництва, формується сукупна пропозиція, а імпортована величина ВВП обумовлена необхідністю задоволення існуючого попиту на товари і послуги.

Історично сформовані виробничо-економічні зв'язки між країнами, як показав їх аналіз, не можна визнати ефективними, тому що за оцінками частка доданої вартості у вивезенні становила 30,1%, а в обсязі всієї виробленої продукції приблизно 35%. Це свідчить про сировинну спрямованість міжреспубліканських економічних зв'язків і низькому рівні розвитку науково-технічних взаємодій.

За досліджувальний період ситуація майже не змінилася, тому що курс держав, орієнтований на докорінне удосконалення економічних структур національних господарств на основі широкого впровадження нових технологій і результатів науково-технічних досягнень, поки ще реалізується повільно і невідповідає вимогам часу. Це, зокрема,

підтверджується повільними темпами зростання частки послуг у загальному обсязі виробленого продукту в країнах СНД.

РФ входить в першу десятку країн світу за загальним обсягом ВВП(займає 9-те місце в рейтингу, номінальний ВВП становить 54,6 трлн. рублів) [4].

Питома вага РФ у світовій торгівлі незначна: 2,4% - в експорті і 1,3% - в імпорті. Вітчизняні підприємства залишаються по суті поза процесами міжнародного товарообігу. РБ і Україна в світовому експорті та імпорті займають менше 0,5%.

Майже у всіх країнах СНД використовувалися традиційні механізми регулювання їх розвитку, які передбачають пільгове кредитування і дотації (АПК, вугільна промисловість, сфера послуг тощо) з бюджету та позабюджетних фондів. Це сприяло запобіганню банкрутства нерентабельних підприємств, можливого безробіття, але при цьому зберігалось велике число неефективних робочих місць, знижувалися реальні доходи формально зайнятих на цих місцях, а головне - руйнувалися стимули до високопродуктивної праці, оновленню виробництва. При цьому не враховано, що в кінці ХХ в. 85% приросту ВВП розвинуті країни отримували за рахунок нововведень в техніці, технології, організації виробництва і управління, а не за рахунок збільшення видобутку сировини або розширення випуску давно відомої традиційної продукції.

Неодмінними умовами зміцнення позицій РФ, України і РБ в системі зв'язків є структурна перебудова економіки і оновлення їх технологічного базису, та кардинальна модернізація механізмів управління та регулювання розвитку наукових досліджень і розробок, орієнтованих на розширене відтворення та використання наукових кадрів, які забезпечують підвищення ефективності та конкурентоспроможності виробництва.

Це забезпечить зміну характеру обміну із зовнішнім світом і якісне економічне зростання.

Висновки. Підсумовуючи, вище сказане, відзначу, що для підвищення ефективності інтеграційних процесів на просторі СНД необхідно:

- посилити орієнтацію РФ, України та РБ на об'єднання та програмну реалізацію національних секторів наукових досліджень і розробок;
- розвивати дослідження, орієнтовані на розвиток кадрового потенціалу наукових розробок, на основі посилення взаємозв'язків науки, освіти та інноваційної діяльності. Методи та інструменти управління науково-технологічним простором РФ, РБ та України повинні органічно сполучатися з механізмами управління національних господарств;

- при виборі об'єктів формування інтеграційних процесів пріоритети повинні бути обґрунтовані показниками ефективності їх здійснення; наприклад такими як ІРЛП, внесок наукових досліджень і розробок в темпи приросту ВВП, у формування раціональної структури національних господарств, в позитивне сальдо експорту та імпорту, у створенні виробництв, у приріст людського капіталу та ін;

- розробити моделі формування і вдосконалення регулювання ринку праці з урахуванням потреб розвитку національних НДР, включення попиту і пропозиції висококваліфікованих спеціалістів в сегмент світового ринку наукових кадрів.

Таким чином, враховуючи ці рекомендації, на мій погляд, можна досягти кращого економічного зростання цих країн, а також посилити інтеграцію їх наукових досліджень.

Література:

1. Концепція економічного інтеграційного розвитку Співдружності Незалежних держав. 28 березня 1997 Рада глав держав СНД.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні І.В. [Електронний ресурс] Калачова Д.К С. 56-62. — Режим доступу до статті: http://ukrstat.org/druk/katalog/kat_r/publnauka_r.htm
3. Основні показники діяльності організацій, що виконували наукові дослідження і розробки. Основні показники інноваційної діяльності організацій промисловості [Електронний ресурс] - Режим доступ до статті : <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/science.php>
4. Цільові індикатори реалізації Стратегії інноваційного розвитку Російської Федерації на період до 2020 року [Електронний ресурс] - Режим доступ до статті: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/science/>
5. Фінансування наукової діяльності як необхідна умова розвитку держави [Електронний ресурс] / Панченко І.А. С. 99-107 . — Режим доступу до статті: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_7/45.pdf
6. Індикатори інноваційної діяльності: 2012. [Електронний ресурс] / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, Г.А. Грачева, И.А. Кузнецова С. — 288-293. — Режим доступу до статті: <http://www.hse.ru/primarydata/ii2012>

УДК 001.895: 330.322 (621)

Чулюкова М.С., chuliukovam@ukr.net

Науковий керівник Охріменко О.О.

доктор економічних наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті досліджено основні характеристики розвитку інноваційної діяльності підприємств, проаналізовано інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності підприємств машинобудування України та визначені джерела фінансування їх інноваційної діяльності. Запропоновано заходи покращення інвестиційного забезпечення інноваційних процесів на підприємствах машинобудування України.

Ключові слова: розвиток інноваційної діяльності, інвестиційне забезпечення, джерела фінансування.

Вступ. В наш час підприємства машинобудування потребують інвестицій для оновлення основних фондів та розширення виробництва, впровадження нових технологій. Розвиток методології управління інвестуванням інноваційних процесів на підприємствах машинобудування є важливою проблемою, пов'язаною з підвищенням інвестиційної привабливості суб'єктів машинобудування України. Активізація інноваційних процесів на цій основі дозволить підвищити ефективність розвитку машинобудівної промисловості України.

