

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ  
ВІННИЦЬКА МІСЬКА РАДА  
Департамент економіки і інвестицій  
ВІННИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
Інститут Менеджменту  
Кафедра фінансів  
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
Факультет финансов и банковского дела (Беларусь)  
ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ Кафедра экономической теории и экономической политики (Россия)  
МІЖНАРОДНА АКАДЕМІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ НАУК (Грузія)  
РЕГІОНАЛЬНИЙ ФІЛІАЛ НАЦІОНАЛЬНОГО ІНСТИТУТУ  
СТРАТЕГІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ У М. ЛЬВОВІ  
ТЕЛАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. ЯКОБА ГОГЕБАШВІЛІ  
(Грузія)  
ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. Ю. ФЕДЬКОВИЧА  
Економічний факультет

## **МАТЕРІАЛИ**

### **II Міжнародної науково-практичної конференції «СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТА ІННОВАЦІЙНО- ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ»**

1 березня 2013 р.

ВНТУ  
ВІННИЦЯ  
2013

**УДК [336+330.341.1] (477)**  
**ББК [65.261+65.01] (4УКР)**  
**С91**

Друкується за рішенням Вченої ради Вінницького національного  
технічного університету Міністерства освіти і науки, молоді та спорту  
України

*Головний редактор:* **В. В. Грабко**

*Відповідальний за випуск:* **В. В. Зянько**

Рецензенти: **В. В. Зянько**, доктор економічних наук, професор;  
**І. Ю. Єпіфанова**, кандидат економічних наук, доцент.

**С91 Сучасні** тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних  
процесів в Україні: Матеріали міжнародної науково-практичної  
конференції. – Вінниця : ВНТУ, 2013. – 368 с.

ISBN 978-966-641-508-3

В матеріалах конференції висвітлено доповіді вітчизняних та іноземних  
науковців, які розглянуто на II Міжнародній науково-практичній конференції  
«Тенденції управління фінансовими та інноваційними процесами в умовах ринкових  
перетворень» 1 березня 2013 року в м. Вінниця.

Розраховано на студентів, аспірантів, викладачів, наукових співробітників.

**УДК [336+330.341.1] (477)**

**ББК [65.261+65.01] (4УКР)**

**Автори даних матеріалів висловлюють свою думку, яка не  
завжди збігається з позицією редакції. Матеріали подано в авторській  
редакції.**

**ISBN 978-966-641-508-3**

© Вінницький національний  
технічний університет, 2013

## ЗМІСТ

### СЕКЦІЯ 1

#### ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

<b>Архірейська Н. В.</b> Економічна безпека в контексті державної стратегії України. ....	8
<b>Бабець І. Г.</b> Використання потенціалу, нагромадженого при підготовці України до Євро-2012, як чинник фінансової безпеки регіону.....	11
<b>Вавричук О. С.</b> Оптимізація обсягів бюджетного фінансування житлово-комунального господарства.....	14
<b>Вороніна Н.В.</b> Соціально-економічний розвиток України: сучасні тенденції та перспективи фінансового забезпечення .....	16
<b>Дяченко М.К.</b> Теоретичні засади вдосконалення функціонування інституту бюджету розвитку місцевих бюджетів .....	19
<b>Жабинець О. Й., Цюпко І. В.</b> Роль та значення інституту страхування в системі соціально-економічного розвитку держави .....	22
<b>Жидак О. Р.</b> Фінансові відносини та їх особливості в аграрній сфері .....	25
<b>Зеленський А. В.</b> Перспективи запровадження в Україні системи кредитування сільгоспвиробників під заставу аграрних розписок.....	27
<b>Кірієнко Ю. А.</b> Фінансова нестабільність та її потенційний вплив на товарні ринки України .....	29
<b>Кулик І. М., Смоляк Д. Д.</b> Переваги та недоліки англо-американської моделі корпоративного управління .....	32
<b>Кураташвили Альфред А.</b> Правовое обеспечение налоговой системы в интересах человека – принципиально значимая задача финансовой политики государства .....	35
<b>Кураташвили Анзор А.</b> Интеллектуальное обеспечение реализации финансового механизма социально-экономического развития – необходимое условие эффективного функционирования общества .....	38
<b>Курило О.Б., Костецька І.В.</b> Кредитний ризик банківської діяльності та система управління ним .....	40
<b>Лимаренко В. А.</b> Напрями активізації іпотечного ринку України .....	42
<b>Медвідь В. Ю., Ломачинська Н. В.</b> Податкове регулювання регіонального розвитку .....	46
<b>Небава М. І.</b> Проблеми підвищення якості системи соціальної підтримки населення та її оцінки .....	48
<b>Оксенюк О. І.</b> Механізм відшкодування податку на додану вартість в Україні... ..	51
<b>Проданова І. І., Чопик В. В.</b> Україна в системі міжнародних фінансових організацій .....	54
<b>Сачовський І. М.</b> До питань посилення ролі фінансового механізму в реформуванні агропромислового комплексу України .....	56
<b>Семцов В. М.</b> Експортно-імпортні операції підприємств в контексті тіньової економіки .....	57
<b>Стахів Ю. Я.</b> Сучасний стан боргової безпеки України .....	60
<b>Супруненко С. А.</b> Податкове планування як складова стратегії розвитку соціально-економічної системи держави .....	63
<b>Фурманець К. Л.</b> Фінансовий механізм формування та регулювання зовнішнього державного боргу України в умовах глобалізації .....	65
<b>Швед В. В.</b> Краудфандинг как новая модель экономики .....	68

## СЕКЦІЯ 2

### ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<b>Богатчик Л. А.</b> Регіональні інструменти сприяння реалізації кластерного потенціалу території .....	71
<b>Валіулліна З. В.</b> Зарубіжний досвід інноваційних кластерів для забезпечення технологічного оновлення .....	74
<b>Варналій З. С., Буркальцева Д. Д.</b> Стимулювання інноваційної активності малих підприємств в контексті забезпечення конкурентоспроможності економіки України .....	76
<b>Васильців Т. Г.</b> Недоліки та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні .....	80
<b>Войнаренко М. П.</b> Інституційна рівновага в соціально-економічних системах...	82
<b>Гаджиев Ага-Керим Гусейн Оглы</b> Макроэкономические аспекты конкурентоспособности Азербайджана .....	86
<b>Гладинець Н. Ю.</b> Напрями реалізації інноваційної політики у регіоні .....	88
<b>Драчук Ю. З.</b> Перспективні напрями інноваційного розвитку підприємств вугільної промисловості .....	90
<b>Єпіфанова І. Ю.</b> Напрями активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств .....	93
<b>Заюков І. В.</b> Освітній чинник інноваційного розвитку економіки України .....	95
<b>Зянько В. В.</b> Щодо статистичної оцінки інноваційної активності підприємств в Україні .....	98
<b>Зянько В. В.</b> Венчурне інвестування як засіб підвищення інноваційної активності .....	101
<b>Коваль Н. О.</b> Конкурентоспроможність робітників як фактор забезпечення інноваційного розвитку країни .....	104
<b>Король І. В.</b> Прикладні аспекти методології дослідження конкурентоспроможності економіки України .....	107
<b>Коротченкова Ю. О.</b> Особливості ціноутворення товарів інноваційної сфери економіки .....	109
<b>Крива С. В.</b> Фінансові аспекти інноваційної діяльності малих підприємств .....	112
<b>Кучкова О. В.</b> Перспективи розвитку ринку професійної складської нерухомості Дніпропетровського регіону .....	115
<b>Мазур І. І.</b> Інновації в освіті як основа для модернізації вітчизняної економіки .....	117
<b>Мороз Е. Г.</b> Шляхи активізації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств сфери водопровідно-каналізаційного господарства України .....	118
<b>Олексюк В. М.</b> Методика оцінки інноваційного потенціалу у формуванні енергетичної безпеки .....	121
<b>Пілявоз Т. М.</b> Стратегія інноваційного розвитку підприємства на основі венчурного фінансування .....	124
<b>Руда Л. П.</b> Методичний підхід до визначення ефективності місцевих економічних територій .....	127
<b>Савченко В. Ф., Гривко С. Д.</b> Вплив інноваційних процесів у машинобудуванні на конкурентоспроможність продукції .....	130
<b>Сірко А. В., Найдич Н. М.</b> Чинники відторгнення економікою України інноваційно-інвестиційної моделі розвитку .....	132
<b>Сльозко О. О., Терещенко С. В.</b> Давоський форум як посил для фінансових інновацій .....	135
<b>Ульянова О. Ю.</b> Инновационные процессы и их влияние на формирование нового социального стандарта жилищных условий .....	137
<b>Федорук О. В.</b> Актуальні проблеми формування інноваційної моделі розвитку .....	140

національної економіки .....	
<b>Фурик В. Г.</b> Інноваційна спрямованість навчального процесу при вивченні фінансових дисциплін як основа удосконалення змістовності і якості підготовки менеджерів .....	143
<b>Хачатурян О. С.</b> Щодо формування на регіональному рівні кадрового ресурсу для малих підприємств інноваційного спрямування .....	145
<b>Ювица Н. В.</b> Економіка Казахстану в системі інноваційних преобразованій .....	148
<b>Язлюк Б. О.</b> Формування стратегії модернізації економіки як напрям пом'якшення нерівностей та підвищення соціально-економічної безпеки регіонів .....	151

### **СЕКЦІЯ 3 СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

<b>Гракова М. А.</b> Галузеві особливості реалізації інвестиційного процесу у вугільній промисловості України .....	153
<b>Давиденко Н. М.</b> Вплив ІРО на фінансову безпеку підприємств аграрного сектору ....	156
<b>Єпіфанова І. Ю., Нижник Ю. Л.</b> Економічна сутність інвестиційної привабливості ...	159
<b>Єпіфанова І. Ю., Юненко С. В.</b> Методи аналізу ефективності інвестиційної діяльності .....	161
<b>Журко Т. О., Білостенна О. А., Побережна О. В.</b> Принципи та пріоритети інвестиційної політики підприємства .....	163
<b>Журко Т. О., Деренько О. А., Базалицький Д. М.</b> Класифікація конфліктів інтересів учасників системи «інвестор-підприємство» .....	166
<b>Журко Т. О., Шиян А. А., Нікіфорова Л. О.</b> Підвищення рівня ефективності інвестиційного процесу підприємства на основі побудови функцій корисності ...	168
<b>Івахненко І. С.</b> Проблеми інвестування в цінні папери в сучасних умовах розвитку економіки України .....	171
<b>Коваль Н. О., Терпель Л. В.</b> Сучасні проблеми інвестиційної діяльності в економіці України .....	173
<b>Ковтун О. А.</b> Проблеми домогосподарств щодо прийняття інвестиційних рішень .....	177
<b>Кундєєва Г. О., Андреюк Н. В.</b> Стан та тенденції залучення іноземних інвестицій в економіку України .....	180
<b>Лагута С. М.</b> Особливості інвестиційної діяльності агрохолдингів в Україні .....	183
<b>Мороз О. В., Кужба А. О.</b> Проблеми та перспективи інвестиційної привабливості легкої промисловості в Україні .....	185
<b>Мороз Ю. В.</b> Інвестиції та інвестиційний клімат в Україні .....	187
<b>Пирог О. В.</b> Концептуалізація інвестиційної політики для прогресивного розвитку національного господарства .....	191
<b>Позднякова Л. О.</b> Роль страхових інвестицій у фінансовому механізмі вітчизняної економіки .....	193
<b>Пурій Г. В.</b> Вплив інвестиційних проектів на операційну активність гірничо-металургійних підприємств .....	195
<b>Стасюк Н. Л., Руденко К. О.</b> Проблеми інвестування малого підприємництва ..	197
<b>Харламова Г. О., Зянько П. В.</b> Методики оцінювання інвестиційної привабливості підприємств .....	200
<b>Химич О. В.</b> Закордонний досвід у залученні іноземних інвестицій .....	203
<b>Чалюк П. В.</b> Промислова політика в Україні та її інвестиційне забезпечення ...	205
<b>Чернявська Є. І.</b> Корпоративне управління і проблема залучення зовнішніх інвестицій .....	207
<b>Шпеник Т. К.</b> Моніторинг інвестиційних пропозицій в розвиток туристичної галузі Закарпаття .....	210

#### СЕКЦІЯ 4

##### АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Адлер О. О., Ратушняк О. Г., Тарасюк Н. М. Еквівалентність обміну в системі економічних відносин підприємств молокопродуктового підкомплексу АПК .....	213
Ардашкіна Н. С. Ключові питання розвитку стратегічного управління .....	215
Білоусова М. М. Оптимізація асортименту хлібобулочної продукції на підприємстві задля підвищення рівня інвестиційної привабливості .....	217
Войнаренко С.М. Вплив реклами на конкурентоспроможність підприємств мобільного зв'язку .....	220
Глущенко Л. Д. Формування промислових кластерів як напрямок розвитку малих підприємств з технологічними інноваціями .....	222
Гудзь Ю. Ф. Наукові погляди на вибір підприємствами стратегії швидкого зростання економічного потенціалу .....	224
Дворніков М. Є. Роль первинних трудових колективів в управлінні сучасним аграрним підприємством .....	228
Дерев'яга П. И. Информационные технологии управления предприятием как фактор конкурентоспособности .....	232
Дерев'янюк О. Г. Продуктовий PR як інструмент управління репутацією підприємства .....	234
Джеджула В. В. Інвестування заходів енергозбереження промислових підприємств .....	236
Джоган Т. Р. Теоретичні аспекти управління фінансовою безпекою підприємства .....	240
Єпіфанова І. Ю., Вітрук Ю. О. Аналіз власного капіталу вітчизняних підприємств .....	243
Єпіфанова І. Ю., Мельник О. В. Сутність рентабельності підприємства .....	245
Єпіфанова І. Ю., Підручна І. М. Вхідні та вихідні грошові потоки підприємства як економічна категорія .....	247
Єпіфанова І. Ю., Сьома О. О. Напрями підвищення рентабельності вітчизняних підприємств .....	249
Живко З. Б. Економічна безпека підприємства в площині протидії економічним злочинам .....	251
Жмайлова О. Г. Фінансовий капітал підприємства: формування, використання та аналіз .....	254
Журко Т. О., Мельник О. С., Швець О. Б. Оптимізація впливу господарських ризиків на фінансовий стан підприємства .....	257
Зянько В. В., Калугаряну Т. К. Особливості управління конкурентоспроможністю підприємства в сучасних ринкових умовах .....	260
Зянько В. В., Осадча В. В. Сучасні методи оцінювання ліквідності балансу підприємства .....	263
Іванова Л. Б. Оцінка «зацікавленої» угоди у бухгалтерському обліку сучасного підприємства в умовах антикризового управління .....	266
Карачина Н. П., Войт В. В. Розробка маркетингової стратегії як ключовий фактор успіху підприємства .....	269
Карачина Н. П., Каменчук Н. О. Особливості продаж в сегменті B2B .....	272
Карачина Н. П., Лю Венъцзюнь Конценція управління фінансовим станом сучасного підприємства .....	275
Карпунцов М. В. Страхування як інструмент забезпечення ризикостійкості торговельного підприємства .....	277
Коваль Н. О., Свиридовська Ю. Ю. Управління ліквідністю промислових підприємств .....	279
Кулик І. М., Слободянюк Д. М. Головні чинники, що впливають на процес прийняття рішень фізичними особами при розміщенні коштів на депозит в комерційних банках .....	283
Левків Г. Я. Теоретичні основи маркетингового менеджменту у сфері агропромислового комплексу .....	286
Лисенко Ю. В., Нагорна І. С. Стратегічне управління на .....	290

