

реблении.

Как отмечает известный российский экономист В.Л. Иноземцев: «Сегодня культура, воспринявшая все достижения информатики, становится все более значимой отраслью европейской экономики» [1, с. 150]. Отсюда – бум туризма в Европе, увеличение доходов от туристического и гостиничного хозяйства, возрастание их доли в ВВП. Самые богатые люди Европы – это владельцы парфюмерных компаний (например, Лореаль), домов моды, фирм по производству одежды и предметов роскоши, а также уникальных, экологически чистых сельскохозяйственных продуктов.

Украина проводит политику, сочетающую как восточную, так и западную ориентацию. При этом необходимо учитывать, что исторически на территории Украины проживают представители двух цивилизационных культур, особенно такая разнородность существует в Крыму. В последнее время много говорят о «точках роста», уникальных, присущих только данной стране, высоких технологиях. Безусловно, в Украине будут найдены такие «точки роста» и, на наш взгляд, это – информационные технологии, позволяющие производить, прежде всего, содержание, новые знания. Это тем более возможно потому, что долгое время, в 50–70х годах двадцатого века Украина была одним из пионеров в этой области, а Киев называли «силиконовой долиной». Поэтому можно говорить о двух путях перспективного развития:

1. сохранение интеллектуального потенциала Украины, основанного на культурно-историческом генотипе и позволяющего развивать высокие технологии, прежде всего, информационные;
2. использование богатых природных ресурсов не с целью истощения недр, а для развития туризма, здравоохранения, рекреации, производства экологически чистых сельхозпродуктов.

Рассмотренные цивилизационные модели позволяют сделать следующие **общие выводы**:

- 1) в настоящее время существуют две альтернативные модели мирового прогресса, это цивилизации Запада и Востока;
- 2) становление информационной экономики не противоречит ноосферному ресурсосберегающему развитию, данных два пути можно объединить в одну синтезирующую модель, представляющую единство формы – ноосферы и содержания – информационной экономики;
- 3) возрастает роль личности в социально-экономическом пространстве, но при социальном формировании каждого конкретного индивидуума необходимо учитывать его цивилизационную принадлежность, находя баланс между антропоцентризмом и космоцентризмом;
- 4) Украинский путь развития должен проходить на грани индустриальной и информационной экономик, минимизируя развитие первой до уровня удовлетворения внутренних потребностей и максимизируя вторую для внешнего обмена.

Тематика данного исследования настолько многопланова, что его можно развивать как в глобальном аспекте, поскольку на настоящий момент не существует теории информационной экономики, очень слабо рассмотрены вопросы цивилизационного развития Украины, а также в локальном, практическом, анализируя цивилизационную ситуацию в отдельных регионах.

Источники и литература

1. Иноземцев В.Л. Постиндустриальное хозяйство и «постиндустриальное» общество: к проблеме социальных тенденций XXI века // *Общественные науки и современность*. – № 3. – 2001. – С. 140–152.
2. Иноземцев В.Л. Расколота цивилизация: системные кризисы индустриальной эпохи // *Вопросы философии*. – № 5. – 1999. – С. 3–18.
3. Мантатова Л.В., Мантатов В.В. Третий путь: стратегия устойчивого развития в контексте диалога цивилизаций Востока и Запада. В кн. *Научное наследие В.И.Вернадского в контексте глобальных проблем цивилизации*. – М.: Изд. Дом «Ноосфера», 2001. (468 с.) с.211–226.
4. Чухно А. Цивилизационный и формационный подходы и их роль в экономической теории и общественной практике // *Экономика Украины*. – № 6. – 2001. – С. 39–47.
5. Яковец Ю.В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций. – М.: Экономика, 2001.
6. Hantigton S.P. If Not Civilizations, What? Paradigms of the Post-Cold War World. – “Foreign Affairs”, November-December, –1993. – Vol. 72. – № 5. – P. 186–194.

Асанова Э.Р.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Актуальность. Одним из обязательных условий успешного функционирования экономики страны в целом, отраслей и регионов, а также одной из важнейших сфер деятельности любого хозяйствующего субъекта является осуществление инвестиционной деятельности.

Совокупность мер экономического и организационного характера, осуществляемых всеми участниками инвестиционного процесса при реализации инвестиционных проектов, составляет их инвестиционную деятельность [3 с.21].