Дослідження проблем інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності привертає увагу великої кількості дослідників, таких як В.Альшин, О.Барикін, А.Герасімов, В.Денисенко, С.Ілляшенко, О.Лапко, Т.Лейберт, М.Стадник, В.Савчук, Т.Товт, А.Трофімова, С.Філін. Проте деякі питання інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств вимагають уточнення та нових підходів.

Постановка задачі. В процесі дослідження поставлено та вирішено наступні задачі: дослідження основних характеристик розвитку інноваційної діяльності підприємств, аналіз інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств машинобудування України та визначення джерел фінансування їх інноваційної діяльності; надання пропозицій щодо покращення інвестиційного забезпечення інноваційних процесів на підприємствах машинобудування України.

Методологія. Методологічну основу наукового пошуку склали методи: критичного аналізу наукової та методичної літератури,

наукового узагальнення та систематизації при визначенні характеристик розвитку та елементів фінансування інноваційної діяльності підприємств; методи математичної статистики при аналізі джерел фінансування інноваційної діяльності та інноваційної ефективності інвестицій в машинобудування України.

Результати дослідження. Інвестиції є найважливішим фактором економічного зростання. Розглядаючи з точки зору різних теорій взаємозв'язок економічного зростання та інвестицій можна виділити одну загальну закономірність, яка свідчить про те, що інвестиції виступають каталізатором економічних процесів, а їх ефективність – критерієм збалансованості розвитку суб'єктів інвестиційної сфери. Для нормального функціонування підприємств в ринковій економіці необхідна наявність двох вхідних потоків ресурсів – потоку на поповнення оборотного капіталу і потоку для формування, заміну або приріст основного капіталу; та вихідного потоку, що представляє собою продукт перетворення оборотного капіталу з використанням основного капіталу. При цьому розширене відтворення в сучасних умовах можливо лише на основі здійснення безперервного інвестиційного процесу, який повинен носити інноваційний характер.

Трактування інноваційного розвитку першим дав Й.Шумпетер на початку XX століття. Він стверджував, що інноваційний розвиток пов'язаний з рядом складових, які його забезпечують, перетворюють у реальність, причому головними з них є впровадження нової технології та виробництво нових товарів [1]. В таблиці 1 наведені згруповані основні положення процесу розвитку інноваційної діяльності підприємств, які наводять сучасні дослідники.

Сучасний розвиток інноваційної діяльності машинобудівних підприємств в значній мірі визначається формами її організації і способами фінансової підтримки.

Для того, щоб отримати додатковий прибуток, підвищити ефективність діяльності та конкурентоспроможність, інноваційна діяльність машинобудівних підприємств вимагає фінансових вкладень. Як показує практика, найбільшу ефективність отримують вкладення в інновації, тобто вони забезпечують можливість отримувати високий рівень прибутку. Високий потенціал ефективності інновацій забезпечує попит на них з боку споживачів, формуючи ринок науково-технічних, організаційних, економічних та соціальних інновацій.

В якості джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств машинобудування можуть виступати власні кошти, асигнування бюджетів всіх рівнів, іноземні інвестиції.

Основними факторами, які створюють найбільші труднощі у здійсненні інноваційної діяльності на підприємствах, пов'язані з

економічними чинниками. До числа найбільш вагомих економічних факторів відноситься: висока вартість нововведень, брак власних коштів, недолік фінансової підтримки з боку держави, високий економічний ризик. З виробничих факторів можна виділити недолік кваліфікованого персоналу і низький інноваційний потенціал. Основна причина стримування інноваційної діяльності у промисловості пов'язане з недостатнім обсягом інвестиційного забезпечення.

Таблиця 1

Характеристика розвитку інноваційної діяльності підприємств

Автори	Мета	Фактори	Критерії оцінки результатів
М.А. Йохна, М.М. Стадник [2]	Економічне зростання, формування конкурентних переваг	Постійні та систематичні нововведення	Не наведено
А.Тріфілова [3]	Економічне зростання	Продуктові та технологічні нововведення (техноінвестиції)	Показник інноваційної активності підприємств
С.М. Ілляшенко [4]	Забезпечення високих темпів сталого економічного розвитку шляхом завоювання більшої частини ринку	Формування цільових ринків шляхом розвитку існуючих та створення нових	Не наведено
О.М. Барикін, [5] І.М. Ніконов	Зміна якісного стану	Приріст компетенцій в області ведення інноваційної діяльності	Не наведено
В. Альшин, С. Філін [6]	Вибір інноваційної стратегії для досягнення загальних цілей економічного розвитку	Інноваційний потенціал підприємств (власні НДДКР, персонал, виробництво, інвестиції в НДДКР)	Інтегральний показник здатності до інноваційного розвитку

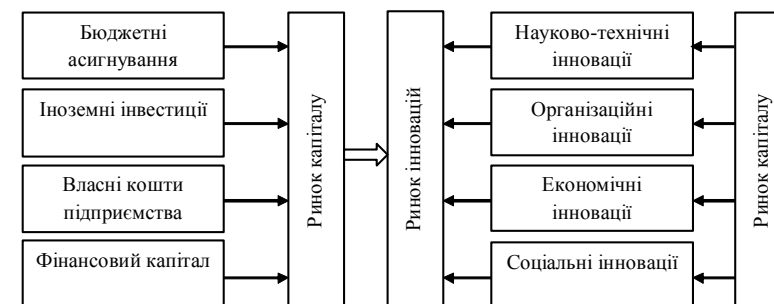


Рис. 1. Ринок капіталів як необхідний елемент фінансування інноваційної діяльності підприємств машинобудування

Інноваційна діяльність будь-якого промислового підприємства в сучасних умовах дає реальні результати тільки при мінімізації термінів реалізації інноваційних проектів. Будь-яке більш-менш значне зволікання з впровадженням нової техніки, нових продуктів, нових форм управління, з проникненням на нові ринки часто робить значними витрати на їх створення. Саме цими обставинами пояснюється небажання окремих інвесторів вкладати капітал у довгострокові інноваційні проекти — занадто великий ризик. Разом з тим повна відмова від інноваційної діяльності загрожує промисловим підприємствам швидкої втратою значної кількості споживачів продукції, забезпечує більш мобільним конкурентам значну перевагу в завоюванні ринку.