сільськогосподарських підприємствах: практичний аспект та проблеми .....	
<b>Лушак Н. С.</b> Інноваційний розвиток підприємства через модернізаційні процеси	293
<b>Міронова Ю. В., Воєділова Д. Д.</b> Формування моделі ефективності господарської діяльності підприємства .....	295
<b>Мойсеєнко І. П.</b> Антикризове управління в системі економічної безпеки підприємства	298
<b>Мороз О. О., Белінська С. О.</b> Управління якістю виробництва швидкозаморожених плодоовочевих продуктів .....	301
<b>Небава М. І., Заворотна Ю. І.</b> Шляхи формування ефективної системи управління оборотними коштами підприємства .....	304
<b>Опольський О. І.</b> Соціальна політика підприємства як інструмент розвитку його організаційної культури .....	307
<b>Присяжнюк С. В., Августова О. О.</b> Витрати: облік за національними та міжнародними стандартами .....	310
<b>Присяжнюк С. В., Коваленко А. О.</b> Оцінка поточних зобов'язань у вітчизняній та міжнародній обліковій практиці .....	313
<b>Присяжнюк С. В., Нажа А. С.</b> Облік основних засобів за міжнародними та національними стандартами .....	316
<b>Притула В. І.</b> Програма наставництва як кластерний елемент системи професійного розвитку та навчання персоналу .....	319
<b>Рудковська О. Л.</b> Джерела фінансування антикризових заходів на підприємстві	322
<b>Рудковська О. Л., Грабчук Г. С.</b> Проблеми в управлінні грошовими потоками підприємства .....	324
<b>Рудковська О. Л., Кацан В. С.</b> Особливості ефективного використання необоротних активів торговельних підприємств .....	327
<b>Салип Ю. О.</b> Розрахунок внутрішньогалузевої конкурентоспроможності підприємств .....	329
<b>Сердюк Т. В., Клопотовська Є. О.</b> Автомобільні шляхи як фактор розвитку автомобільних перевезень .....	333
<b>Сердюк Т. В., Кравчук Г. В.</b> Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку ОСББ в Україні .....	336
<b>Сердюк Т. В., Лавровська І. В.</b> Трансакційні витрати в сучасних умовах будівельної діяльності .....	338
<b>Сінельнік В. В.</b> Формування вартості страхових компаній в сучасних умовах розвитку ринку небанківських фінансових послуг в Україні .....	341
<b>Стасюк Н. Л., Маковей Т. Ю.</b> Формування капіталу акціонерного товариства в сучасних умовах в Україні .....	343
<b>Стасюк Н. Л., Трифаненко Ю. В.</b> Управління витратами на промислових підприємствах .....	346
<b>Стожок Л. Г.</b> Управління соціальними ризиками на підприємстві як механізм забезпечення конкурентоспроможності .....	349
<b>Фещенко О. М., Літвінов С. О., Андронатій О. І.</b> Аналіз основних проблем управління сучасним підприємством .....	352
<b>Чалюк П. В., Вакановська А. В.</b> Сучасні тенденції розвитку маркетингової стратегії на підприємстві .....	354
<b>Черкашина М. В.</b> Теоретичні підходи до оцінки контролю якості продукції ....	357
<b>Швейкіна Л. Я., Ганзієнко Н. І.</b> ідентифікація моделей економічної поведінки підприємств на прикладі молокопереробної галузі Вінниччини .....	360
<b>Штовба О. В., Пантоха Дуке Естефанія Паола</b> Якість продукції як засіб підвищення престижу підприємства .....	363
<b>Яковишина Н. А., Бобошко Т. В.</b> Особливості відображення поточної дебіторської заборгованості у фінансовій звітності .....	365

**СЕКЦІЯ 1**  
**ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**  
**УКРАЇНИ**

**УДК 336.11**

**Архірейська Наталя Вікторівна, канд. екон. наук, доцент,**  
Академія митної служби України

**ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВНОЇ СТРАТЕГІЇ**  
**УКРАЇНИ**

Становлення України як демократичної держави з розвинутою економікою потребує корінних змін державного устрою, формування нових соціально-економічних та суспільно-політичних відносин. Це потребує переосмислення пріоритетів розвитку, та напрямів економічної безпеки. Без забезпечення економічної безпеки неможливо створити сприятливі умови для сталого економічного зростання та підвищення конкурентоспроможності національної економіки, прискорення структурних та інституційних змін в економіці, оздоровлення фінансово-кредитної сфери, забезпечення збалансованого розвитку бюджетної сфери.

В останні роки були зроблені певні кроки в плані практичної реалізації сформованих теоретичних уявлень щодо категорії національна безпека. Поняття національної безпеки увійшло в нормативні документи. На державному рівні була прийнята Концепція національної безпеки України, яка згодом втратила чинність із прийняттям у 2003 році Закону “Про основи національної безпеки України”. У 2007 році була прийнята Стратегія національної безпеки України, а в червні 2012 року введено в дію рішення Ради національної безпеки і оборони України “Про нову редакцію Стратегії національної безпеки України”.

Прийняття Стратегії національної безпеки не здобуло позитивних наслідків для фінансової системи України, що наочно продемонструвала економічна криза 2009 р. При цьому в численних дослідженнях проблем економічної безпеки досі не вироблено єдиного підходу до основних категорій і понять, які використовують різні автори. Відсутнє концептуальне визначення самого феномена економічна безпека; національно-державні інтереси, загрози, індикатори та порогові значення економічної безпеки розглядаються дослідниками крізь призму власних уявлень про досліджуваної проблематики, в наукових розробках превалює суб’єктивний підхід. У таких умовах створення Державної стратегії економічної безпеки України на основі наукових вишукувань видається вкрай складною задачею. Перераховані вище обставини доводять актуальність даного дослідження.

В українській економічній науці проблеми забезпечення економічної безпеки почали активно обговорюватися лише у 90-х років ХХ століття. Значний внесок у розробку питань по розглянутій тематиці внесли дослідження О.І. Барановського, І.Ф. Бінько, З.С. Варналія, В.М. Гейця, М.М. Єрмошенко, В.І. Мунтіян, Г.А. Пастернак-Таранушенко, В.Т. Шлемко та інші. Серед російських вчених Л.І. Абалкін, А. Архіпов, С.Ю. Глазьев, В. Загашвілі, А. Ілларіонов, В. Медведів, В.К. Сенчагов, В.Л. Тамбовцев та ін.

Незважаючи на відносну новизну категорії “економічна безпека”, питання її забезпечення мають довгу історію теоретичного дослідження. Практичне втілення економічна безпека вперше знайшла у політиці “нового курсу” Ф. Рузвельта в період після економічної кризи 1929-1933 рр, яка базувалась на працях Дж. Кейнса. В 1934 р. для координації державного регулювання економіки країни був створений



Федеральний комітет з економічної безпеки, а в 1935 р. прийнятий закон щодо економічної безпеки особи та соціального захисту особи. У резолюції “Міжнародної економічної безпеки”, прийнятої на 40 сесії Генеральної асамблеї ООН у 1985 р., було визначено офіційний статус терміна “економічна безпека” і зазначено, що необхідно сприяти забезпеченню міжнародної економічної безпеки з метою соціально-економічного розвитку та прогресу кожної країни. У 1987 р. на 42 сесії Генеральної асамблеї ООН прийнята Концепція міжнародної економічної безпеки.

На сучасному етапі, що характеризується вченими як епоха глобалізації, питання економічної безпеки не втратило своєї гостроти, а навпаки, ще більше актуалізувалося. Однак дотепер вчені не дійшли згоди щодо єдиного трактування поняття “економічна безпека”. Про суттєві розбіжності відносно даної дефініції свідчать різні підходи, відповідно до яких економічну безпеку розглядають з різних точок зору.

Прихильники першого підходу (А. Архіпов, А. Градов, Я. Жаліло) вбачають економічну безпеку у здатності економіки забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб на національному і міжнародному рівнях. Однак, викликає сумнів ігнорування в даному підході особистих та колективних потреб, також не зовсім зрозуміла дефініція “ефективне задоволення суспільних потреб”.

Метою другого підходу є дослідження економічної безпеки з позиції захисту національних інтересів держави. Цей підхід досить аргументований, оскільки поняття “економічні інтереси” є проявом економічних відносин і водночас – суперечностей у економічній сфері. Інтереси виступають носіями суперечностей і в цьому вигляді вони нерозривні: потому інтереси також як і суперечності водночас є джерелом та рушійною силою розвитку економічної сфери країни. Також необхідно зазначити, що до сфери економічних інтересів держави належить сукупність об’єктивних економічних потреб незалежної країни, задоволення яких забезпечує ефективне функціонування та сталий розвиток її економічної системи, а через неї й економіки. Прихильники цього підходу (О. Буковська, С. Юрій, М. Пендюра, І. Мішина, А. Городецький, В. Сенчагов, В. Мунтіян) розглядають економічну безпеку через захищеність усієї системи економічних відносин, які визначають прогресивний розвиток економічного потенціалу країни.

Основою третього підходу є визначення економічної безпеки через призму стійкості фінансової системи. Прихильники даного підходу (М. Єрмошенко, С. Лишкін, Л. Абалкін, В. Загашвілі, В. Геець) до основних критеріїв економічної безпеки відносять: економічну стабільність, яка виражається через стабільність грошово-кредитної та податково-бюджетної сфери, здатність країни до економічного саморозвитку, постійного оновлення та самовдосконалення.

Прихильники четвертого підходу (В. Лук’янова, О. Романова, А. Татаркін, А. Ілларіонов) оцінюють економічну безпеку за допомогою відповідних критеріїв – індикаторів розвитку, а саме: структури ВВП, обсягів і темпів розвитку промисловості, обсягу і динаміки інвестицій; природно-ресурсного, виробничого і науково-технічного потенціалу країни; ефективності використаних ресурсів; конкурентоспроможності економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках; темпів інфляції; рівня безробіття; якості життя, ступеня диференціації доходів, дефіциту бюджету і державного боргу; енергетичну залежність; інтегрованість у світову економіку. Важливе значення для економічної безпеки мають не самі критеріальні показники, а їх порогові значення, тобто граничні величини, перевищення яких загрожує економічній безпеці. Суттєвий недолік даного підходу є те, що не за всіма переліченими показниками визначені такі гранично-припустимі значення.

Досить поширеним є підхід, коли під економічною безпекою в першу чергу розуміють стан національної економіки, при якому держава не втрачає свого

суверенітету виділяючи при цьому цілі і завдання за рахунок яких досягається незалежність держави. Науковці роблять логічний висновок, що економічна безпека повинна сприяти соціально-політичній стабільності суспільства, концентруватися на оборонному потенціалі країни. Незважаючи на місткість даного підходу, він не зосереджується на національних інтересах, інтересах особистості, суспільних потребах. Прихильниками даного підходу є: Г. Пастернак-Таранушенко, Х. Маховскі, Г. Дарнопих, О. Шнипко, А. Шваєв, В. Медведєв.

Шостий підхід полягає у визначенні економічної безпеки через загрози. В умовах прискореної глобалізації світового господарства однією із важливіших проблем для економіки держави є саме зростання загроз її економічній безпеці держави. Невирішеність проблем у цій сфері не дозволяє забезпечити відповідний рівень економічного зростання, ускладнює здійснення ефективної реструктуризації економіки, здійснює негативний вплив на фінансову, податкову, страхову сфери та бюджетний процес держави. Прихильники даного підходу (Д.Буркальцева, В. Шлемко, В.Бінько, О. Белов, О.Грунін, К. Іпполітов, Х. Маул) головним завданням держави вважають виявлення внутрішніх та зовнішніх загроз в економічній сфері, визначення рівня їх небезпеки, реалізації адекватних заходів щодо запобігання та усунення цих загроз, а також негативних наслідків їхнього впливу.

Отже, можна зробити висновок, що економічна безпека є складним і багатоплановим суспільним явищем, яке характеризується різними сутнісними ознаками та формами прояву. З позицій багатоаспектних підходів визначення поняття “економічна безпека” нерозривно пов’язане з такими поняттями, як: “потреби”, “інтереси”, “стійкість”, “незалежність”, “відтворення”, “загрози”.

Дослідження цієї проблеми у такому контексті переконує, що економічна безпека – це не лише дієздатність самої держави, тобто її спроможність реалізовувати власні владні рішення, а й можливість для економічних суб’єктів різних рівнів діяти відповідно до своїх базових інтересів, проте у загальному руслі зміцнення економічної безпеки країни. Зазначений підхід може бути застосований як до економічного відтворення індивідуума (відтворення робочої сили), суб’єктів господарської діяльності різного роду (відтворення капіталу) і держави (економічна сторона відтворення держави як інституту – забезпечення економічної основи для стабільного виконання покладених на неї функцій), так і до суспільного відтворення як такого, яке є інтегральним показником і свого роду підґрунтям економічної безпеки країни, що узагальнює поняття економічної безпеки індивідуума, суб’єктів господарської діяльності і держави [1].