Естественно, что эта деятельность должна быть направлена на достижение наиболее высоких результатов реализации инвестиционных проектов при минимизации осуществляемых при этом затрат и издержек, а также на получение иного полезного эффекта. Соотношение результатов инвестиционной деятельности и затрат является не чем иным как эффективностью.

К сожалению, дать сразу определение понятия «эффективность управления инвестиционной деятельностью предприятия» не представляется возможным, поскольку данный термин пока не получил четкого толкования ни в научной литературе, ни в практике управления. Большинство авторов И. Бланк, Д. Газибеков, Л. Голуба, Н. Ермошенко, В. Федоренко, Б. Щукин, К. Шпилевой, В. Бочаров оперируют в своих трудах только такими понятиями, как «экономическая эффективность инвестициями», «экономическая эффективность инвестиционного проекта».

Цель статьи – охарактеризовать экономическую категорию «эффективность управления инвестиционной деятельностью предприятия».

Задачи статьи:

1. дать определение понятию «эффективность управления инвестиционной деятельностью»;
2. выделить показатели, измеряющие указанную эффективность.

Для реализации первой задачи рассмотрим отдельно понятие «эффективность управления» и «управление инвестиционной деятельностью».

Понятие «эффективность управления» в свою очередь связано с неадекватностью терминов «эффект» и «эффективность». Эффект – это итог, результат деятельности, тогда как эффективность характеризуется отношением эффекта к затратам ресурсов, обеспечившим получение эффекта, достижение нужного результата. Таким образом, эффективность – это эффект приходящийся на единицу затрат ресурсов, израсходованных в целях получения достигнутого результата. Если отождествлять эффект управления с его результативностью, а затраты – расходом на управление, то мы приходим к следующей логической формуле эффективности управления:

$$\text{эффективности управления} = \frac{\text{Результативность управления}}{\text{Эффективность}} \quad (1.1.)$$

$$\text{управления} = \frac{\text{Затраты на управление}}{\text{Эффективность}} \quad (1.1.)$$

Однако, применение этой качественной зависимости для количественной оценки, определения численно выраженного уровня эффективности управленческих решений чрезвычайно затруднено.

По мнению Б.А. Райзберга, вообще не правомерно считать результаты управляемых экономических процессов итогом только управленческой деятельности. Ведь эти результаты получены благодаря экономической, производственной деятельности, а не только управления. Очевидно, что основная часть экономического продукта создается производителями, а не управленцами. Тогда возникает обоснованное желание поставить в числитель логической формулы эффективности экономический результат хозяйствования, а в знаменатель – затраты на осуществление всей экономической деятельности, а не только управления.

Поступив подобным образом, получим формулу эффективности, но уже не управления, а всего управляемого экономического объекта или процесса. Эффективность в экономике как раз измеряется отношением получаемого эффекта, результата к полным затратам, обусловившим его получение.

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты на получение результата}} \quad (1.2.)$$

Таким образом, об эффективности управления экономикой следует судить по показателям экономической эффективности управляемых объектов и процессов [2, с.117].

К сфере управления инвестиционной деятельностью предприятия и принятия управленческих решений относительно процесса инвестирования.

Управление инвестиционной деятельностью как в масштабах государства и его территорий, так и в рамках отдельных хозяйствующих субъектов, в целях наиболее эффективного использования имеющихся и привлекаемых инвестиционных ресурсов, выделилось в новую отрасль знаний, получившей название «инвестиционный менеджмент».

Исследование вопроса определения «инвестиционного менеджмента» в трудах крупнейших исследователей в области управления инвестициями, таких как И. Бланка, Д. Газибекова, Л. Голуба, Н. Ермошенко, В. Федоренко, Б. Щукина, К. Шпилевой, В. Бочарова, выявило, что наиболее полным и точным, отвечающим современным требованиям формулировки термина, является определение И.А.Бланка.

Инвестиционный менеджмент или *управление инвестиционной деятельностью* представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с осуществлением различных аспектов инвестиционной деятельности предприятия [1, с.98].

При этом, инвестиционный менеджмент необходимо рассматривать и как непосредственно процесс управления инвестиционной деятельностью, и как научный метод, обеспечивающий эффективность этого процесса [2, с.22].

Следует учесть, что инвестиционная деятельность может рассматриваться не только относительно инвестиционных проектов, но и относительно субъектов хозяйствования – предприятий, организаций, инвестиционных компаний и фондов, всех других объектов инвестиционной деятельности, в том и числе государства, территориальных органов управления.