Нестача фінансових ресурсів та висока зношеність виробничого устаткування в сукупності з нестабільним рівнем попиту на продукцію, що випускається, визначають необхідність формування гнучкої системи інноваційних механізмів розвитку галузей промисловості, що сприяють збалансованому використанню зовнішніх та внутрішніх можливостей розвитку з урахуванням динамічно мінливої ринкової кон'юнктури.

Дотримання умов формування системи інвестиційного забезпечення інноваційних процесів дозволить здійснити повномасштабний перехід підприємств машинобудування на інноваційний рівень розвитку.

Аналіз динаміки обсягів та джерел фінансування інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України у період 2006–2011 роки (таблиця 2) засвідчує позитивну тенденцію зростання загального обсягу інвестування та істотні зміни в структурі джерел фінансування.

Таблиця 2

Структура інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств України за 2006–2011 роки
(% від загальної кількості)

Джерела інвестування	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Власні кошти	87,8	77,8	76,8	80,7	91,8	93,2
Державний бюджет	1,4	3,0	4,0	4,0	0,6	0,8
Місцеві бюджети	0	0,1	0,2	0	0	0
Вітчизняні інвестори	1,2	0,2	5,6	1,1	0,6	0,4
Іноземні інвестори	0,5	1,2	2,0	5,1	2,5	2,2
Кредити	5,4	4,8	10,8	1,4	0,4	0,3
Інші джерела	3,7	12,9	0,6	7,7	4,1	3,1

Розраховано за джерелом [7]

Як видно з таблиця 2, протягом останніх років основним джерелом інвестування інноваційної діяльності у машинобудуванні залишаються

власні кошти підприємств. Також важливим джерелом інвестицій для фінансування діяльності машинобудівних підприємств є бюджетні асигнування. Протягом останніх років значно зменшилося фінансування з державного бюджету з 4% від загальної кількості інвестицій у 2009 році до 0,8% у 2011 році. Фінансування інноваційної діяльності з місцевих бюджетів протягом 2007 та 2008 років займало незначну частину, а в останні роки відсутнє.

Щодо фінансування за рахунок коштів вітчизняних інвесторів, то їх величина протягом досліджуваного періоду знизилась. Не є стабільною і участь іноземних інвесторів у фінансуванні розвитку вітчизняної промисловості. Частка їх вкладень протягом останніх років значно зменшилася та становить близько 2,2% у загальній структурі інвестицій.

Також зменшується частка інвестування інноваційної діяльності за рахунок кредитних ресурсів. Якщо у 2008 році їх частка становила 10,8%, то вже у 2009 вона різко скоротилася до 1,4%, що пов'язано з світовою економічною кризою та відмовою банків у наданні кредитів.

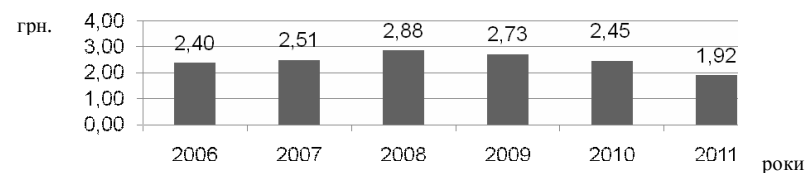


Рис. 2. Динаміка інноваційної ефективності інвестицій у машинобудування України за 2006 – 2011 роки (грн.)

Розраховано за джерелом [7]

На рисунку 2 зображений показник інноваційної ефективності інвестицій у машинобудування України, розрахований як співвідношення обсягів реалізації інноваційної продукції машинобудування та залучених нею інвестицій в основний капітал. Як видно протягом 2008 – 2011 років цей показник зменшився на 50%: якщо ще у 2008 році кожна гривня інвестицій забезпечувала створення 2,88 грн. доходу від реалізації інноваційної продукції, то вже у 2011 році кожна гривня забезпечувала 1,92 грн. доходу. Проте такі показники інноваційної ефективності інвестицій не дають підстав стверджувати про створення сприятливих умов для інноваційного зростання галузі, оскільки саме експлуатація старої технологічної бази забезпечує інноваційний процес машинобудування України.

Для покращення інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності машинобудівних підприємств пропонуємо наступні заходи:

- вибір пріоритетних напрямків розвитку інноваційної сфери;

- використання прямих іноземних інвестицій як джерела фінансування інновацій в галузь;
- модернізація виробничого обладнання з врахуванням ступеня його зносу і потреби в капітальних вкладеннях;
- розширення практики залучення кредитів зарубіжних інвестиційних інститутів, а також використання інструментів інвестиційного лізингу при поставках обладнання із зарубіжних країн;
- коригування стратегічних цілей інвестиційного розвитку, які повинні бути переорієнтовані на збільшення частки інноваційної складової в інвестиційних програмах;
- залучення банківських асоціацій до кредитування портфеля інвестиційних проектів;
- підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зовнішньому і внутрішньому ринках;
- високоєфективне підприємництво і кооперування великого, середнього та малого бізнесу в області інновацій;
- формування цілісної системи законодавчих та нормативно-правових актів, що стимулюють інноваційну активність промислових підприємств;
- досягнення максимального синергетичного ефекту від створення і впровадження інновацій на основі консолідації зусиль всіх учасників інвестування в інноваційну діяльність (держави, бізнес-структур, наукових і освітніх організацій та ін.)

Висновки. Досліджено основні характеристики розвитку інноваційної діяльності підприємств та встановлено, що найбільш повну характеристику дали М.А. Йохна та М.М. Стадник, оскільки найбільш повно відобразили сутність розвитку та розкрили загальну мету та особливості інновацій як економічної категорії.

Проаналізовано інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності підприємств машинобудування України та визначено, що основним джерелом фінансування їх інноваційної діяльності є власні кошти підприємств, які у 2011 році становили 93,2% від загальної кількості вкладених коштів.

Надано пропозицій щодо покращення інвестиційного забезпечення інноваційних процесів на підприємствах машинобудування України, серед яких: вибір пріоритетних напрямків розвитку інноваційної сфери, модернізація виробничого обладнання з врахуванням ступеня його зносу, розширення практики залучення кредитів зарубіжних інвестиційних інститутів, використання інструментів інвестиційного лізингу при поставках обладнання із зарубіжних країн та інші.