На даний момент норми, що регулюють суспільні відносини у сфері забезпечення економічної безпеки розосереджені по безлічі нормативних і ненормативних правових актів, програм соціально-економічного розвитку країни та інших документів. Численні пропозиції та ідеї з боку наукового співтовариства рідко розглядаються органами державної влади при прийнятті економічно і соціально значущих рішень. Разом з тим, до теперішнього часу в наукових колах не сформувалося єдиного підходу до більшості понять, категорій і явищ, пов’язаних із забезпеченням економічної безпеки. Тому розробка нової Стратегії економічної безпеки із залученням найдосвідченіших вчених різних галузей науки (не тільки економістів) і її ухвалення може стати ключовим моментом в концептуалізації економічної безпеки.

#### **Література**

1. Мішина І. Г. Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.01. / І. Г. Мішина. – Донецьк, 2007. – 235 с.

## **ВИКОРИСТАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ, НАГРОМАДЖЕНОГО ПРИ ПІДГОТОВЦІ УКРАЇНИ ДО ЄВРО-2012, ЯК ЧИННИК ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ**

Важливими здобутками українських міст у процесі підготовки і проведення фінальної частини футбольного чемпіонату Євро-2012 вважаються розбудова і оновлення спортивної інфраструктури, будівництво нових та покращення якості існуючих доріг, реконструкція аеропортів та розвиток мережі готелів. Міста, в яких відбулися матчі Євро-2012, крім сучасних об'єктів інфраструктури, набули позитивного досвіду в організації міжнародних турнірів і в майбутньому можуть вибороти право на організацію подібних великомасштабних спортивних заходів. При цьому, ефективність проведення Євро-2012 визначається не лише кількістю і якістю збудованих інфраструктурних об'єктів, а й здатністю держави забезпечити належний рівень управління цими об'єктами з метою їх раціональної комерціалізації після завершення чемпіонату.

Суперечливими є оцінки прогнозних і реальних ефектів від використання інфраструктурних об'єктів під час проведення чемпіонату та після його завершення. Поряд із такими позитивними соціальними ефектами від проведення Євро-2012, як створення нових робочих місць та передумов для активізації культурного життя в приймаючих містах, з'явилася проблема додаткових видатків з бюджетів різних рівнів на утримання об'єктів інфраструктури. У зв'язку з цим завдання реалізації нагромадженого інфраструктурного потенціалу є актуальним не лише для міст, які приймали матчі футбольного чемпіонату, але й для регіонів. Тому розробка і запровадження заходів щодо забезпечення ефективного використання і самоокупності окремих спортивних споруд, оптимального завантаження аеропортів повинні здійснюватися з врахуванням їх впливу на фінансову безпеку регіону.

Використання спортивної інфраструктури Львівської області після завершення чемпіонату Євро-2012 супроводжується низкою проблем, які негативно впливають на стан фінансової безпеки:

1) тривалий термін окупності об'єктів спортивної інфраструктури внаслідок високих витрат на їх будівництво та низьку ефективність використання, оскільки стадіони розглядаються як соціальні малоприбуткові об'єкти і приватні інвестори не зацікавлені в їх утриманні і експлуатації;

2) недосконалі механізми забезпечення самоокупності та самофінансування: неспроможність футбольних клубів сплачувати високу орендну плату та неможливість забезпечення щорічних надходжень для утримання стадіону «Арена Львів» і збереження спортивного профілю його використання;

3) значні бюджетні видатки на утримання об'єктів інфраструктури: щорічні витрати на утримання стадіону «Арена Львів» становлять близько 20 млн. грн. (у 2012 р. кошти були виділені з державного бюджету), при цьому обсяги фінансування не достатні для забезпечення функціонування на стадіоні всіх структур, передбачених при проектуванні і будівництві. Крім фінансування операційних витрат, з бюджету міста необхідно виділяти кошти на сплату відсотків за позичені на будівництво стадіону кошти: з міського бюджету було вкладено 135 млн. грн. у будівництво стадіону, з яких 90 млн. грн. – позика під 20% річних, а протягом 5 років необхідно повернути позичальнику 180 млн. грн. [4].

4) відсутність інформації про привабливість комерційних приміщень нових спортивних об'єктів та про вартість їх оренди негативно впливає на формування позитивного іміджу стадіонів як бізнес-осередку: на офіційному сайті львівського стадіону відсутня інформація про характеристики приміщень, які надаються в оренду, вартість оренди за годину чи одиницю площі.

Рівень фінансової безпеки регіону визначимо із застосуванням системи індикаторів та їх граничних значень, яку сформуємо з врахуванням підходів, викладених у наукових працях М. Кизима, В. Криворотова, Я. Гончарука, М. Флейчук [1, с. 48; 2, с. 125; 3]: відношення обсягу трансфертів з держбюджету до ВРП (не менше 3%); індекс інфляції (не більше 107%); відношення доходів регіонального бюджету до ВРП (не менше 16%); питома вага тіньового товарообороту у ВРП (не більше 30%), відношення дефіциту регіонального бюджету до ВРП (не більше 4%).

Результати оцінки фінансової безпеки Львівської області за 2006-2011 рр. дозволяють зробити висновки про погіршення стану у фінансовій сфері регіону. Так, інтегральний індекс фінансової безпеки у 2011 р. знизився до 0,625 порівняно з 2007 р. (0,745). Причому це зниження характеризується переходом стану фінансової безпеки регіону із оптимального інтервалу в зону нижніх порогових значень починаючи з 2010 р. Існуюча динаміка інтегрального індексу фінансової безпеки Львівської області значною мірою зумовлена негативними наслідками фінансово-економічної кризи.

Розрахунок коефіцієнта еластичності доводить, що найвищою є чутливість інтегрального індексу фінансової безпеки до зміни таких індикаторів: відношення доходів регіонального бюджету до ВРП ( $K_e=0,385$ ); індекс інфляції ( $K_e=0,208$ ); відношення видатків регіонального бюджету до ВРП ( $K_e=0,182$ ). Відповідно, першочерговим завданням є розробка і реалізація заходів щодо ефективного використання об'єктів спортивної інфраструктури з метою збільшення обсягу доходів регіонального бюджету за рахунок додаткового надходження податків і зборів. Крім цього, важливим залишається питання мінімізації видатків на утримання спортивних і транспортних об'єктів.

Зміцненню фінансової безпеки Львівської області сприятимуть наступні заходи щодо підвищення ефективності використання інфраструктурного потенціалу, нагромадженого під час підготовки України до Євро-2012.

1. Створення інноваційного інкубатора на базі комерційних приміщень стадіону «Арена Львів». Реалізація проекту з використання матеріальної бази стадіону з метою розширення інноваційної інфраструктури узгоджується з напрямками діяльності Державного концерну "Спортивні ариени України", до складу якого входять НСК Олімпійський, Державне підприємство "Палац спорту" та Державне підприємство "Дирекція з будівництва об'єктів до Євро-2012 у м. Львові"[5]. Зважаючи на це, перспективним напрямом використання стадіону "Арена-Львів" вважаємо створення на території стадіону інноваційного підприємства (технопарку, інноваційного інкубатора), що сприятиме вирішенню не лише проблеми ефективної експлуатації спортивної споруди, але й розвитку інноваційної інфраструктури м. Львова.

2. Перспективним джерелом надходження коштів для утримання об'єктів інфраструктури вважаємо продаж прав на назву стадіону (naming rights). Цей популярний в розвинених країнах маркетинговий прийом передбачає розміщення назви спонсора в назві об'єкта, за рахунок чого забезпечуються значні фінансові надходження в процесі комерціалізації (наприклад, у Польщі стадіони мають назву Atlas Arena (м. Лодзь), Dialog Arena (Любін); Ergo Arena (Гданськ - Сопот); Orlen Arena (Плоцьк)). У випадку незацікавленості вітчизняних корпорацій у придбанні прав на використання назви стадіону, залучення спонсорів з регіонів інших країн, насамперед Росії, дозволить частково забезпечити фінансування операційних витрат стадіону, але

за умови активного проведення спортивних змагань.

3. Створення готельного комплексу може бути одним з напрямів підвищення ефективності використання стадіону. Проведення міжнародних наукових конференцій, форумів, симпозіумів є перспективним напрямом активізації міжрегіонального та інтеррегіонального співробітництва. Тому поєднання конференц-сервісу з готельними послугами підвищить привабливість стадіону за рахунок зменшення витрат часу на доставку учасників наукових і культурних заходів від місця проживання до конференц-залу, який організатори орендували на стадіоні. Також послугами готелю зможуть скористатися футбольні вболівальники, відвідувачі концертів, учасники міжнародних виставок та ярмарків, які прибудуть з інших областей України та з-за кордону.

4. Підвищення ефективності використання міжнародного аеропорту Львова, як і аеропортів інших міст України, можливе за умови зміни загальнодержавної транспортної політики в частині розвитку внутрішнього ринку авіаперевезень та оптимізації міжнародних сполучень, створення сприятливих умов для діяльності low-cost компаній. Розвитку міжрегіональної мережі авіаперевезень сприятиме передбачене проектом наказу Міністерства інфраструктури України «Про внесення змін в аеропортові збори за обслуговування повітряних суден і пасажирів в аеропортах України» запровадження понижуючих коефіцієнтів до ставок аеропортових зборів за посадку-зліт, забезпечення авіабезпеки, обслуговування пасажирів в аеровокзалі, понаднормову стоянку літака[5]. Це дозволить підвищити ефективність функціонування аеропортів за рахунок запровадження авіарейсів для обслуговування внутрішнього туризму та бізнес-подорожей.

#### Література

1. Кизим Н.А. Концепция построения и реализации стратегии устойчивого развития региона / Н.А.Кизим, Ш.А. оглы Омаров // Стратегія і механізми регулювання промислового розвитку. Концепція соціально-економічного розвитку регіонів в умовах викликів глобалізації: зб. наук. праць: у 3 т. – Т. 2 / НАН України, Ін-т економіки пром-сті; редкол.: Булеєв І.П. (відп. ред.) та ін. – Донецьк, 2011. – 520 с., С.42-54.

2. Криворотов В.В. Экономическая безопасность государства и регионов: учеб. Пособие для студентов вузов / В.В.Криворотов, А.В.Калина, Н.Д.Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 351 с.

3. Гончарук Я.А. Детінізація економіки як чинник забезпечення національної безпеки України / Я.А.Гончарук, М.І. Флейчук // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. Збірник наукових праць / Головний редактор Р.І.Тринько. – Львів. ЛьвДУВС, 2009. – Вип. І. – 400 с. – С.21-36.

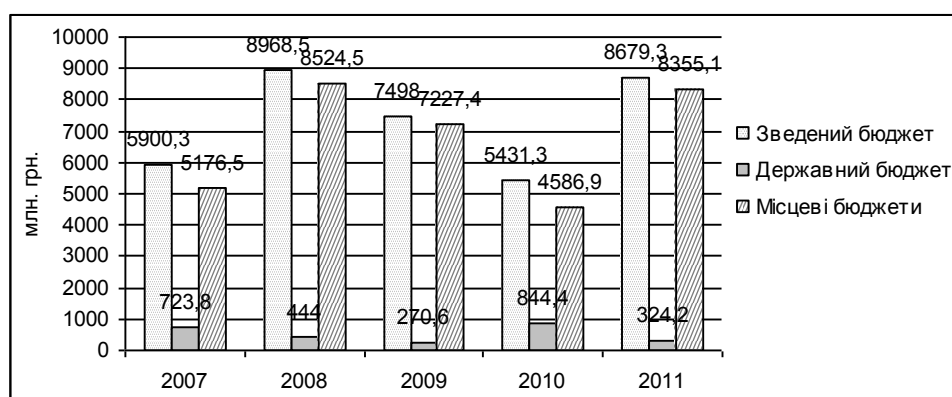
4. Чи запрацюють мільярди, вкладені у Львів під час підготовки до Євро-2012? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pohlyad.com/zhyttya/n/5061>.

5. Про утворення Державного концерну "Спортивні арени України". Кабінет Міністрів України. Постанова від 13 липня 2011 р. № 764 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/764-2011-п>.

6. Обслуговування авіакомпаній в аеропортах Львова и Донецка подешевеет? // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.transport.com.ua/index.php?newsid=42162>.

**ОПТИМІЗАЦІЯ ОБСЯГІВ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

Історично склалося так, що основним джерелом формування фінансових ресурсів житлово-комунального комплексу (ЖКК) стало бюджетне фінансування. Для ефективного фінансового забезпечення і розвитку житлово-комунального господарства (ЖКГ), насамперед слід з'ясувати фактичний стан справ у цій сфері. Утримання ЖКГ належить до власних повноважень органів місцевого самоврядування, його фінансування повинно здійснюватися за рахунок власних ресурсів. Динаміку видатків на ЖКГ зі зведеного, державного та місцевих бюджетів України за 2007-2011 роки показано на рис. 1.



**Рис. 1. Динаміка видатків на ЖКГ зі зведеного, державного та місцевих бюджетів України за 2007-2011 роки** (Побудовано за даними Державної казначейської служби України)

Рис. 1 демонструє значні коливання видатків на ЖКГ у розрізі бюджетів усіх рівнів, що свідчить про відсутність чіткого та прозорого механізму бюджетного фінансування комплексу.

Після скорочення, починаючи з 2009 року, згаданих видатків у зведеному бюджеті України внаслідок зменшення коштів з місцевих бюджетів, у 2011 р. спостерігалось значне зростання видатків на ЖКГ, обсяг яких у зведеному бюджеті становив 8679,3 млн. грн., що в 1,6 рази або на 59,8% більше показника попереднього року.