Из этого следует вывод, что эффективность управления инвестиционной деятельностью должна исходить из показателей экономической эффективности объектов инвестирования.

Тогда, *эффективность управления инвестиционной деятельностью* понимается как отношение результата полученным инвестором в результате инвестирования за определенный период времени, к величине вложенных инвестиций, обусловившего получение этого эффекта.

$$\text{Эффективность управления инвестиционной деятельностью} = \frac{\text{Прибыль полученная от вложения инвестиций}}{\text{Объем инвестиций, обусловивших получение прибыли}} \quad (1.3)$$

Такое определение тождественно определению «экономическая эффективность инвестиций».

Расчет экономической эффективности инвестиций, неизбежно сопровождается разработку инвестиционных проектов. Более того, инвестиционная деятельность рассматривается и осуществляется в рамках инвестиционного проекта, представляющего программу соединенных воедино намерений и практических действий по осуществлению инвестиционных вложений и обеспечению заданных конкретных финансово-экономических, производственных и социальных результатов [2, с.29].

Поэтому также справедливо мнение большинства авторов, ограничивающихся понятием «экономической эффективности инвестиционных проектов».

При общем определении экономической эффективности инвестиционного проекта принято делить суммарную прибыль за весь период его реализации к общей сумме инвестиций в проект.

Поэтому при определении эффективности управления инвестиционной деятельностью предприятия, будет правильным воспользоваться разработанной и широко применяемой методикой оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, с учетом, что для химических предприятий Украины актуальны реальные инвестиции и основной формой, как правило, выступает техническое перевооружение.

Международная практика оценки экономической эффективности реальных инвестиционных проектов базируется на концепции временной стоимости денег и основана на следующих принципах:

- оценка возврата инвестируемого капитала производится на основе показателя денежного потока (cash flow), который формируется за счет чистой прибыли и амортизационных отчислений в процессе инвестиционного проекта;
- инвестируемый капитал, равно как и денежный поток, приводится к настоящему времени или к определенному расчетному году;
- процесс дисконтирования капитальных вложений и денежных потоков производится по различным ставкам дисконта, которые определяются в зависимости от особенностей инвестиционных проектов.

Наиболее распространены следующие показатели эффективности реальных инвестиций: чистый приведенный доход (NPV), индекс (коэффициент) рентабельности (PI), период окупаемости (РВР), внутренняя норма доходности (IRR).

Чистый приведенный доход (NPV) позволяет получить наиболее обобщенную характеристику результата инвестирования, т.е. его конечный эффект в абсолютной сумме. Термин «чистый» имеет следующий смысл: каждая сумма денег определяется как алгебраическая сумма входных (положительных) и выходных (отрицательных) потоков. Расчет показателя NPV осуществляется по формуле:

$$NPV = \sum_{k=1}^n \left[\frac{P_k}{(1+i)^k} \right] - IC \quad (1.4)$$

где NPV - чистый приведенный доход;

$P_1, P_2, P_k \dots P_n$ - годовые денежные поступления в течение n-лет;

IC- стартовые инвестиции;

i — ставка дисконтирования чистых денежных потоков.

Если чистый приведенный доход положительный, значит текущая стоимость доходов превышает текущую стоимость затрат. Инвестиционный проект, по которому показатель $NPV = 0$, должен быть отвергнут, так как не принесет предприятию дополнительный доход на вложенный капитал.

С чистым приведенным доходом тесно связан следующий показатель оценки инвестиционных проектов - *индекс рентабельности (PI)*. Индекс рентабельности определяется как показатель, характеризующий соотношение чистого дисконтированного денежного потока и единовременных инвестиций в проект.

$$PI = \frac{\sum_{k=1}^n \left[\frac{P_k}{(1+i)^k} \right]}{IC} = \frac{\sum_{k=1}^n [P_k V^n]}{IC} \quad (1.5)$$

где P_k - чистый доход;

IC - стартовые инвестиции;

V^n - дисконтный множитель;

i - ставка дисконтирования;

n - продолжительность периода действия проекта, лет.

Если $PI > 1$, инвестиционное предложение приемлемо, при $PI < 1$ инвестиции нерентабельны, так как не обеспечивают этот норматив.

Период окупаемости (PBP) является одним из наиболее распространенных показателей оценки эффективности инвестиций, показывающий продолжительность времени, необходимых для возмещения стартовых инвестиционных расходов.