Таким чином, для успішного розвитку інноваційної складової, необхідні енергійні дії з боку всіх структур при координуючій ролі держави.

Література:

1. Чухно А. Науково-технічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії / А. Чухно // Економіка України. — 2008. - №1. — С. 12-22
2. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності [навчальний посібник] / М.А. Йохна, В.В. Стадник — К.: Видавничий центр «Академія», 2005. — 400 с.
3. Трифилова А.А. Управление инновационным развитием предприятия / А.А. Трифилова — М.: Финансы и статистика, 2003. — 176 с.
4. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи [навчальний посібник] / Ілляшенко С.М. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. — 278 с.
5. Барыкин А.Н. Решение динамических задач инновационного развития коммерческих организаций: основы методики / А.Н. Барыкин, И.М. Никонов // Менеджмент инноваций. 2010. - №01 (09). — С. 16-30
6. Альшин В.М. Менеджмент инвестиций и инновации в малом венчурном бизнесе [учебное пособие] / В.М. Альшин, С.А. Филин — М.: Анкил, 2003. — 360 с.
7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник. К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2012. — 305 с.

Шевченко К.А. shevchenko_92@ukr.net

Науковий керівник Скоробогатова Н.Є.

канд. економ. наук, старший викладач

Національний технічний університет України «КПІ»

ВІТЧИЗНЯНА ТА ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА ОБЛІКУ ЗАПАСІВ: ВИБІР МЕТОДУ ОЦІНКИ НА ОСНОВІ ЙОГО ВПЛИВУ НА ПРИБУТОК

У даній статті обґрунтована необхідність у детальному перегляді облікової політики на підприємстві під час вибору методу оцінки запасів, а також розкриті особливості використання методів оцінки та обліку запасів на основі вітчизняного та зарубіжного досвіду, їх порівняльний аналіз за впливом на розмір прибутку підприємства та надання рекомендацій щодо вибору конкретного методу, враховуючи стратегічні цілі підприємства та вплив зовнішніх факторів на його діяльність.

Ключові слова: облікова політика, методи оцінки запасів, прибуток.

The article substantiates the necessity of a detailed view of accounting policy of the enterprise during the choice of the methods of assessment and registration of stocks on the basis of national and international experience; a comparative analysis of the influence on the size of profits and provide recommendations for selection specific method, inasmuch the strategic objectives of the enterprise and impact of external factors on its activity.

Keywords: accounting policy, methods of assessment of stocks, profit

Вступ. Оскільки метою будь-якого господарюючого суб'єкта є максимізація прибутку за мінімізації витрат, то доцільність вибору одного з методів оцінки запасів може бути пояснена на основі доведення, що його застосування буде найбільш ефективним при наданні активам вартісної оцінки.

Внесення змін в облікову політику має враховувати економічну ситуацію в країні для того, щоб стати стабільним джерелом збільшення прибутку та оптимізації податкових платежів.

Постановка задачі. Метою даної статті є дослідження методів оцінки запасів у вітчизняній та зарубіжній практиці, аналіз їх впливу на прибутковість діяльності підприємства та надання рекомендацій щодо оптимального вибору методу із врахуванням впливу зовнішніх факторів.

Методологія. Для здійснення дослідження впливу зовнішніх факторів та обраного методу на прибуток підприємства за поточний період був використаний системний аналіз; розроблення рекомендацій щодо вибору методу оцінки запасів здійснювалося на основі

застосування методу порівняння та балансового методу. Також за допомогою факторного аналізу з'ясовувалися причинно-наслідкові зв'язки між зміною цін, обраним методом оцінки запасів та зміною прибутку.

Результати дослідження. Дана стаття передбачає порівняння зарубіжної та вітчизняної практики використання методів оцінки запасів, тому з'ясуємо сутність поняття «запаси». Згідно з П(С)БО-9 запаси – активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [1].

За міжнародним стандартом запасами є активи, які утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу, перебувають у процесі виробництва для такого продажу або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг [2]. Однією суттєвою відмінністю між вище наведеними визначеннями є поправка у П(С)БО-9, що запаси можуть використовуватися також у процесі керування підприємством. Погоджуюсь з думкою Поповича В.І [3, с.316], що таке доповнення є цілком доречним, оскільки процеси виробництва чи надання послуг, що зазначені у МСБО, не містять у собі такі процеси, як заготівля, збереження або реалізація.

Підприємство самостійно визначає облікову політику. За постійного руху запасів на підприємстві (придбання та відпуск) в умовах змін цін під впливом попиту та пропозиції постає проблема точного розрахунку кількості залишку запасів. Необхідно відповісти на питання: які запаси списати на собівартість реалізації, а які – віднести на залишок. Крім того у світовій практиці перевага надається не кількісному обліку запасів як фізичних одиниць (goods flow), а вартісному (cost flow), що пов'язано із складністю підрахунку першого за умов великого обсягу товарів та різноманітної номенклатури.

Складність оцінки запасів в умовах коливання цін та тарифів можна подолати, використовуючи різні формули розрахунку собівартості виходу запасів.

У вітчизняному та міжнародному стандартах виділяють такі методи:

1. Ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
2. Середньозваженої собівартості;
3. Собівартості перших за часом надходження запасів (FIFO);
4. Нормативних затрат (стандартних витрат)
5. Ціни продажу (роздрібних цін).

Світовою практикою також передбачене використання методу last-in-last-out (LIFO), хоча з 2005 року його використання заборонене Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку №2 «Запаси».

Для проведення дослідження та аналізу впливу вибору методу оцінки запасів на суму балансового прибутку підприємства візьмемо умовне підприємство «А», дані якого про рух запасів впродовж звітного періоду (місяця) наведено у табл. 1:

Таблиця 1

Вихідні дані про рух запасів підприємства «А» за місяць

Дата	Зміст операції	Кількість, шт.	Ціна, \$	Сума, \$
1	Залишок на початок місяця	220	8	1760
5	Придбання	85	9	765
15	Придбання	24	10	240
20	Реалізація	125	14	1750
23	Реалізація	13	13	169
31	Залишок на кінець місяця	191		

З даної таблиці видно, що підприємство здійснює свою діяльність в умовах зростаючих цін, сума виручки від реалізації та надходжень запасів на підприємство (cost flow) не залежить від суми списання реалізованих товарів, виражену через собівартість реалізації. Саме собівартість реалізації та залишку запасів на кінець місяця визначається методами оцінки вибуття запасів.