За період 2007–2011 роки найвищі темпи зростання видатків зведеного бюджету на ЖКГ мали місце у 2008 та 2011 рр. і становили відповідно 152,0% та 159,8% порівняно з показниками минулих років. Таке зростання відбулося, головним чином, за рахунок видатків місцевих бюджетів, які зросли у 2011 р. на 82,1% та на 64,7% у 2008 р. Їх частка у видатках зведеного бюджету досягла 96% у 2011 р. та 95% у 2008 р. Водночас, протягом зазначених років спостерігалось скорочення видатків державного бюджету на ЖКГ на 61,6% у 2011 р. та 38,7% у 2008 р. порівняно з попередніми періодами. У 2011 р. видатки державного бюджету на ЖКГ становили 324,2 млн. грн. (у т. ч. за загальним фондом – 284,3 млн. грн.), що у 2,6 рази менше за аналогічний показник 2010 року, який становив 844,4 млн. грн. Таке скорочення зазначених видатків держбюджету зумовлене реорганізацією у 2011 р. Міністерства житлово-

комунального господарства у Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України і, відповідно, здійсненням видатків на утримання його апарату за функцією «Економічна діяльність». Внаслідок змінення механізму фінансування окремих бюджетних програм видатки у сфері ЖКГ у 2011 р. фінансувались, крім безпосередньо функції «Житлово-комунальне господарство», також за функціями «Загальнодержавне управління» та «Економічна діяльність» [1]. Стрімке зростання видатків державного бюджету на ЖКГ у 2010 р. зумовлене фінансуванням з державного бюджету в межах Стабілізаційного фонду видатків на енергозбереження, розвиток та реконструкцію систем теплозабезпечення, а також на реалізацію інвестиційних проектів з технічного переоснащення та капітального ремонту житлових будинків і ліфтів у житлових будинках, в яких утворюються нові або вже функціонують ОСББ [2, с. 76].

Якщо розглядати стан бюджетного фінансування у розрізі окремих галузей ЖКК, то найбільше коштів держбюджету у 2011 р. було використано на комунальне господарство – 253,0 млн. грн., у т. ч. за загальним фондом – 223,5 млн. грн. Водночас, з місцевих бюджетів дану галузь було профінансовано у розмірі 4369,5 млн. грн., у т. ч. за загальним фондом – 3267,9 млн. грн. На житлове господарство використано 16,2 млн. грн. за загальним фондом держбюджету та 1079,0 млн. грн. з місцевих бюджетів, у т. ч. за загальним фондом – 393,5 млн. грн. На іншу діяльність у сфері ЖКГ з держбюджету використано кошти у сумі 55 млн. грн., у т. ч. за загальним фондом – 44,6 млн. грн. та 2906,6 млн. грн. за рахунок коштів місцевих бюджетів, у т. ч. за загальним фондом – 5,7 млн. грн. [3].

Загалом у структурі видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією протягом 2007-2011 рр. найбільша частка видатків на ЖКГ спостерігалася у 2008 р., яка становила 6,7% (на 1,3 в. п. більше показника попереднього періоду). У наступні роки слід відмітити постійне зменшення даного показника, який за даними 2009 року склав 5,7%. У 2010 р. показник скоротився на 2,7 в. п. і становив 3%. І лише у 2011 році спостерігалася збільшення частки вказаних видатків порівняно з даними попереднього року на 1,7 в. п. до 4,7%.

Проте потреба ЖКГ у фінансуванні перевищує наявні можливості органів місцевого самоврядування, ресурсів яких не достатньо для виконання своїх повноважень.

Щорічно зростає обсяг субвенцій, що передаються з державного бюджету до місцевих для виконання державних повноважень на ЖКГ. Так, у 2011 р. місцевим бюджетам були перераховані: субвенція на оплату енергоносіїв та житлово-комунальних послуг – 6068,8 млн. грн., що на 937,4 млн. грн. більше ніж у 2010 р.; субвенція на надання пільг з оплати послуг зв'язку та компенсацію за пільговий проїзд – 1748,2 млн. грн., що на 318,8 млн. грн. більше ніж у 2010 р.; субвенція на придбання скрапленого газу та твердого палива – 557,7 млн. грн., що на 60,1 млн. грн. більше ніж у 2010 р. [4]. Як свідчить практика, субвенції соціального спрямування та інші субвенції, що передаються з державного бюджету не завжди фінансуються у повному обсязі, що створює додатковий тягар на місцеві бюджети, а відтак, зумовлює недофінансування сфери ЖКГ. Крім того, житлово-комунальні пільги та субсидії часто отримують особи, які їх не потребують. Як показує практика, бюджетне фінансування ЖКГ характеризується не лише нерівномірністю розподілу, а й неефективним використанням обмежених бюджетних коштів. Отримання конкретних результативних показників у сфері ЖКГ на основі використання оптимальної кількості ресурсів забезпечується шляхом запровадження програмно-цільового методу на місцевому рівні, згідно якого основна увага переноситься на результативність профінансованих послуг, їх якість. Відповідно до наказу Мінфіну України від 02.08.2010 р. № 805 «Про

затвердження основних підходів до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів» з 2014 року ПЦМ поширюється на усі місцеві бюджети [5].

### **Література**

1. Пояснювальна записка до звіту про виконання Державного бюджету України за 2011 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік / [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Зубенко В. В. та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 142 с.
3. За даними Державної казначейської служби України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>
4. Інформація про виконання місцевих бюджетів України за 2011 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua>
5. Основні підходи до запровадження програмно-цільового методу складання та виконання місцевих бюджетів [Електронний ресурс] : наказ : [затверджено Мініном України 02.08.2010р. № 805]. – Режим доступу : [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=358806&cat\\_id=355989](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=358806&cat_id=355989)

**УДК 336.14**

**Вороніна Наталія Вікторівна, аспірант,**  
ст. лаборант кафедри економіки  
Академії Державної Податкової Служби України

### **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Модернізація економіки за для зменшення соціальних загроз та ризиків вимагає впровадження інноваційних управлінських підходів та технологій, які б дозволяли максимально використовувати внутрішні переваги та ресурси на місцевому рівні. Виходячи із зазначеного, вкрай важливою стає розробка новітніх механізмів управління фінансовим забезпеченням соціально-економічного розвитку, які б дозволяли об'єднувати зусилля та інтереси усіх суб'єктів розвитку: органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, місцевого бізнесу і, безумовно, самої громади. Проте, поставлені Програмою економічних реформ завдання щодо забезпечення сталого розвитку за рахунок «побудови сучасної, стійкої, відкритої й конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки» не виконуються, в основному через відсутність професійної та ефективної системи державного управління на регіональному рівні, неефективне фінансове забезпечення, що, зрештою, стримує підвищення рівня та якості життя населення.

Сучасне соціальне ринкове господарство передбачає соціально-економічний устрій, за якого цілеспрямовано організована економіка вільного ринку, що зберігається внаслідок регулювальної системи конкуренції, надає більш надійну гарантію соціального прогресу – особливо тому, що соціальний прогрес на основі вільної системи, завдяки свідомому розробленню заходів, що відповідають принципам вільного ринку, та перерозподілу доходів через державний бюджет, коли розвиток конкуренції формує економічну базу для соціальних заходів, може бути організованим більш ефективно» [4, с. 188].

Нині сутність соціально орієнтованої економіки передбачає поєднання соціальних і ринкових цілей, забезпечення ситуації, коли соціальні показники досягаються за



рахунок економічних і навпаки.

Відповідно до вищезазначеного, соціально-економічний розвиток залежить від особливостей ведення господарства, орієнтованого на ринкові та соціальні інститути суспільства, зокрема: 1) поєднання економічного та соціального розвитку в сучасній системі; 2) взаємообумовленість та взаємопроникнення індивідуальних та колективних інтересів; 3) підвищення людських потреб і переважання в їх структурі соціального та нематеріального характеру; 4) поєднання економічної ефективності та соціальної справедливості в короткостроковому та довгостроковому періодах; 5) накопичення інтелектуального капіталу за рахунок нарощення соціальних інвестицій з боку держави, суб'єктів господарювання та домогосподарств ; 6) переважання нематеріального сектору виробництва, який реалізується, перш за все, в соціальній сфері [2-4].

Досягнення соціально-економічного прогресу базується на: по-перше, зростанні виробництва і доходів; по-друге, зміні інституційної, соціальної та адміністративної структури суспільства; по-третє, зміні суспільної свідомості, традицій та звичок. Звідси, позитивна динаміка соціально-економічного розвитку може бути досягнута лише тоді, коли за інших рівних умов розширюється соціальна відповідальність та індивідуальна свобода кожного, особливо щодо забезпечення купівельної спроможності населення, що можливо при здійсненні цілої низки економічних заходів (ефективна підтримка малого і середнього бізнесу, антимонопольні заходи, захист прав споживачів, розвиток ринку житла тощо).

Відтак, місією соціально-економічного розвитку країни (регіону) є забезпечення якісного життєвого середовища людей, що проживають на певній території.

Мета та цілі соціального ринкового господарства можуть бути досягненні тільки тоді, коли відповідно зі зростаючою продуктивністю одночасно знижуються ціни, забезпечується підвищення реальної заробітної плати. Проте, зниження рівня державної заборгованості, кредитний рейтинг країни України [6] поєднуються з низкою тривожних симптомів: рівень інфляції виходить з-під контролю, дефіцит пенсійного бюджету набув хронічного характеру, а рівень продуктивності праці залишається в п'ятеро нижчим, чим у найбільш розвинених країнах. Значні ризики несуть у собі висока енергозалежність і низька енергоефективність української економіки. Соціально-демографічні проблеми можуть позначитися на продуктивності й конкурентоспроможності вже в найближчі роки. Так, скорочення працездатного населення вкупі із триваючим відтоком кадрів за кордон уже призвели до дефіциту кадрів у зростаючих галузях, і в перспективі ця проблема тільки підсилиться. Система освіти не відповідає потребам швидко зростаючої економіки не тільки за кількістю випускників кожної спеціальності, але й за якістю освіти.

На основі вищевикладеного, зазначимо, що соціально-економічний розвиток передбачає розробку комплексної програми реформ, необхідних країні в середньостроковій перспективі для того, щоб закласти фундамент сталого економічного зростання. Відповідно, роль держави полягає, по-перше, у тому, щоб створити умови для зростання «надходжень до бюджетів усіх рівнів, а по-друге, у тому, щоб забезпечити ефективний соціальний захист і розвиток населення, перерозподіляючи бюджетні кошти, тобто своєчасним і нагальним є визначення перспектив фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку України.

Сучасний механізм фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку передбачає пошук, залучення і ефективне використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на доходи населення, ринок праці, формування та реалізацію людського потенціалу, соціальної стратифікації та інтеграції суспільства, розвиток громадянського суспільства.

Наразі ми вимушені констатувати, що фінансове забезпечення соціально-

економічного розвитку не відповідає жодному з таких критеріїв як: середній рівень доходів населення і ступінь їх диференціації; тривалість життя, рівень фізичного і психологічного здоров'я людей; рівень освіти; рівень споживання матеріальних благ і послуг; рівень охорони здоров'я; рівність можливостей людей; збагачення культурного життя людей. За інформацією українського відділення ООН, за межею прожиткового мінімуму (тотальної бідності) в Україні проживає 15,2% населення. При цьому, в період з 2010 по 2011 рік рівень абсолютної бідності скоротився на 3,3% [5]. Статистичні звіти, які свідчать про незначні темпи економічного зростання, містять інформацію про погіршення якості та рівня життя українців: чисельність населення щорічно скорочується; знижується доступність медицини та освіти; погіршується якість продуктів споживання, при цьому вартість послуг для населення – зростає.

Відтак існуючий механізм фінансового забезпечення соціального розвитку нині не відповідає потребам суспільства, не забезпечує дотримання принципів соціальної справедливості, призводить до неефективного витрачання коштів, лежить важким тягарем на економіці країни через свою надмірну вартість і, безумовно, є передумовою гальмування людського розвитку, провокує загострення суспільних протиріч, які, у більшості випадків, зумовлені суттєвою диференціацією рівнів фінансового забезпечення окремих регіонів.

Проте, як свідчить і міжнародний, і власний український досвід, коригування лише системи фінансового забезпечення соціального розвитку регіонів не дає потрібних результатів. А тому, вкрай необхідна зміна ідеології державної підтримки та комплексне реформування механізму фінансового забезпечення соціального розвитку регіонів.

**Висновки.** Підсумовуючи зазначимо, що соціально-економічний розвиток як єдність і розвиток всіх аспектів, сфер і фаз суспільного відтворення з урахуванням єдності продуктивних сил і соціально-економічних відносин, що проявляються у процесі життєдіяльності людини, визначається економічною, соціальною, екологічною, демографічною сферами суспільного виробництва.

Відтак, нині найбільш впливовими факторами соціально-економічного розвитку є такі, як: технологічні нововведення в галузі, ступінь децентралізації у регулюванні інфраструктурних галузей, реформування місцевого самоврядування, відповідність законодавчої бази та інституційного забезпечення вимогам часу.

### Література

1. Програма економічних реформ України на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua>
2. Державне управління регіональним розвитком України : монографія / [за ред. В.Є. Вороніна, Я.А. Жаліла]. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
3. Державні цільові програми та упорядкування програмного процесу в бюджетній сфері / В.М. Геєць, О.І. Амоша, Т.І. Приходько, В.П. Александрова, В.В. Близнюк; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К.: Наук. думка, 2008. – 384 с.
4. Осінська О.Б. Теоретичні концепції соціального ринкового господарства / О.Б. Осінська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.7. – С. 186 – 192.
5. <http://tsn.ua/groshi/15-ukrayinciv-zhivut-za-mezheyu-bidnosti.html>
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua/](http://www.ukrstat.gov.ua/)

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНСТИТУТУ БЮДЖЕТУ РОЗВИТКУ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

Чинним бюджетним законодавством України передбачено формування бюджету розвитку у складі спеціального фонду місцевих бюджетів, який є важливим інструментом механізму стимулювання регіонального розвитку. Видатки розвитку принципово відрізняються від загальної сукупності видатків місцевих бюджетів своїми специфічними особливостями та наявністю інвестиційної складової, через яку органи місцевого самоврядування беруть участь в забезпеченні соціального розвитку та економічного зростання окремих регіонів і територій.