При равных суммах дохода период окупаемости определяется по формуле:

$$PBP = \frac{CI}{P_k} \quad (1.6.)$$

где CI – сумма стартовых инвестиций;

P_k – ежегодный чистый доход.

Если годовые притоки наличности не равны, то расчет периода окупаемости несколько осложняется, и он определяется как частное от деления суммы инвестиций на сумму денежного потока в настоящей стоимости.

Внутренняя норма доходности (IRR) - коэффициент дисконтирования характеризует максимально допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть произведены при реализации данного проекта, т.е. этот показатель является «ценой» за использованный (авансированный) капитал.

IRR определяется тогда, когда интегральный экономический эффект становится равным нулю, т.е. $NPV = 0$. Для определения ставки внутренней нормы доходности производится расчет показателя NPV при различных ставках дисконтирования:

$$IRR = i_1 + \frac{NPV(i_1)}{NPV(i_1) - NPV(i_2)} \times (i_2 - i_1) \quad (1.7.)$$

где IRR – внутренняя норма доходности;

NPV – чистая приведенная величина дохода;

i – значение процентной ставки в дисконтном множителе.

Инвестиционный проект является экономически выгодным и привлекательным, если внутренняя ставка доходности превышает минимальный уровень доходности, установленный для данного проекта.

Таким образом, используя показатели экономической эффективности инвестиционного проекта можно определить эффективность управления инвестиционной деятельностью предприятия.

Не отвергая подобного подхода, укажем все же, что возможно установление эффективности собственно управления инвестиционной деятельностью, но посредством иного использования исходной логической формулы эффективности управления инвестиционной деятельностью предприятия (1.3.) Предположим, что требуемый результат задан в виде исходной целевой установки. Тогда надо искать способы управления инвестиционной деятельностью, позволяющие достичь этот результат при наименьших затратах на управление этой деятельностью. Это и будет высший уровень эффективности управления инвестиционной деятельностью, рассматриваемого как самостоятельный процесс. Если же расходы на управление ограничены заданной величиной, то следует установить, какой максимальный результат может быть достигнут при данном уровне расходов. В этом случае также достигается наибольший из возможных показателей эффективности управления инвестиционной деятельностью, рассматриваемого как самостоятельный процесс.

В соответствии с поставленными задачами, подытожим полученные результаты:

1. Определение «эффективность управления инвестиционной деятельностью» является родственным понятием «экономической эффективности инвестиций», «экономической эффективности инвестиционных проектов», и представляет собой отношение результата полученным инвестором в результате инвестирования за определенный период времени, к величине вложенных инвестиций, обусловившего получение данного эффекта. Задачей управления в данном контексте сводится к поиску и применению способов, дающих возможность повысить результат эффективности.

2. Эффективность управления инвестиционной деятельностью должна исходить из показателей экономической эффективности объектов инвестирования. В виду того, что инвестирование объектов, как правило, осуществляется в рамках инвестиционного проекта, то целесообразным будет применение для расчета эффективности управления инвестиционной деятельностью, методики оценки экономической эффективности, базирующейся на временной стоимости денег.

Приоритетной задачей дальнейшего исследования будет являться поиск тех способов управления, которые позволят повысить эффективность управления инвестиционной деятельностью предприятий.

Источники и литература

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП «ИТЕМ», 1995.
2. Райзберг Б.А. Курс Управления экономикой. – Спб.: Питер, 2003.– 528 с.
3. Серов В.М. Инвестиционный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2000 – 272 с.

4. Федоренко В.Г., Гойко А.Ф. Инвестознавство. – К.: МАУП, 2000. – 408 с.

Голосов О.О. ДОСВІД ВИХОДУ НА СВІТОВИЙ РИНОК ЗЕРНА КРАЇН ЕС

Актуальність. Аграрний ринок, взагалі, та ринок зернових культур, зокрема, займає провідні позиції в загальній системі внутрішнього ринку України. Тому важливим і актуальним чинником теорії маркетингових досліджень є розробка насамперед систем зовнішньоекономічного аграрного маркетингу зернових культур, як провідного товару України, здатного конкурувати на міжнародному аграрному ринку, конкурентноспроможність якого забезпечується в першу чергу якістю землі.