Тому для подальших розрахунків обчислимо наступні показники:

Залишок на початок місяця = $220 \cdot 8 = 1760$ \$

Надходження за місяць = $85 \cdot 9 + 24 \cdot 10 = 1005$ \$

Виручка від реалізації = $125 \cdot 14 + 13 \cdot 13 = 1919$ \$

Розглянемо особливості вищезазначених методів та розрахуємо за їх допомогою собівартість реалізації запасів та собівартість залишку.

Метод ідентифікованої собівартості (specific identification method) передбачає, що на підприємстві існує декілька видів запасів, що не є взаємозамінними, оскільки відрізняються один від одного особливими споживчими якостями. Тобто, за якою ціною кожен з цих видів запасів було придбано, за такою ціною він і списується.

Отже, за цим методом підприємство «А» реалізувало 138 шт. запасів:

Собівартість реалізованих запасів = $85 \text{ шт.} \cdot 8\$ + 40 \text{ шт.} \cdot 9\$ + 13 \text{ шт.} \cdot 10\$ = 1170\$$

Собівартість залишку = $(220 - 85) \cdot 8\$ + (85 - 40) \cdot 9\$ + (24 - 13) \cdot 10\$ = 1595\$$

В багатьох джерелах [1, 4, 5] особливо акцентують увагу на тому, що даний метод використовують саме у випадках, коли запасами є коштовні товари, що не є взаємозамінними і вартості яких суттєво різняться. Але в умовах комп'ютеризації обліку на багатьох підприємствах цей метод є найточнішим з усіх інших. В нашій країні цей метод завжди переважав, лише не з'являвся термін «ідентифікована собівартість». Тому вважаємо, що всі підприємства можуть

використовувати даний метод, незважаючи на сферу та специфіку своєї діяльності.

Варто наголосити, що однією з переваг даного методу є суміщення фізичних і вартісних оборотів запасів на підприємстві. Щодо недоліків, то можна сказати, що у підприємства є можливості з маніпулювання прибутком шляхом списання або найдешевших, або найдорожчих запасів в залежності від поставленої мети.

Специфіка методу середньозваженої собівартості полягає в тому, що на підприємстві розраховується середня собівартість вибуття запасів. Зрозуміло, що запаси мають бути взаємозамінними, а ціни на них не мають суттєво відрізнятися.

За нашим прикладом:

Середня собівартість = $(1005 + 1760) / (220 + 85 + 24) = 8,4\$$

Собівартість реалізованих запасів = $138 \cdot 8,4\$ = 1159,2\$$

Собівартість залишку = $191 \cdot 8,4\$ = 1604\$$

Даний метод є також одним з найпоширеніших в Україні завдяки своїй простоті у використанні, хоча й не відображає динаміку цін протягом звітного періоду.

Особливості методу FIFO полягають в тому, що на собівартість реалізації запасів відносять ціну перших придбаних запасів, тобто «перший надійшов – перший вибув». У нашому прикладі:

Собівартість реалізованих запасів = $(125 + 13) \cdot 8\$ = 1104\$$

Собівартість залишку = $82 \cdot 8\$ + 85 \cdot 9\$ + 24 \cdot 10\$ = 1661\$$

Даний метод є послідовним та об'єктивним, запобігає маніпулюванню прибутком, а також забезпечує майже повне співпадання фізичного та вартісного обігу запасів. Крім того він враховує фізичний та моральний знос запасів шляхом першочергового списання перших закуплених запасів.

Серед основних і вагомих недоліків даного методу є те, що в умовах інфляції та зростання цін він дає завищений показник валового прибутку, оскільки ціна реалізації росте при незмінній собівартості реалізації, в яку включені запаси з найменшою ціною придбання. Таким чином, прибуток підприємства є штучно завищеним, хоча собівартість залишку більше співпадає з реальною картиною. Саме через завищений показник прибутку та викривлені показники собівартості залишків Великобританія та Люксембург відмовилися від застосування даного методу.

Доречним буде одночасний розгляд діаметрально протилежного методу оцінки запасів LIFO, за яким навпаки «останній надійшов – перший вибув» і який дозволяє співвідносити величини поточної вартості продажу та поточної вартості запасів.

Собівартість реалізованих запасів = $24 \cdot 10\$ + 85 \cdot 9\$ + 16 \cdot 8\$ + 13 \cdot 8\$ = 1133\$$

Собівартість залишку = $191 \cdot 8\$ = 1528\$$

Однією з найбільших переваг даного методу є відповідність собівартості реалізованих товарів та витрат рівню цін на момент продажу. Таким чином, в умовах інфляції, прибуток буде меншим, а в умовах дефляції – більшим. Недоліком є те, що собівартість залишків на кінець місяця відображається за цінами перших придбаних запасів, тобто їхня балансова оцінка не збігається з реальною вартістю.

Вибір методу оцінки запасів має значний вплив на суму оподаткованого прибутку, що відображає табл.2:

Таблиця 2

Вплив методів оцінки запасів на прибуток підприємства «А» (\$)

№	Показник	Ідентифікаційної собівартості	Середньозваженої собівартості	FIFO	LIFO
1	Виручка від реалізації	1919	1919	1919	1919
2	Собівартість реалізації	1170	1159,2	1104	1237
3	Валовий прибуток	749	759,8	815	682
4	Операційні витрати	300	300	300	300
5	Прибуток до оподаткування	449	459,8	515	382
6	Податок на прибуток	94,29	96,56	108,15	80,22
7	Чистий прибуток	354,71	363,24	406,85	301,78

Метод нормативних затрат застосовується у випадку стабільності цін на запаси за умов наявності норм витрат на виробництво одиниці продукції. А отже, коливання цін, нестабільність економіки не сприяють поширенню використання даного методу. Його використання можна спростити шляхом відображення на бухгалтерських рахунках оцінки запасів за одразу скоригованою ціною з урахуванням відхилення фактичних цін від нормативних (чистий метод).