Соціально-економічне стимулювання розвитку регіонів є одним з головних завдань державної регіональної політики України. Воно покликане зменшувати регіональну диференціацію у рівнях розвитку та рівнях життя населення в регіонах, активізувати інвестиційну діяльність, зміцнювати конкурентоспроможність регіональної економіки, долати депресивність окремих територій та узгоджувати пріоритети економічного розвитку регіонів із відповідними загальнодержавними пріоритетами.

Інвестиційним видаткам місцевих бюджетів приділено певну увагу вітчизняних науковців. Вони підкреслюють значимість видатків розвитку. Як зазначає Г. Лопушняк [1], успішна реформа системи бюджетних видатків є найважливішою умовою реалізації економічних реформ та забезпечення високих темпів зростання. Проте залишається низка невирішених питань щодо функціонування системи планування та здійснення таких видатків, джерел їх фінансування, удосконалення згаданої системи тощо, які потребують подальшого дослідження.

Особливості, притаманні бюджетам розвитку, зумовлені, по-перше, особливостями коштів, за рахунок яких здійснюється фінансування інвестиційних процесів і господарської діяльності на території регіону, і, по-друге, необхідністю виникнення вигоди від реалізації відповідного інвестиційного проекту. Якщо поточні видатки носять здебільшого соціальний характер, то бюджет розвитку покликаний стимулювати інвестиційно-інноваційне зростання в регіоні, створення сприятливого середовища для проживання громадян та розвитку бізнесу, розбудову виробничої й соціальної інфраструктури. Так, основна мета видатків бюджетів розвитку полягає в інвестиційному забезпеченні розвитку економічної та соціальної сфери. Відповідно, передбачається інвестування коштів у формування такої системи надання суспільних послуг, яка б підвищувала матеріальний добробут населення та забезпечувала розвиток матеріально-технічної бази соціальної сфери.

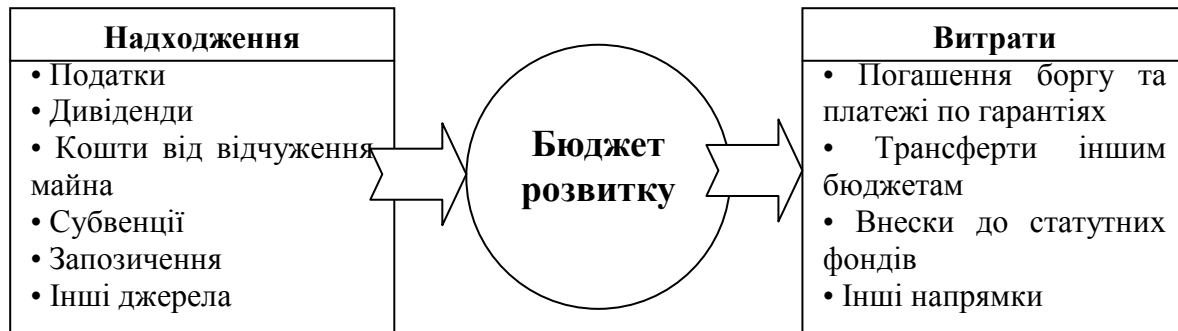
Здійснення фінансування через бюджет розвитку передбачає наявність джерел фінансових ресурсів та відповідних напрямків їх спрямування. Відповідно до Бюджетного кодексу України [2] систему грошових потоків можна відобразити наступним чином (рис. 1).

Зазначена схема ілюструє склад вхідного та вихідного грошового потоку бюджетів розвитку.

На сьогоднішній день існують певні проблеми, пов'язані із функціонуванням інституту бюджету розвитку. Серед них, як основні, можна виокремити наступні:

- відсутність чітких пріоритетів розвитку;
- недостатність та розпорошеність ресурсів;

- недостатня обґрунтованість напрямків бюджетного інвестування;
- низька спроможність окремих виконавчих структур до ефективного управління інвестиційними проектами;
- низька дисципліна щодо адресного та цільового використання бюджетних коштів.



**Рис. 1. Схема грошових потоків через бюджет розвитку спеціального фонду місцевих бюджетів**

Відповідно, для вирішення зазначених проблем необхідно з'ясувати їхні причини та окреслити шляхи подолання цих проблем. Зокрема, серед іншого, пропонуємо.

Однією з умов ефективного функціонування бюджету розвитку є повне забезпечення державою фінансування делегованих місцевій владі повноважень. Тобто передбачення при плануванні Державного бюджету на відповідний рік та прогнозуванні на два наступні коштів для передачі регіонам на покриття видатків, які належать до першого кошика та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Здійснивши адекватне потребам регіонів планування, держава передаватиме місцевим бюджетам фінансовий ресурс у повній мірі, що усуватиме ситуацію, коли для покриття делегованих видатків місцева влада вимушена залучати власні кошти, урізаючи тим самим свої можливості щодо фінансування власних повноважень (така ситуація в даний час зустрічається досить часто в багатьох регіонах України). Забезпеченість виконання делегованих функцій ресурсами дозволить фінансувати функції по другому кошику. Разом з тим, це дасть можливість вишукування коштів для передачі із загального фонду до бюджету розвитку і посилить спроможність останнього.

Також для посилення бюджетів розвитку необхідно розширити перелік їх надходжень, зокрема за рахунок частини податку на прибуток підприємств приватної форми власності. З огляду на це, пропонується зараховувати до бюджету розвитку бюджетів місцевого самоврядування (за винятком районів у містах) та районних бюджетів 5 % від збору на їхній території податку на прибуток.

Пріоритетним напрямком вдосконалення механізму використання коштів бюджету розвитку бюджетів вищого рівня є зосередження уваги на сільських територіях, оскільки сільські та селищні бюджети переважно позбавлені достатніх ресурсів для фінансування яких-небудь проектів розвитку. Як стверджує В. Костовська [3], обмеженість ресурсів пов'язана з низкою проблем, притаманних більшості сіл та селищ. В результаті економічних змін в державі у них зруйновано цілісність сільськогосподарських комплексів – найважливіших об'єктів, що забезпечували життєздатність сільського господарства. У поєднанні із негативною демографічною ситуацією на селі це дає у підсумку зростання соціальної напруженості та нерівності, не сприяє зростанню зайнятості та відродженню села. Тому в обласних та районних бюджетах необхідно передбачати кошти для фінансування програм розвитку села,

безпосередньо або через надання цільових трансфертів.

Як впливає зі схеми грошових потоків (рис. 1), одним із напрямків використання коштів бюджетів розвитку є погашення місцевих боргів та плата за гарантійними зобов'язаннями. Звідси, ціллю цього бюджетного фонду є скорочення заборгованості місцевої громади та водночас – оплата за позиками, отриманими суб'єктами господарювання для реалізації інвестиційних проектів під бюджетні гарантії. Залучення запозичень для фінансування капітальних видатків надає органам місцевого самоврядування додаткові переваги. Головний недолік запозичення - те, що поточні доходи забезпечуватимуть погашення боргу і, таким чином, не можуть бути доступні для іншого використання. Задля мінімізації витрат на покриття гарантій місцевій владі на етапі відбору підприємств, котрі беруть позики, необхідно проводити ретельний відбір із наданням гарантій лише надійним та фінансово стійким позичальникам. В цьому випадку можна буде досягти подвійної мети – залучити в реальний сектор кредитні ресурси на інноваційний розвиток та не допустити витрат бюджету на покриття гарантій.

При здійсненні планування необхідним є забезпечення принципів послідовності та неперервності, тобто бюджет розвитку, його обсяги, структура, напрямки використання мають прогнозуватися на середньострокову перспективу. Для посилення значення бюджету розвитку як інструменту зміцнення продуктивних сил регіонів необхідним є відпрацювання механізму перспективного планування об'єктів інвестицій та безперервного фінансування їх від початку будівництва до введення в дію.

Здійснення видатків із бюджету розвитку повинне мати наслідком значну соціальну та економічну віддачу, тобто бути ефективним. Це потребує розробки відповідної методології оцінки ефективності видатків. При відборі проектів слід керуватися критерієм максимального додаткового економічного, соціального та екологічного ефекту і критерієм мінімуму втрати ефекту (першочергового фінансування таких проектів, при відстроченні яких втрата додаткового ефекту буде найбільшою).

Під час витрачання коштів розвитку місцева влада зобов'язана забезпечити гласність та прозорість розпорядження такими ресурсами.

На жаль, на сьогодні ситуація, яка склалася в бюджетній системі України, далеко не ідеальна. Тому для забезпечення сталого розвитку місцевої інфраструктури необхідно вживати всіх зазначених заходів (проте, не обмежуючись ними) і працювати над вдосконаленням інституту бюджету розвитку.

### **Література**

1. Лопушняк Г. Бюджетні видатки як інструмент державного регулювання соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Г. Лопушняк // Демократичне врядування. – 2011. – Вип. 6. – Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com/visnik6/fail/+Lopushnjak.pdf>
2. Бюджетний кодекс України (зі змінами та доповненнями) від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2010. - № 50-51. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/page>
3. Костовська В. Функціонування бюджетів місцевого самоврядування в умовах бюджетного регулювання [Електронний ресурс] / В.А. Костовська // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. - № 1. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/e-journals/znps/2012\\_1/pdf/12kvatbr.pdf](http://www.nbu.gov.ua/e-journals/znps/2012_1/pdf/12kvatbr.pdf)

## **РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНСТИТУТУ СТРАХУВАННЯ В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ**

Ринкові перетворення в економіці України сприяли докорінним змінам у системі страхового захисту, що здатна суттєво вплинути на соціально-економічний розвиток та безпеку господарюючих суб'єктів, населення і держави в цілому. Такі загальноприйняті інструменти компенсації збитків як страхування, соціальні програми, формування резервів та надзвичайних фондів підприємств покривають в Україні лише близько 10% тих ризиків, які зазвичай страхуються в розвинених державах світу. Незахищеність учасників економічних відносин тягне за собою істотні бюджетні витрати з ліквідації наслідків стихійних лих та аварій техногенного характеру, надання соціальної підтримки населенню тощо. Крім того, незрілість та низька капіталізація вітчизняного страхового ринку - один з факторів слабкості інвестиційного клімату та загальних умов економічної діяльності.

Проблема формування соціально орієнтованого ринку страхових послуг актуалізується практичними завданнями щодо реалізації його основної функції із забезпечення соціально-економічної захищеності населення країни.

Вважаємо, що роль страхування у регулюванні соціально-економічних процесів в державі може здійснюватись у таких основних напрямках:

- 1) забезпечення соціального захисту населення після виходу на пенсію;
- 2) розвиток медичного страхування;
- 3) трансформація заощаджень населення через страхові компанії в довгострокові інвестиції.

Так, для України, як і для інших країн Європи, актуальною є проблема зменшення населення та зростання частки людей похилого віку. У більшості розвинених країн на одну людину старше 65 років припадає 4 – 5 осіб працездатного віку, але до 2025 р. це співвідношення складе в країнах Європи 1:2,5, у США – 1:3,5. За прогнозами, до 2050 р. кількість населення Європейського Союзу скоротиться до 450 мільйонів. За даними ЄС, до 2050 року кількість людей працездатного віку (з 15 до 64 років) скоротиться на 52 мільйони (або 17%) і становитиме 255 млн. при цьому кількість людей від 65 років і старше збільшиться майже у два рази – до 134,5 млн. [1, с.14].

Старіння населення із збільшенням тривалості життя людей похилого віку відкривають у розвинених державах світу нові можливості для страховиків сфери страхування життя. Так, за оцінками «Accenture», обсяг ринку страхування життя та пенсійного страхування в найближчі п'ять років збільшиться в розвинених країнах на \$200 - 350 млрд., з яких близько \$160 млрд. припадатиме на частку літніх людей. Очікується, що обсяг премій з медичного страхування у всьому світі складе близько \$120 млрд. А обсяг ринку з надання послуг у сфері подорожей, охорони здоров'я, автотранспорту та інших збільшиться в найближчі 5 років більш ніж на \$12 млрд. [4].

З огляду на зазначені вище тенденції уряди розвинених держав світу надають велику підтримку розвитку недержавного пенсійного страхування, зокрема у вигляді надання податкових пільг у разі внесення коштів на нагромаджувальні рахунки у недержавні пенсійні фонди та компанії убезпечення життя.

В Україні, на жаль, страховики, що здійснюють страхування життя і становлять основу третього рівня пенсійної системи, сьогодні не в змозі реалізувати свою

виключну роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку держави. Найперше через низьку купівельну спроможність громадян та відсутність середнього класу, який за статистикою є найбільшим споживачем послуг медичного страхування та страхування життя, в т.ч. пенсійного страхування.

В розвитку страхування життя найбільше повинна бути зацікавлена держава. По-перше, тому що страхування життя є джерелом довгострокових інвестиційних ресурсів, яких так бракує для підйому вітчизняної економіки. По-друге, тому що страхові компанії зі страхування життя доповнюють систему захисту та підтримки рівня життя громадян за рахунок самих громадян, і, таким чином, тягар соціального забезпечення населення перерозподіляється між державою та ринком страхування. По-третє, значущим фактором ролі держави щодо розвитку страхування життя є створення нових робочих місць, бо договори страхування життя найчастіше укладаються з допомогою страхового посередника, який проводить з клієнтом персональну і довготривалу роботу, за що отримує від страхової компанії комісійну винагороду.

Одним із найважливіших компонентів ефективного функціонування економіки та системи охорони здоров'я є медичне страхування. На жаль, зі збільшенням відсотку захворюваності населення України гостро постає питання про захист здоров'я людей. Коштів, які державний бюджет передбачає для фінансування медицини, не вистачає на ефективне медичне обслуговування. Тому зараз активно досліджується питання про введення обов'язкового медичного страхування. За допомогою страхової медицини вирішуються питання гарантованості і доступності медичних послуг для широких верств населення, залучення додаткових ресурсів у сферу охорони здоров'я. Страхова медицина охоплює фінансування наукових досліджень, підготовку медичних кадрів, витрати на розвиток матеріально-технічної бази лікувальних закладів, надання медичної допомоги населенню [5, с.233].