Важливим фактором у цьому аспекті є аналіз досвіду провідних країн світу, зокрема країн ЕС, який має враховуватися при прийнятті рішень, з метою запобігання можливих помилок та втрат на цьому шляху, який досліджувався у роботах С. Дем'яненка [2], М. Янківця [4], В. Будкіна [1], Т. Зінчука [3] та ін. Досвід виходу країн ЕС на світовий товарний ринок розглядався досить обмежено в руслі загальних тенденцій вивчення об'єднаної аграрної політики (ОАП), початок якої було покладено у кінці 50-х років ХХ ст., що безумовно потребує більш детального аналізу.

Мета статті – аналіз досвіду країн ЕС по виходу на світовий ринок зерна. **Основне завдання статті** – розглянути основні напрямки діяльності країн ЕС, пов'язані з підтримкою виробників зерна.

Як зазначає С. Дем'яненко, система розробки такої політики зумовлювалася наступними чинниками:

- необхідністю гарантувати стабільне виробництво сільськогосподарської продукції та продуктів харчування за такими цінами, що є доступними для споживачів,
- необхідністю забезпечення необхідних стандартів життя для фермерів шляхом гарантування їм отриманого прибутку,
- необхідністю підвищення продуктивності використання ресурсів у сільському господарстві шляхом впровадження прогресивних технологій виробництва та створення раціональної виробничої системи [1, с.67].

Відповідно ОАП спрямована на:

- підвищення продуктивності сільського господарства шляхом підтримки технічного прогресу та оптимального використання виробничих факторів (особливо – праці),
- забезпечення високого рівня життя сільського населення (зокрема – шляхом збільшення індивідуальних прибутків осіб, що зайняті у сільськогосподарській праці),
- підтримка стабільності ринків,
- забезпечення можливостей для розширення пропозицій сільськогосподарської продукції,
- підтримка збуту сільськогосподарської продукції за доступними цінами.

Зазначені завдання базувалися на тенденції регулювання розвитку насамперед внутрішнього сільськогосподарства, з одного боку, а з іншого – урахували основні принципи ОАП ЕС:

1. Між учасниками договору існувала вільна торгівля за спільними цінами.
2. Продукція, що вироблялася у країнах – учасників договору, мала перевагу на внутрішньому ринку порівняно з імпортною.
3. Була введена спільна фінансова відповідальність, яка передбачала такі різноманітні механізми підтримки цін, які зумовлювали їх вищий рівень, порівняно із світовими.

Аналізуючи основні заходи ОАП ЕС щодо позиціонування зерна, то слід назвати такі хронологічні вежі:

1969 р. – розробка дій, спрямованих на управління перерозподілом пшениці шляхом введення програм щодо її закупівлі з метою переробки та використання на кормові цілі.

1982 р. – введено ліміти на виробництво зерна для харчової промисловості на основі середнього виробництва зерна за останні три роки.

1988 р. – введення „сільськогосподарських стабілізаторів” щодо виробництва зерна, впровадження максимальних квот щодо виробництва, бюджетна дисципліна, зниження інтервенційних цін та обсягів інтервенційних закупівель.

1992 р. – введення реформи Мак-Шері, яка передбачала зниження цін на зерно на 30%, введення компенсаційних виплат у вигляді премій за вивід 1 га земель із обробки, тобто переведення в пар.

Така політика зумовлювалася насамперед загальною соціально-економічною ситуацією країн ЕС того періоду, а також особливостями природнокліматичних регіонів, якістю землі тощо. Так, наприклад, сільське господарство країн ЕС в багатьох регіонах характеризується несприятливими кліматичними умовами, що зумовлює необхідність компенсації інвестиційною та протекційною політикою.

ОАП ЕС є досить складним механізмом, який охоплює сотні регулювань на усіх ділянках сільського господарства. Щодо міжнародного ринкового регулювання зерна то в спрощеному вигляді механізм функціонування ЕС можна описати таким чином. Кожного року Рада Міністрів ЕС (у складі 15 міністрів сільського господарства – членів ЕС) визначають цільові ціни за видами сільськогосподарської продукції, у тому числі на зерно. Така ціна є верхньою межею цін всередині ЕС і у більшості випадків перевищує світові ціни [5].

Так, з метою запобігання дешевого імпорту зерна, який може збити цільову ціну, на імпортоване зерно встановлюється податок у розмірі різниці між світовою та цільовою цінами. Він по-суті виступає інструментом для захисту гарантії внутрішньої ціни від деформування торговельними потоками. Цінові гарантії – це ядро єдиної аграрної політики країн ЕС. Імпортний податок гарантує конкурентоздатність зерна на внутрішньому ринку, проте лише у тому випадку, коли ціни внутрішнього ринку будуть вищими за