Метод цін продажу є досить наближеним і використовується підприємствами роздрібною торгівлі. Собівартість реалізації визначається шляхом зменшення валового прибутку на суму торговельної націнки.

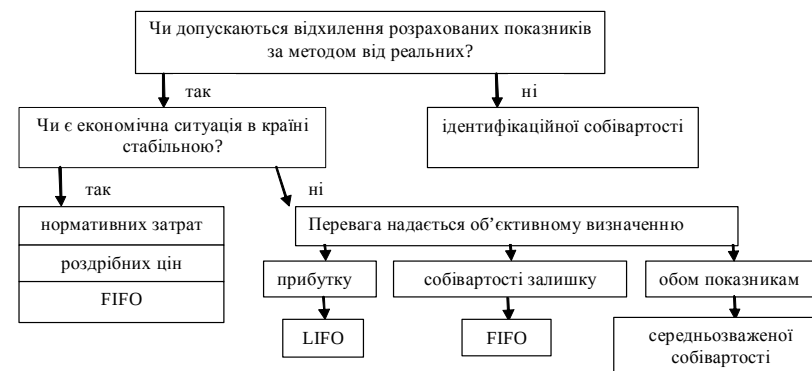
Обидва методи є досить наближеними та використовуються у випадках, коли результати приблизно дорівнюють собівартості.

У зарубіжній практиці застосування методу FIFO є доцільним та зручним через більш менш стабільну економічну ситуацію, чого не можна сказати про Україну. Тому досвід вітчизняної практики обліку запасів свідчить, що найбільш простим, зручним та широко застосовуваним є метод середньозваженої собівартості.

Оскільки діє правило «більший прибуток – більший податок», то перед бухгалтером постає питання: визначати точну суму прибутку чи

зменшити суму податку з нього? За методом LIFO можна певним чином «відстрочити» сплату податків державі, тому стає зрозумілим втручання та регулювання державою використання даного методу.

В результаті проведеного аналізу існуючих методів оцінки запасів, виділення переваг та недоліків запропонований наступний алгоритм вибору методу оцінки запасів на підприємстві:



Найточнішим серед усіх є метод ідентифікованої собівартості. Для реального відображення фінансового стану підприємства та мінімізації похибок при використанні наближених методів необхідно орієнтуватись на економічну ситуацію в країні. У випадку помірно зростаючих цін та більш-менш стабільної економіки підприємству слід обрати один з трьох запропонованих методів в залежності від сфери діяльності. Оскільки методи FIFO та LIFO за нестабільної економіки спотворюють інформацію щодо собівартості залишку чи прибутку відповідно, то, на нашу думку, доцільніше використовувати метод середньозваженої собівартості з використання системи постійного обліку.

Висновки. Внаслідок проведення дослідження, аналізу існуючих як у вітчизняних, так і у міжнародних стандартах методів оцінки запасів, виділення їх основних недоліків та переваг запропоновано алгоритм вибору одного з методів. Перевагами даного алгоритму вважаємо те, що він дозволяє підприємству обрати оптимальний метод оцінки запасів, враховуючи особливості їх впливу на точність розрахунків показників та економічну ситуацію в країні.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №9 «Запаси [Ел. ресурс] — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>

2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 2 «Запаси» [Ел.ресурс] – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/929_021

3. Попович В.І. Облік запасів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку / В.І.Попович // Збірник наук.праць – 2012. – №2(18). – С. 315.

4. Губачова О.М. Облік у зарубіжних країнах: підручн. / О.М.Губачова, С.І.Мельник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.

5. Домбровська Н.Р. Методи оцінки виробничих запасів підприємства при їх використанні згідно національних стандартів / Н.Р.Домбровська // Всеукраїнський наук.-виробн. журнал «Інноваційна економіка». – 2011. – №7(18). – С. 140.

УДК 123.456:789

Шипко В.П. e-mail: vikship@mail.ru

Науковий керівник Черненко Н.О.

канд. економ. наук, доцент

Національний технічний університет України «КПІ»

ІНВЕСТИЦІЇ В ГАЛУЗЬ ІТ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

В статті досліджено теперішній стан галузі інформаційних технологій в Україні, які проблеми існують на даний момент, а також визначені перспективи галузі на найближче майбутнє.

In article is investigated the current state of an information technology industry in Ukraine, what problems exist at present, and also industry prospects on the near future are defined.

Ключові слова: інформаційні технології, інвестиції, галузь ІТ, ІТ-аутсорсинг

Вступ. Початок ХХІ століття характеризується переходом до постіндустріального суспільства. В зв'язку з цим все більшого значення набуває розвиток ринку інформаційних технологій. І Україні бажано якомога швидше здійснити кроки для переходу від сировинної орієнтації економіки і перевести її на інноваційний шлях розвитку, що передбачає створення сприятливого середовища для залучення не тільки українського, але і міжнародного інтелектуального капіталу, який буде здатним генерувати інновації.

Проблеми розвитку високотехнологічного сектору економіки вивчаються багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими: Е.Тоффлером, Г.Беквітом, А.Деадорфом, Є.Белашовим, О.Гаврилюком, Б.Данилишиною, Ф. Махлупом, П. Страссманом, Л.Демидовою, О.Олійниковим, О.Сахіловою, А.Сухоруковим, Л.Федуловою та ін. В їх роботах висвітлюються основні теоретичні і практичні аспекти щодо механізмів функціонування та регулювання сектору інформаційних технологій, але через постійну зміну умов міжнародного економічного середовища і прискорені темпи розвитку інформаційних технологій потребують більш докладного вивчення.

Постановка задачі. Метою даної роботи є дослідження сучасного стану галузі інформаційних технологій в Україні, проблем, існуючих на даний момент, інвестицій в галузь, а також визначення перспективи галузі на найближче майбутнє.

Методологія. При аналізі та вивченні даної проблематики застосовувались такі методи дослідження, як аналіз і синтез;

систематизація, конкретизація та узагальнення (при визначенні проблем, існуючих в галузі); порівняння та статистичний аналіз (при дослідженні сучасного стану галузі і порівнянні з іншими країнами); прогнозування (при визначенні перспектив галузі на найближче майбутнє).