Соціально-політична криза в Україні призвела і до кризи в системі охорони здоров'я і як наслідок - погіршення якості медичного обслуговування населення. За роки незалежності не відбулося кардинального реформування системи охорони здоров'я в Україні, проте відбулися певні зміни у функціонуванні медичної системи. Найбільш суттєвими є такі: різке зменшення частки витрат на охорону здоров'я у структурі ВВП; скорочення кількості медичних закладів, перш за все в сільській місцевості; введення приватного медичного обслуговування; запровадження елементів страхової медицини; легалізація народної медицини (відбулася й активізація самозванців від народної медицини та різного роду екстрасенсів і "цілителів"); стихійне розповсюдження принципів ринкової економіки на медичне обслуговування населення, збільшення різного роду легальних і нелегальних поборів з хворих; створення національної системи забезпечення країни фармацевтичною продукцією; прийняття ряду законодавчих актів щодо діяльності медичної галузі; започаткована інтеграція національної системи до світової та європейської моделей охорони здоров'я.

Медичне страхування є одним із механізмів переходу охорони здоров'я до нових економічних умов, а також додатковим видом фінансування. Медичне страхування має бути складовою частиною системи медичного обслуговування і функціонувати разом з платною і безоплатною медициною. Саме поетапне впровадження страхової медицини має стати основою для подолання кризи у медичній галузі і забезпечити формування адаптованої до ринкової економіки принципово нової правової, соціально-економічної, фінансової та організаційної системи взаємовідносин між надавачами та отримувачами медичних послуг, яка побудована на взаємній відповідальності сторін, системі підтримки (в т.ч. і фінансової) та контролю з боку органів державної влади та місцевого самоврядування.

Реформування системи медичного обслуговування в Україні з подальшим переходом до обов'язкового медичного страхування громадян, що здійснюватиметься страховими компаніями, - шлях, який зможе розв'язати більшість проблем медичної галузі держави, а створення та функціонування ефективної системи медичного страхування призведе до зростання сильної та здорової нації, а як наслідок - сильної та ефективної економіки.

Кошти, що отримують страховики зі страхування життя, є надійним джерелом дешевих та довгострокових інвестиційних ресурсів, які так необхідні для розвитку всієї економіки України, а особливо високотехнологічних, наукомістких проектів. На жаль, обсяги інвестицій вітчизняних страховиків, що спрямовані на структурну перебудову України, зокрема, розроблення та впровадження високотехнологічного устаткування, іншої інноваційної продукції, ресурсо- та енергозберігаючих технологій, розвиток транспортної та туристичної інфраструктури та ін., на сьогоднішній день є досить мізерними (близько 0,1%, що складає всього 10,2 млн. грн.) [2], оскільки ці категорії вкладень страхових компаній не забезпечені державними гарантіями, а отже – можуть бути втрачені. Для порівняння обсяг інвестицій страховиків Франції у 2009 році складав 901,2 млрд. дол., Німеччини – 898 млрд. дол., Великобританії – 1 674 млрд. дол. [3, с.9].

З огляду на зазначене вище, можна стверджувати, що використання страхування для регулювання соціально-економічних процесів в державі вимагає високого рівня та стабільності розвитку національної економіки. Обов'язковими умовами, які б забезпечували ефективність впливу механізму страхування та підвищення його ролі у забезпеченні соціально-економічного розвитку України, мають також стати: високий рівень страхової культури споживачів страхових послуг, їх платоспроможність, налагодженість і ефективність страхового нагляду, адже без державної участі в створенні відповідних умов і передумов, становлення соціально орієнтованого ринкового середовища виявиться справою безнадійною.

#### **Література**

1. Залетов О. Пенсійний захист населення: глобальна проблема XXI століття / О.Залетов // Страхова справа. - 2006. – № 3. – с.12-17.
2. Інформація Нацкомфінпослуг // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk\\_4kv\\_2011.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_4kv_2011.pdf).
3. Пікус Р.В. Міжнародний досвід управління активами страхової компанії / Р.В. Пікус // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. (Серія “Економіка”). – Київ: ВПЦ “Київський університет”. – 2010. – Вип. 120. – С. 7-12.
4. Пять факторов, формирующих страховой рынок // Рынок страхования. – 2012. – №7-8 (94-95). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журналу: [www.wfin.kz/pyat-faktorov-formiruyushchikh-strakhovoi-rynok](http://www.wfin.kz/pyat-faktorov-formiruyushchikh-strakhovoi-rynok).
5. Страхування: підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.



## **ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ ТА ЇХ ОСОБЛИВОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ**

Формування вітчизняної теорії і практики функціонування ринкової економіки відбувається під впливом фундаментальних постулатів світової економічної науки. Україна, вступивши на шлях розбудови ринкових відносин в аграрній сфері економіки, зіштовхнулася з проблемами фінансових відносин.

Основна помилка, яка зараз припускається у фінансових відносинах полягає в недооцінці корпоративних (господарських) фінансів. Цей рівень фінансових відносин вважається другорядним, перевага надається державним фінансам. І хоча відомо що фінансові ресурси створюються на виробничому (господарському) рівні, а на державному – фінанси тільки розподіляються і перерозподіляються, така тенденція має місце і відмічається рядом економістів [2].

Саме через це, на наш погляд, при формуванні фінансових відносин не враховується галузева специфіка. Між тим цей фактор у фінансових відносинах із сільським господарством має суттєве, а інколи вирішальне значення.

Для підтвердження, що це саме так аналізувалися реальні дані, про вкладення фінансових ресурсів протягом періоду вирощування окремих сільськогосподарських культур. Проведений аналіз дозволив зробити наступні висновки, щодо питання яке розглядається.

По-перше, фінансові ресурси при вирощуванні сільськогосподарських культур залучаються в оборот на порівняно довгий період, по окремих культурах більше року.

По-друге, вкладення цих ресурсів протягом року відбувається не рівномірно, внаслідок чого, в залежності від технології вирощування певних культур залежить середній термін перебування фінансових ресурсів в процесі виробництва.

По-третє, при фінансуванні виробництва, особливо у рослинництві формується різна ціна фінансових ресурсів залежно від терміну їх залучення в технологічний процес вирощування сільськогосподарських культур, тобто тут діє не бухгалтерський підхід підсумування витрачених ресурсів, а інтегроване їх обчислення залежно від терміну перебування в обороті. Вони, фінансові ресурси, при інших рівних умовах, будуть тим дорожчими, чим раніше були вкладені у виробництво.

Внаслідок цього грошовий потік і рух фінансових ресурсів у сільському господарстві суттєво відрізняється від інших галузей і це пояснюється біологічними факторами, які є первинними і тому вони впливають на фінансові інструменти, а не навпаки, як зараз вважається [3].

Цей момент уявляється важливим тому, що на нього недостатньо звертається увага. А це означає, що при рівності витрат на певні культури в розрахунку на одиницю продукції, або на гектар площі у фінансовому відношенні витрати будуть вищими там, де більший відрізок часу знаходились фінансові ресурси у процесі виробництва. Тобто, це означає, що рівна сума грошей, але вкладених у виробничий процес на початок виробничого періоду і на його кінець буде мати різну ціну.

Відмічені особливості, на наш погляд, мають унікальний галузевий характер, вони об'єктивні. І пояснюється це, головним чином, двома причинами:

1) об'єктами, з якими мають справу виробники сільськогосподарської продукції –

мова йде, в даному випадку, про біологічні активи, які виступають в якості основних об'єктів сільськогосподарського виробництва і які функціонують у відповідності з біологічними законами;

2) технологією виробництва сільськогосподарської продукції.

При цьому, як перше (об'єкти), так і друге (технологія) по відношенню до фінансів виступають базовими факторами при формуванні фінансових відносин у аграрній сфері, оскільки фінанси на даному етапі кругообороту виконують обслуговуючі функції, суть яких полягає в тому, щоб своєчасно, у відповідності з біологічними потребами об'єктів виробництва, які реалізуються через технологічні процеси, забезпечувати їх вчасно фінансовими ресурсами.

Така вимога базується на особливостях технологічних процесів з біологічними активами, які полягають у тому, що вони носять, у більшості випадків, незворотний характер. Тому призупинившись, за певних умов, більше передбаченого технологічним процесом часу, виробничий процес може не тільки не завершитися у повному обсязі, а і не відбутися взагалі.

Саме в цьому, на наш погляд, полягає основна особливість фінансових відносин в аграрній сфері, яка суттєво відрізняє їх від інших галузей економіки. Це означає, якщо при вирощуванні озимих зернових не буде враховано при фінансових відносинах біологічна особливість вирощування цієї культури, яка призводить до того, що 1/3 фінансових ресурсів залучається в оборот суб'єкта господарювання більше ніж на рік, і ніяким чином не компенсується, то за ринковими принципами, ця культура не повинна вирощуватись. Але оскільки таке не можливо в принципі, то компенсація таких додаткових фінансових витрат повинна розглядатися не як допомога держави, а як нормальний процес бюджетного фінансування виробництва сільськогосподарського продукту.

На жаль, ця принципова позиція не оцінюється належним чином фінансистами. І саме це, на наш погляд, є основною причиною неефективних відносин аграрної сфери з фінансовими інституціями, від чого втрачають як сільськогосподарські виробники, так і фінансові структури, а в цілому держава.

Враховуючи це, фінансові відносини в аграрній сфері треба будувати таким чином, щоб не відкидаючи доцільність бюджетної підтримки, створювати такі фінансові механізми, які б дозволяли:

1) максимальною мірою враховувати специфіку аграрної сфери при відносинах з фінансовою системою;

2) створити сприятливі умови для максимальної реалізації сільськогосподарськими виробниками можливостей досягнення високих фінансових результатів.

Якщо такі вимоги будуть виконуватись, тоді буде досягатись оптимізація відносин між державними і корпоративними фінансами.

### **Література**

1. Макуха С.М. Фінансовий механізм регулювання ринкових відносин в аграрній сфері: [sfprk.at.ua/\\_fr/0/9698851.doc](http://sfprk.at.ua/_fr/0/9698851.doc).
2. Раєвський К.Є. Вдосконалення формування і використання фінансових ресурсів аграрного сектора АПК /К.Є. Раєвський/ - Київ, 2006. – С. 14-15.
3. Фінанси в період реформування агропромислового виробництва /Дем'яненко М.Я., Алексійчук В.М., Борщ А.Г та ін.; [За ред. М.Я. Дем'яненка] – К.: ІАЕ УААН, 2002 – 645 с.

**ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ  
СИСТЕМИ КРЕДИТУВАННЯ СІЛЬГОСПВИРОБНИКІВ  
ПІД ЗАСТАВУ АГРАРНИХ РОЗПИСОК**

Учасники ринку аграрного кредитування нерідко зіштовхуються з невизначеністю правового статусу надання кредитів під заставу майбутнього урожаю. Як наслідок використовується передання в заставу майнових прав на земельну ділянку та інші юридичні конструкції.

Однак невдовзі ситуація ринку аграрного кредитування може істотно змінитися, з введенням інституту аграрних розписок. Відповідний проект закону «Про аграрні розписки» був ухвалений Верховною радою в другому читанні 06.11.2012 р. Вказаний законопроект покликаний істотно розширити чинні механізми залучення кредитних коштів в аграрний сектор економіки [1].

Під аграрними розписками мають на увазі товаророзпорядчий документ, що фіксує безумовне зобов'язання боржника, яке забезпечується заставою, здійснити поставку сільськогосподарської продукції або сплатити грошові кошти на визначених в ньому умовах. В залежності від змісту зобов'язання законодавець виділяє товарні та фінансові аграрні розписки. Якщо за фінансовими аграрними розписками боржник зобов'язується сплатити кредитору грошові кошти, а грошове зобов'язання забезпечене сільськогосподарською продукцією, то товарні аграрні розписки передбачають обов'язок боржника поставити кредитору в майбутньому сільськогосподарську продукцію, що за своїм правовим змістом є близьким до ф'ючерсних контрактів.

Автори законопроекту – депутати «Народної партії» Сергій Терещук та Партії регіонів Григорій Калетнік – вважають, що економічна доцільність вже в перший рік впровадження аграрних розписок оцінюється в 2-3 млрд грн для сільськогосподарських товаровиробників (додаткові кредитні ресурси) [2]. В перспективі аграрні розписки дозволять охопити близько 30% коштів від постачальників матеріально-технічних ресурсів, трейдерів, переробних підприємств, а також близько 5% коштів банківських структур. Тобто, можна очікувати того, що введення в обіг аграрних розписок, дозволить поступово наблизитися до 45-50 млрд. грн. на рік, які можуть бути залучені аграрними підприємствами за допомогою цього механізму [3].

Для дійсності аграрної розписки обов'язковим буде її нотаріальне посвідчення та включення до новоствореного Державного реєстру аграрних розписок. Що сприятиме більшій захищеності прав кредитора та розвитку обігу аграрних розписок.

Законопроект за своїм змістом орієнтований на потенційних кредиторів агросектора, наділяючи їх досить широкими повноваженнями щодо захисту своїх інтересів, забезпечених аграрною розпискою. Так кредитори мають право здійснювати постійний контроль за вирощуванням сільськогосподарської продукції, самостійно дорошувати її за рахунок боржника, в разі порушення останнім технологій виробництва. В разі нестачі чи втрати майбутнього урожаю, кредитори зберігають право на повне забезпечення своїх вимог за рахунок наступних урожаїв на даній ділянці, або іншої сільськогосподарської продукції чи майна боржника.

Оскільки в Україні традиційною є проблема реалізації норм законів на практиці, то в законопроекті значна увага приділяється механізму забезпечення виконання зобов'язання за аграрними розписками. Аграрні розписки виконуватимуться за виконавчими написами нотаріусів, виконавче провадження відкриватиметься в день

надходження виконавчих документів за аграрними розписками, строк добровільного виконання скорочено до одного дня, а стягувача зможуть наділяти окремими повноваженнями державного виконавця.

Передачу предмету застави кредитором за аграрними розписками планується здійснювати протягом 48 годин. При цьому передбачених в перехідних положеннях змін до законодавства явно недостатньо для практичної реалізації ідеї здійснення виконавчого провадження такими блискавичними темпами [1].

Загалом, запровадження інституту аграрних розписок дійсно може значно збільшити обсяги інвестицій в аграрний сектор, відкрити українським аграрним компаніям нові можливості для залучення фінансування. Однак набуття аграрними розписками широкого застосування, залежатиме передусім від ефективності правових механізмів забезпечення виконання зобов'язань за ними. Адже окремі положення законопроекту є досить дискусійними.

Проект Закону визначає обов'язкові реквізити, які повинні містити аграрні розписки, аналогічно як і Уніфікований закон «Про прості та переказні векселі» встановлює обов'язкові реквізити для векселя. Так, товарна аграрна розписка повинна обов'язково містити з-поміж іншого предмет такої розписки – безумовне зобов'язання здійснити поставку сільськогосподарської продукції, визначення її кількості та якості. І якщо з визначенням кількості такої продукції труднощів не буде, то як визначити її якість. Якість – категорія суб'єктивна і залежить від багатьох чинників, в даному випадку доцільніше було б визначити сільськогосподарську продукцію певного сорту, виду, роду т.д.

Так, законопроект визначає, що якість сільськогосподарської продукції визначається боржником і кредитором за взаємною згодою виходячи з ГОСТ технічних умов, технологічних регламентів, класифікаторів чинних в Україні на день видачі аграрних розписок. У разі виникнення спору щодо якості продукції такий спір вирішуватиме експертна установа, погоджена боржником і кредитором. Вважаю, що більш доцільним було б визначати експертну установу одразу в аграрній розписці, аби в подальшому при виникненні спору стосовно якості продукції такий спір був вирішений швидко і сторони не витрачали час на погодження конкретної експертної установи [4].

Суперечливим є також положення Законопроекту щодо забезпечення виконання зобов'язань боржника за аграрною розпискою заставою його майбутнього врожаю сільськогосподарської продукції та живих тварин, що є предметом застави. Перш за все, якщо кредитор виявить бажання здійснювати цілодобовий нагляд, боржник буде змушений забезпечити його можливість. Окрім цього, спостерігаючи за процесом вирощування урожаю, кредитор матиме доступ до технології такого вирощування, яка може бути комерційною таємницею боржника.

Кредитор також має право на дорошування врожаю заставленої сільськогосподарської продукції, при цьому витрати на таке дорошування відшкодовуються боржником окремо. У даному випадку законодавцеві варто було б обмежити право на відшкодування таких витрат певними розумними межами. Оскільки розраховуючи на повне відшкодування витрат, кредитор може зловживати своїм правом і здійснювати невинновано великі витрати на вирощування врожаю.

Невинновано суворими є норми проекту Закону України «Про аграрні розписки», що передбачають відповідальність за невиконання аграрних розписок. Так, проектом закону передбачено внесення змін до Кримінального кодексу України та передбачено встановлення кримінальної відповідальності за ухилення від виконання зобов'язань за аграрною розпискою, що є неприпустимим, оскільки фактично зміщує цивільно-правові зобов'язання з суспільно-небезпечними діяннями. Слід зазначити, що

зазначене діяння не має ознак суспільної небезпеки, а тому не доцільно встановлювати кримінальну відповідальність за порушення цивільно-правового зобов'язання, Цивільний кодекс України передбачає достатньо способів захисту цивільних прав. Більше того, за вчинення цього «злочину» передбачене застосування штрафу, обмеження чи позбавлення волі. Тобто замість відшкодування збитків кредитору боржник змушений буде платити штраф державі, тому засудження особи за кримінальний злочин точно не захистить цивільних прав кредитора, а швидше перешкодить йому отримати хоча б якесь відшкодування [4].

Таким чином, проаналізувавши норми проекту Закону України «Про аграрні розписки» виникає питання доцільності його прийняття взагалі. Діюче цивільне законодавство містить достатню кількість видів заходів забезпечення виконання цивільно-правового зобов'язання, включаючи ту ж саму заставу, окрім того 9 вересня 2012 року Президент України підписав Закон, який встановлює особливості функціонування державного земельного банку, що здійснюватиме кредитування під заставу земельних ділянок, а тому необхідність запровадження аграрних розписок, які за своєю природою є не то товаророзпорядчим документом не то борговим цінним папером, викликає значні сумніви.

### **Література**

1. В Україні з'являться аграрні розписки: що зміниться? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2012/11/29/292177>
2. Верховна Рада офіційно ввела аграрні розписки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ipress.ua/news/verhovna\\_rada\\_ofitsiyno\\_vvela\\_agrarni\\_rozpysky\\_10927.html](http://ipress.ua/news/verhovna_rada_ofitsiyno_vvela_agrarni_rozpysky_10927.html)
3. ВР ввела в Україні аграрні розписки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://agroua.net/news/news\\_40900.html](http://agroua.net/news/news_40900.html)
4. Переваги та недоліки запровадження в Україні аграрних розписок [Електронний ресурс]// Український адвокат. - № 10. – Режим доступу: <http://jurblog.com.ua/2012/11/perevagi/>

**УДК 336.748.92:339.13.024(477)**

**Кірієнко Юлія Анатоліївна, асистент,**  
Національний університет „Львівська Політехніка”,  
Інститут підприємництва та перспективних технологій

## **ФІНАНСОВА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ТА ЇЇ ПОТЕНЦІЙНИЙ ВПЛИВ НА ТОВАРНІ РИНКИ УКРАЇНИ**

За даними останнього звіту Світового економічного форуму на 2013 рік до трійки основних потенційних загроз розвитку світового господарства належать нестабільність світової економіки, слабкість Єврозони та нестабільність фінансової системи [1, С. 4]. Такі дані свідчать про подальше превалювання монетарної економіки над фізичною. Відповідно країни світу повинні враховувати дані прогнози та вносити необхідні корективи при плануванні макроекономічної політики. Особливо це актуально для малої відкритої економіки України, яка продемонструвала вразливість до кризових явищ 2008-2009 років.

З метою ґрунтовного підходу до розуміння монетарної економіки та її впливу на фізичну в Україні доцільно провести запропоноване дослідження. Воно полягає у розгляді потенційного впливу ознак фінансової нестабільності на ключові параметри функціонування товарних ринків.

Питанню фінансової нестабільності присвячено низку досліджень. Серед найбільш ґрунтовних варто виділити напрацювання таких вчених: Ейченгрін Б., Роуз Е., Виплош Ч. [2], Корсетті Дж., Пезенті П., Рубіні Н. [3], Струченевський А. [4], представники міжнародних фінансових інституцій (МВФ), найбільші інвестиційні банки. Дослідники на підставі обраних показників та з допомогою обраної методології формують прогнози щодо функціонування валютного ринку, банківської системи та у підсумку фінансової системи країни загалом. Серед основних показників, які застосовуються у дослідженнях ознак фінансової нестабільності, можна виділити: темпи зростання ВВП, темпи зростання виробництва, золотовалютні резерви, стан торговельного балансу, динаміка прямих іноземних інвестицій, рівень безробіття, сфера цін, реальний ВВП тощо.

Різноманітність досліджень фінансової системи та використовуваних методологій все ж залишає деякі аспекти недостатньо систематизованими. У даному дослідженні запропоновано розглянути вплив фінансової нестабільності на ринки економічних благ у відкритій економіці України.

Метою даного дослідження є виявити основні ознаки фінансової нестабільності в Україні. За наявності ключових параметрів, що описують функціонування товарних ринків в Україні, запропонувати аналіз потенційного впливу ознак фінансової нестабільності на результати функціонування товарних ринків.

З огляду на сукупність пропонованих показників для розгляду стану фінансової системи країни проведемо їх оцінку для економіки України. У таблиці 1 представлено основні показники, що були використані у поточному дослідженні.

Таблиця 1

**Основні показники оцінки фінансової нестабільності**

Рік	Резерви млрд. дол. США <sup>1</sup> /міс <sup>2</sup> .	ПП, %	РПО, млрд. дол. США	ε	М <sub>3</sub> , %	ІСЦ	ПП	%Δ ВВП <sub>p</sub>
2007	32,5/5,2	176,5	-5,2	5,05	51,7	116,6	107,6	107,9
2008	31,5/3,7	110,3	-12,8	5,27	30,2	122,3	94,8	102,3
2009	26,5/5,8	44,1	-1,7	7,79	-5,5	112,3	78,1	85,2
2010	34,6/5,5	134,9	-3,2	7,94	22,7	109,1	111,2	104,1
2011	31,8/3,9	110,9	-10,2	7,96	13,8 <sup>4</sup>	104,6	107,6	105,2
2012	24,5/3,3	83,6	-10,0 <sup>3</sup>	7,99	11,6 <sup>4</sup>	99,8	98,2	98,7 <sup>5</sup>

Джерело: [5,6], примітки: 1 – станом на грудень, 2 – станом на 1 жовтня відповідного року, 3 – за 9 місяців 2012 року, 4 - дані за листопад, 5 - III квартал.

Зокрема резерви (золотовалютні резерви) країни упродовж 2007 – 2012 років коливались у межах від 32 млрд. дол. США у 2007 до 29 млрд. дол. США станом на жовтень 2012 року. Спроможність золотовалютних запасів НБУ до покриття імпорту в країні зменшується, а саме з 5,5 місяців у III кварталі 2010 року до 3,3 місців у III кварталі 2012 року.

У 2012 році відбувся суттєвий відтік іноземного капіталу з країни. Обсяг прямих іноземних інвестицій (ПП), у порівнянні із попереднім роком скоротився на 16%. До порівняння у кризовому 2009 році обсяг зменшився на 56%. При цьому дефіцит рахунку поточних операцій (РПО) країни на III квартал становив 10 млрд. дол. США.

Офіційний обмінний курс гривні щодо долара США ε (див. таблиця 1, середньорічний за 1 дол. США), встановлений НБУ, свідчить про поступову девальвацію національного грошової одиниці. Як відомо суттєвими чинниками, які впливають валютний ринок залишаються стан поточного рахунку платіжного балансу, обсяги золотовалютних резервів, обсяг ПП та на їх підставі відповідна політика НБУ.

На думку експертів, оптимальний рівень девальвації гривні, з огляду на експортну складову у ВВП, є рівень інфляції та вище. Таким чином експортери можуть отримати додаткові цінові конкурентні переваги.

У сфері цін вперше з 2002 року спостерігаються девальваційні процеси (ІСЦ – індекс споживчих цін у грудні 2012 року). За оцінками експертів можна виділити дві основні причини: зменшення внутрішнього споживчого попиту та результат проведення жорсткої монетарної політики упродовж року. Так, три роки поспіль відбувається зменшення приросту грошового агрегату  $M_3$ , у 2010 році становив близько 23%, у 2011 – 15% та у 2012 майже 12%. При цьому виробництво промислових товарів реагує на дефляційні тенденції, іншими словами справа полягає у стагнації української економіки. Промислове виробництво (ІПП – індекс промислової продукції) зменшилось на 1,5% у порівнянні із 2011 роком. У загальному підсумку зростання реального ВВП країни за III квартал становить 98,7%. Хоча у 2010 та 2011 роках національних дохід зростав на 4% та 5% відповідно, що свідчило про відновлення після попередніх кризових років.

Для вітчизняних ринків економічних благ розглянемо функції попиту та пропозиції (таблиця 2).

Таблиця 2

**Функції попиту та пропозиції основних товарних ринків відкритої економіки України**

	<b>Функція пропозиції</b>	<b>Функція попиту</b>
Ринок с/г товарів	$S=1,17+0,87PC$	$D=0,03+0,70BВП_{н}+1,01\epsilon$
Ринок товарів добувної промисловості	$S=0,19+0,75BВП_{н}+1,33\epsilon/ПЦВ$	$D=-8,11-0,28BВП_{н}+1,56FD$
Ринок промислових товарів	$S=-0,46+0,33PC+0,74BВП_{р}-0,51\epsilon/ІСЦ$	$D=-4,43+0,65BВП_{н}-0,53\epsilon+0,70FD$
Ринок послуг	$S=-1,52+0,17PC+0,92BВП_{н}$	$D=-8,34+0,66BВП_{р}+0,53\epsilon+0,85FD$

*Джерело: складено автором, обчислення на підставі даних [7], примітки: ПС- проміжне споживання,  $BВП_{н}$ - номінальний ВВП,  $BВП_{р}$ - реальний ВВП (номінальний ВВП скоригований на дефлятор ВВП),  $\epsilon$ - номінальний обмінний курс гривні до дол. США,  $\epsilon/ІСЦ$  - номінальний обмінний курс, скоригований на ІСЦ (Індекс споживчих цін),  $\epsilon/ПЦВ$  - номінальний обмінний курс, скоригований на ПЦВ (Індекс цін виробників), FD- попит країн-імпортерів*

Побудована функціональна залежність дозволяє розглянути вплив тенденцій фінансової складової економіки України на функціонування виділених товарних ринків. Отже, для товарних ринків України скорочення обсягу ВВП, як номінального так і реального, призведе до зменшення величин їх попиту та пропозиції. При цьому суттєвий вплив даний показник здійснює на ринок послуг (коефіцієнт регресії 0,92), ринок товарів добувної промисловості (0,75) та ринок сільськогосподарських товарів (0,70). Іншим суттєвим чинником для функціонування товарних ринків є обмінний курс. Коефіцієнт регресії для відповідних ринків коливається у межах 0,53 (попит на ринках промислових товарів та послуг) 1,01 (попит на ринку аграрних товарів), 1,33 (ринок товарів добувної промисловості). Тому актуальним питанням залишається валютна політика НБУ. Останнім ключовим фактором попиту на ринках товарів добувної промисловості, промислових товарів та послуг є зовнішня його складова, що

підтверджують дані коефіцієнтів регресії відповідних ринків – 1,56, 0,70 та 0,85. За оцінками у 2013 році очікується відносно низький попит на українську продукцію на світових товарних ринках як наслідок невизначеності із розвитком подій як у США, так і у ЄС. Разом з тим, при умові відновлення зростання економік розвинутих країн, продовжує знижуватись конкурентоспроможність національної продукції через низьку інвестиційну активність.

На підставі проведеного аналізу можемо стверджувати, що товарні ринки України в умовах відкритості залишаються суттєво залежними дві внутрішньої монетарної політики та стану світової економіки загалом. Отже, останніми тенденціями фінансового ринку країни є відтік іноземного капіталу з банківської системи, зниження величини золотовалютних резервів, потенційна девальвація гривні. На тлі таких подій товарні ринки реагують на зменшення попиту на внутрішньому ринку та девальвацію зниженням виробництва. При цьому, зміна керівництва НБУ додає ризику фінансовому ринку, оскільки, за оцінками експертів, не передбачає проведення незалежної та прозорої політики. Спостережувані тенденції до фінансової нестабільності української економіки свідчать про необхідність оновлення наукового та практичного підходів до вирішення питань стратегічного характеру.