Результати дослідження. Сьогодні інвестиції є невід'ємною складовою частиною сучасного суспільства, так як жодна економіка не може ні розвиватися, ні просто існувати без інвестицій. Іноземні інвестиції в усьому світі є одним із найважливіших факторів економічного, технологічного і технічного росту держави, саме через це в багатьох державах світу створені режими найбільшого сприяння вкладенню іноземних капіталів, які передбачають надання матеріальних стимулів, покращення умов виробничого функціонування, лібералізацію умов участі у власності, збільшення гарантій, послаблення державного контролю [1].

Для розвитку української економіки велике значення має залучення і оптимальне використання іноземних інвестицій. На обсяг іноземних інвестицій впливає відношення органів державної влади до іноземних інвестицій, рівень гарантій інвестиційної діяльності і репатріації отриманого прибутку. Правовою основою стимулювання інвестиційної діяльності є Конституція України, закони України “Про інвестиційну діяльність”, “Про режим іноземного інвестування” та інші нормативно-правові акти, що регулюють відносини у цій сфері. Однак законодавство України по регулюванню іноземних інвестицій є нестабільним і недосконалим. В зв'язку з цим проблема нормативно-правового регулювання іноземних інвестицій в Україні є досить актуальною.

В сучасних умовах інтенсивного розповсюдження глобалізаційних процесів переважна частка сукупного продукту в розвинених країнах створюється завдяки інформаційному та комп'ютерному сектору. В сучасному світі рівень розвитку комп'ютерної та інформаційної індустрії можна розглядати як впливовий фактор на міжнародну конкурентоспроможність національної економіки, тому спостерігається стійка тенденція, особливо в економіці країн-економічних лідерів, до подальшої «інформатизації» суспільства. За останнє десятиліття обсяг світового експорту комп'ютерних та інформаційних послуг (КІП) збільшився, як мінімум, у 5 разів, швидкість його зростання значно перевищує і виробничі показники, і показники світової торгівлі товарами та послугами [2].

Сфера інформаційних технологій являється одним з найбільш перспективних напрямів в Україні. Про це також свідчить все той же відтік українських спеціалістів за кордон.

Одним з найбільш активних напрямів сфери ІТ є аутсорсинг. Аутсорсинг в сфері інформаційних технологій — це передача сторонньому підрядчику ряду внутрішніх послуг і сервісів замовника. В зв'язку з великою вартістю інтелектуальної праці (і зарплатнею програмістів в тому числі) в країнах з розвинутою економікою, ІТ-аутсорсинг дає можливість зменшити витрати.

Активний розвиток ІТ-аутсорсингу у всьому світі, окремими фахівцями пояснюється тим, що у зв'язку зі стрімким розвитком технологій компаніям складно самостійно відстежувати появу технологічних новин і своєчасно впроваджувати їх, не маючи великого штату технічних фахівців. Компаніям, як правило, вигідніше залучати досвідчені організації зі штатом висококваліфікованих фахівців в галузі інформаційних технологій, ніж створювати і розширювати власні спеціальні підрозділи [3, с.43].

Утримання ІТ-підрозділів великих корпорацій вимагає колосальних витрат і для їх зменшення доцільно відмовитися від повного штату програмістів і передати якусь частину їхньої роботи (а в багатьох випадках — усю таку роботу повністю) іншим фірмам, в багатьох випадках — за кордон. Завдяки цьому українські спеціалісти можуть отримувати значні замовлення з країн з розвинутою економікою.

В Україні в сфері розробки програмного забезпечення сьогодні функціонує 2000 компаній, в яких працює більше 60 тисяч людей. По експертним оцінкам валовий дохід компаній сфери ІТ складає більше 1.5 млрд. долл. з середнім приростом щорічно в 25-30 процентів. Близько 80 процентів загального доходу галузі приходить на експортні послуги [4].

Згідно даних компанії Gartner, яка є провідною світовою дослідницькою і консалтинговою компанією у сфері інформаційних технологій, Україна є частиною регіону ЕМЕА (Європа, Середній Схід і Африка), і по ступеню привабливості ІТ-аутсорсингу для замовника знаходиться не на перших ролях, де її обігнали не тільки країни Східної Європи, але і африканські країни, такі як Марокко і Маврикій [5].

Україна хоч і входить в першу тридцятку країн по розвитку ІТ-аутсорсингу [5], але в нашій країні існує досить багато проблем для розвитку галузі ІТ.

По-перше, це відсутність чіткої підтримки з боку держави, це те, що більшість держав робить для того, щоб ця галузь розвивалась і була привабливою для клієнтів і інвестування.

Хоча в цьому напрямку держава вже зробила певні кроки назустріч. Згідно Податкового кодексу України (п. 26-1), тимчасово, з 1 січня 2013 року до 1 січня 2023 року, звільняються від оподаткування

податком на додану вартість операції з постачання програмної продукції. До програмної продукції відносяться: результат комп'ютерного програмування у вигляді операційної системи, системної, прикладної, розважальної та/або навчальної комп'ютерної програми (їх компонентів), а також у вигляді інтернет-сайтів та/або онлайн-сервісів; криптографічні засоби захисту інформації. Також такі платники податків з 1 січня 2013 року мають право на оподаткування податку на прибуток за ставкою 5%. [6]

Таблиця 1

Ступінь привабливості IT-аутсорсингу для замовника*

№	Країна (регіон ЕМЕА)	%
1.	Польща	25,3
2.	Росія	19,2
3.	Південно-Африканська Республіка	16,6
4.	Чехія	15,3
5.	Румунія	14
6.	Марокко	12,2
7.	Венгрія	11,4
8.	Словачія	9,6
9.	Турція	9,2
10.	Маврикій	7,9
11.	Болгарія	7,4
12.	Білорусь	6,6
13.	Україна	3,1
	Інші країни	10,5

* Складено за даними [5]

Інша проблема, це захист даних, інтелектуальної і приватної власності. Так, в звіті «Глобальна конкурентоспроможність 2012-2013» Україна займає 134 місце по захисту прав власності і 120 місце по захисту прав інтелектуальної власності із 144 країн [7, с.388-389].

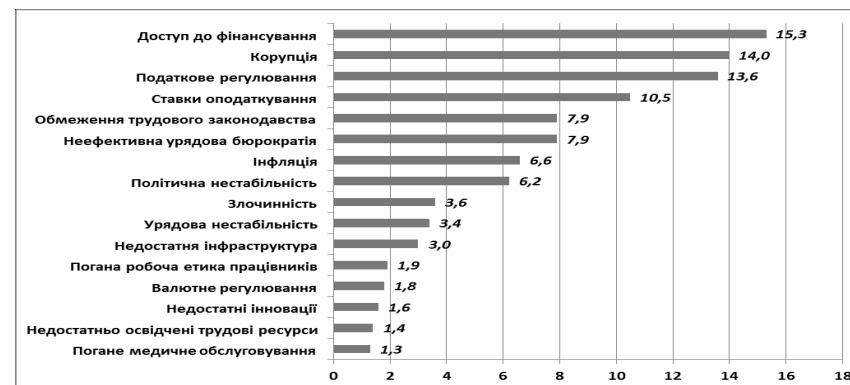
Ще одна проблема – недостатнє знання англійської мови, тоді як це повинна бути розмовна мова всіх співробітників сфери IT.

Нижче наведено дані відносно найбільш проблемних факторів для ведення бізнесу в Україні згідно звіту «Глобальна конкурентоспроможність 2012-2013» [7, с.354].

Але, незважаючи на всі проблеми, Україна може стати одним із лідерів ринку інформаційних технологій. В цьому впевнені організатори і учасники міжнародної конференції «IDCEE 2012. Інтернет-технології і інновації», яка проходила 18 і 19 жовтня 2012 року в Києві. В ній прийняло участь більше 2000 учасників із 45 країн світу, 70 провідних міжнародних спікерів високотехнологічного ринку.

Таблиця 2

Найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу*, %



* Складено за даними [7, с.354]

Зі слів Дрю Гаффа, виконавчого директора і засновника Siguler Guff і спікера IDCEE 2012, на ринку України розробляються програми і нові технології, які можуть фактично зруйнувати підвалини ринку, скинути з домінуючих позицій західні компанії, а також Україна може в найближчі 5 років вирватись вперед і увійти у трійку світових лідерів по якості і рівню програмування [8].

У сучасних умовах для українських IT-компаній дуже важливо зміцнювати свій потенціал та швидко удосконалюватися, адже сповільнення розвитку IT-галузі спричинить до негативних наслідків, які відобразяться на загальному економічному рості нашої країни [9].

Висновки

Галузь інформаційних технологій багато в чому визначає конкурентоспроможність країни у світі, так як пов'язана з функціонуванням і розвитком всіх галузей економіки. І для того щоб залучити в галузь IT якомога більше інвестицій необхідно позбутися слідуєчих проблем: макроекономічної нестабільності і недосконалого законодавства, що створюють ризики вкладення коштів в Україну; низького рівня захисту інвесторів, так як це негативно впливає на імідж України закордоном; корупції, яка перешкоджає нормальному розвитку бізнесу і блокує надходження іноземних інвестицій; відсутності захисту даних, інтелектуальної і приватної власності; відсутності чіткої підтримки держави, для того щоб галузь розвивалася і була привабливою для клієнтів і інвестування тощо. Основною причиною дивитися з оптимізмом в майбутнє галузі інформаційних технологій України є наявність висококваліфікованих спеціалістів і висока якість фундаментальної технічної освіти, але поки ми не

почнемо вирішувати вищеперераховані проблеми, то значного збільшення інвестицій в галузь ІТ не варто і чекати. Необхідно вдосконалювати законодавчу і виконавчу системи, вести ефективну державну політику, не тільки декларувати, а і реально проводити боротьбу із корупцією.

Література:

1. Шокало С.И. Иностранные инвестиции, их проблемы и перспективы. [Електронний ресурс] - Режим доступу : http://invest.cci.zp.ua/article/knp52_2_104-107.pdf
2. Міжнародна конкурентоспроможність національної економіки на ринку комп'ютерних та інформаційних послуг: [Електронний ресурс] / Т.Г.Шеремет // Національний авіаційний університет. — Інститут економіки та менеджменту. — 2011.- випуск № 3.- — Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_3/index.html
3. Заводовська І.І. Передумови та перспективи розвитку сучасного бізнесу на основі аутсорсингу / І.І. Заводовська // Культура народів Причорномор'я. — 2006. — №80. — С. 43-44.
4. В Киеве пройдет круглый стол относительно развития украинской отрасли разработки ПО, - пресс-релиз - [Електронний ресурс]. / Валерий Шаповал - Режим доступу : <http://itexpert.org.ua/rubrikator/item/19458-v-kieve-proydet-krugliy-stol-otnositelno-razvitiya-ukrainskoy-otrasli-razrabotki-po-press-reliz.html>
5. Gartner Identifies Top 30 Countries for Offshore Services in 2010-2011 [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://www.gartner.com/it/page.jsp?id=1500514>
6. Податковий кодекс України : за станом на 19 лист. 2012 р. / Верховна Рада України. [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page42?nreg=2755-17&find=42&text=%EF%F0%EE%E3%F0%E0%EC%ED%EE%BF>
7. The Global Competitiveness Report 2012-2013 [Електронний ресурс] / Klaus Schwab // World Economic Forum — 2012. — С. 354-355, 388-389 — Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf
8. IDCEE 2012. Інтернет-технології і інновації. [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://idcee.org/>
9. ІТ галузь чекає на новий економічний експеримент [Електронний ресурс] — Режим доступу : http://city-institute.org/index.php?option=com_content&view=article&id=220:2011-12-16-13-52-49&catid=1:latest

**МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА:
ІНТЕГРАЦІЯ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ**

Збірник наукових праць

Випуск 2

Спецвипуск

присвячений круглому столу

**«ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ
УКРАЇНИ:
СТРАТЕГІЇ ТА СЦЕНАРІЇ»,
21 листопада 2012 р.**

Підписано до друку 12.12.2012р. Формат 64х90/_{1/16}.

Папір офсетний. Гарнітура Times.

Ум.-вид. арк. 24,0. Обл.-вид. арк. 25,8.

Тираж 100 шт. Зам. №

Друк: Видавництво ВП «Едельвейс»
03170, м. Київ, вул. Зодчих 74,
Тел. (044)221-97-70