### **Література**

1. Global Agenda Outlook 2013. World Economic Forum. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GAC\\_GlobalAgendaOutlook\\_2013.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC_GlobalAgendaOutlook_2013.pdf)
2. Eichengreen B. Exchange market mayhem. The antecedents and aftermath of speculative attacks / Eichengreen B., Rose A., Wyplosz C. // Economic Policy. - October 1995. – P. 249-312.
3. Corsetti G. Paper tigers? A model of the Asian crisis / Corsetti G., P. Pesenti and N.Roubini // NBER Working Paper No. 6783. – November 1998.- P.1-31.
4. Струченевский А.А. Эмпирический анализ финансовых кризисов в России / Струченевский А.А. // Экономический журнал ВШЭ. – 1998. – Т. 2. – №2. – С. 197-209.
5. Платіжний баланс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
6. Монетарний огляд за III квартал 2007-2012 років. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
7. Таблиці „Витрати-випуск” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

**УДК 338.242**

**Кулик Інна Миколаївна, асистент;  
Смоляк Дар'я Дмитрівна,**

Вінницький національний технічний університет

### **ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ АНГЛО-АМЕРИКАНСЬКОЇ МОДЕЛІ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ**

У наш час несамовитими темпами проходить розвиток більшості галузей економіки, тому на ринку з'являються все нові і нові фірми, організації, акціонерні товариства тощо. З відповідним збільшенням числа зацікавлених в успішному результаті своєї діяльності компаній зростають також рівень та інтенсивність конкуренції. Таким чином, приймаючи до уваги чи не найбільших “гравців” усіх груп країн – різного роду корпорації, необхідно приділяти значну увагу управлінню їх



діяльності в цілому, аналізу та вдосконаленню систем управління.

Хоча різні вчені висловлюють різні думки з приводу існуючих моделей корпоративного управління, але на сьогодні у світі сформувались такі три основні їх види: азіатська (японська), європейська (німецька), англо-американська [1]. Будь-яка функціональна модель безумовно формувалась під впливом різноманітних факторів, таких як: культура країн, звичай ведення бізнесу, вимоги від законодавства, традиції, національний менеджмент тощо, тому серед них існують суттєві відмінності ведення справ. Розглянемо основні переваги та недоліки англо-американської моделі корпоративного управління.

Англо-американська модель корпоративного управління характерна для таких країн як США, Великобританія, Австралія, Канада і Нова Зеландія [2]. Безпосередньо, сама назва даної моделі стосується не спорідненості культур та звичаїв, а давніх англо-американських взаємин, які складались протягом багатьох століть. Англо-американська модель корпоративного управління увібрала в себе найтипівіші риси ведення бізнесу, зокрема бізнесу великих корпорацій, усіх країн, для яких вона є найбільш характерною.

Особливостями даної моделі є наступні:

1. Достатньо велика кількість власників акціонерного капіталу, як її ще називають, розпиленість або розпорошеність акціонерного капіталу. Тобто, для будь-якої корпорації в США, Британії та ряду відповідних країн характерна велика кількість дрібних акціонерів – відсутність в корпорації домінуючих інвесторів. Таким чином, навіть у найбільших корпораціях перелічених країн великими вважаються акціонери, які володіють 2-5% акцій.

2. Для англо-американської моделі корпоративного управління характерне трирівневе управління товариством: загальні збори, спостережна рада та правління [3]. Вищим органом управління корпорацією є загальні збори акціонерів, які проводяться, як правило, один раз на рік. Спостережна (наглядова) рада в англо-американській моделі складається з інсайдерів і аутсайдерів (незалежні директори) і налічує 13-15 чоловік. Інсайдери являють собою певних осіб, які безпосередньо працюють в корпораціях і певним чином пов'язані з управлінням корпорацією. До них зазвичай відносять виконавчих директорів або топ-менеджерів. Аутсайдери – це певні особи або ж фірми, які не мають прямого відношення до корпорації, не мають також і особистих інтересів у компанії. Зазвичай, до аутсайдерів відносять спеціально запрошених осіб або організацій для виконання певних важливих функцій. Правління корпорації – це колегіальний орган, який складається лише з працівників корпорації, і всі члени якого, переважно, мають рівні права. Правління займається питаннями обрання головного керуючого, а також і повсякденними проблемами функціонування компанії.

Ключовою фігурою загального процесу управління товариством найчастіше є головний менеджер, який приймає всі важливі рішення в процесі діяльності.

3. Внаслідок особливостей законодавства та економічних умов банки США в даній моделі відіграють незначну роль. У 1933 році був прийнятий закон Гласса-Стігала, який забороняє банкам мати у своєму розпорядженні більше, ніж 5% голосуючих акцій інших компаній. Причиною ухвалення даного закону є вимога «прозорості» операцій на фондовому ринку з метою запобігання спекуляції та конфіденційності вкладів в комерційних банках. Закон також покликаний усунути конфлікт інтересів, що виникає внаслідок злиття комерційної та інвестиційної діяльності банків.

4. Порівняно з іншими країнами в США існують найбільш суворі правила щодо розкриття інформації, оскільки діє чітка та врегульована система відносин між акціонерами [4]. Корпорації зобов'язані надавати про себе цілу низку інформації щодо фінансової звітності, виплат заробітної плати керуючому складу, частку акцій, що

знаходиться у їх володінні, детальні відомості щодо акціонерів з часткою 5% і більше від загального акціонерного капіталу, включаючи і дані про минулі місця роботи, назви компаній, які здійснюють аудиторську перевірку тощо. Розкрита інформація включається в річний звіт, а також до порядку денного зборів акціонерів.

У Сполучених Штатах Америки згідно до законодавства необхідно подавати до відповідних органів щоквартальні та річні звіти з повною висвітленою інформацією щодо їх діяльності, коли у Великій Британії це необхідно робити два рази на рік.

5. Усі корпорації зобов'язані діяти згідно з вимогами чинного законодавства тієї країни, де вони знаходяться та функціонують. Таким чином акціонерні компанії США підпорядковуються законам відповідних штатів, федеральним законам та вимогами комісії з цінних паперів та бірж. Корпорації у Великій Британії діють у відповідності з парламентськими актами, розпорядженнями колегії з цінних паперів та інвестицій.

Важливу роль в англо-американській моделі відіграють фондові біржі, адже саме вони визначають ступінь розкриття інформації, лістинг та інші вимоги до корпорацій.

6. У США власники акцій певних корпорацій не мають за собою права голосувати щодо розміру винагороди, у Великій Британії дане питання виноситься на голосування.

Безумовно, не існує у світі ні явища, ні побудованої моделі, які б не мали переваг чи вад відносно подібних до них, так як в реальному світі важко, а то й неможливо, створити що-небудь бездоганне. А тому і в англо-американській моделі корпоративного управління існують свої переваги та недоліки.

Навіть не будучи видатним експертом в сфері економіки, більшість знають гучні назви успішних американських корпорацій, які вже протягом десятків років не зникають з ринку. Так, одне з найбільш авторитетних і відомих економічних друкованих видань в світі – журнал “Forbes”, опублікував список найбільш впливових брендів світу у 2012 році. В топ-10 увійшли 9 американських компаній, які славляться не лише якістю своїх продуктів, а і авторитетом серед колег по бізнесу. А отже, корпорація “Apple” очолила даний рейтинг, складений журналом “Forbes”, “Apple” – найвпливовіший бренд у світі. Його вартість оцінюється в \$ 87,1 млрд. На другому місці опинилась компанія Білла Гейтса – “Microsoft”, вартість їх бренду в 2012 році становила – \$54,7 млрд. Третє місце в світі посіла компанія “Coca-Cola”, яка впродовж багатьох років залишається найбільш впливовою компанією у своєму сегменті, вартість їх бренду становить \$50,2 млрд. Далі йде “IBM”, вартість бренду якого становить \$48,5 млрд. П'яте місце посіла транснаціональна публічна корпорація “Google”, вартість якої сягнула \$37,6 млрд. Наступну сходинку зайняла знову ж таки американська компанія – “Intel”, вартість її бренду досягнула позначки в \$32,3 млрд. Сьому, восьму і десяту позиції зайняли компанії “McDonald’s”, “General Electric”, “Cisco” відповідно.[5]

А отже, без сумніву англо-американську модель корпоративного управління сміливо можна назвати більш ніж дієвою. Так як, дотримуючись правил даної концепції, ми на практиці можемо пересвідчитись в успішному результаті досягнення цілей, поставлених перед керівництвом компаній, що не обходиться і без безпосереднього дотримання канонів механізму функціонування даної моделі.

До недоліків варто було б віднести певну ризиковість, яку несуть власники акцій у зв'язку з відсутністю можливості керувати поточним станом діяльності корпорації, а також за англо-американської моделі існує певне “роздвоєння” вартості акцій на реальну і фіктивну, а також можливе зростання ринкової вартості акцій, що часто призводить до біржових криз.

### **Література**

1. Волосковець Н.Ю. Порівняльний аналіз моделей корпоративного управління соціальною відповідальністю / Н.Ю. Волосковець // [Електронний ресурс]. - Режим

доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2010\\_33/Zmist/21PDF.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_33/Zmist/21PDF.pdf)

2. Державне агентство України з управління державними корпоративними правами та майном // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://ppa.gov.ua/about\\_agency/24539/24542/](http://ppa.gov.ua/about_agency/24539/24542/)

3. Мороз О.В. Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції: Монографія / О.В. Мороз, Н.П. Карачина, Т.М. Халімон // Вінниця: Універсум. - Вінниця, 2008. – 180 с.

4. М. П. Мальська. Корпоративне управління: теорія та практика підручник / М. П. Мальська, Н. Л. Мандюк, Ю. С. Занько // Київ. «Центр учбової літератури». - 2012. - 360с.

5. Самые влиятельные бренды-2012: рейтинг Forbes // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.forbes.ru/sobytiya-slideshow/150789-samye-vliyatelnye-brandy-2012-reiting-forbes/slide/1>

### УДК 330

**Кураташвили Альфред Анзорович, д-р економ., философ. и юр. наук, профессор,**  
Президент Международной Академии социально-экономических наук,  
Действительный член Нью-Йоркской Академии наук и Академик академии  
политических наук США (Грузия)

## **ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В ИНТЕРЕСАХ ЧЕЛОВЕКА – ПРИНЦИПИАЛЬНО ЗНАЧИМАЯ ЗАДАЧА ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА**

Принципиально значимой задачей финансовой политики государства является правовое обеспечение налоговой системы в интересах человека, ибо реализация социально-экономических интересов каждого человека должна быть главным показателем эффективного функционирования налоговой системы любого государства, действительно призванного служить интересам народа.

Следовательно, налоговая система в Истинно человеческом обществе – в обществе служащем интересам каждого человека, должна создаваться именно для реализации интересов народа.

Необходимо особо отметить, что без решения проблем налоговой системы невозможно, с одной стороны, эффективное функционирование общества и государства, а, с другой стороны, реализация прав, свобод и социально-экономических интересов человека.

Поэтому, правовое обеспечение налоговой системы в интересах каждого человека имеет принципиальное значение для эффективного функционирования общества и государства.

Вместе с тем, необходимо учесть, что независимо от уровня доходности государственного бюджета неправомерно говорить об эффективном функционировании общества и государства, если за счет увеличения доходности государственного бюджета ущемляются конституционные права, свободы и социально-экономические интересы человека.

Принципиально важно отметить, что финансово-правовое регулирование общественных отношений в условиях господства рынка, денег, капитала над человеком, как правило, нацелено на получение максимальной экономической выгоды – на получение максимального дохода государством даже за счет ущемления конституционных прав, свобод и социально-экономических интересов человека (?!).

Следовательно, несмотря на то, что конституциями всех (тем более, так называемых цивилизованных) государств мира провозглашена необходимость защиты прав, свобод и социально-экономических интересов человека, защита прав собственности и т. д., в этих же государствах нередко принимаются и незаконно действуют законы, или другие нормативные акты, которые противоречат конституциям государств в аспекте необходимости защиты прав, свобод и социально-экономических интересов человека, что вряд ли можно считать цивилизованным подходом, осуществляемым в процессе управления обществом и государством.

В связи с функционированием антиконституционных законов в государстве необходимо отметить, что любое государство должно быть заинтересовано в получении максимально возможного дохода, но для государства, призванного служить интересам каждого человека, получение дохода должно быть не самоцелью, а средством реализации социально-экономических интересов человека – средством реализации интересов народа.

Следовательно, ничем не может быть оправдано увеличение доходов государства за счет ограбления людей «на основе» незаконно «узаконенных», т. е. «на основе» антиконституционных законов и других, антиконституционных нормативно-правовых актов.

Именно поэтому, для эффективного функционирования общества и государства в условиях плюрализма форм собственности и всеобщего характера рыночных отношений особую значимость приобретает решение правовых и социально-экономических проблем конституционности налоговой системы в аспекте защиты прав и интересов человека.

Актуальность решения этих проблем особенно возрастает в связи с тем, что ущемление конституционных прав человека – собственника – через антиконституционную налоговую систему, или через отдельные антиконституционные статьи и пункты законов и других нормативно-правовых актов этой системы, порой по существу является незаконно «узаконенным» ограблением человека – собственника.

Вышеотмеченное вполне можно квалифицировать либо как грубую ошибку представителей государственной власти, принимающих и исполняющих антиконституционные правовые акты, либо как сознательно внедренную новую изощренную форму антиконституционно «узаконенного» присвоения государством финансовых средств человека лишь за наличие у него законно приобретенной собственности – лишь за владение им имуществом, или же можно квалифицировать как форму незаконно «узаконенного» присвоения финансовых средств, принадлежащих частному собственнику – предпринимателю, учредителю предприятия (фирмы) и т. д.

Исходя из вышеизложенного, особую значимость приобретает необходимость совершенствования налоговых систем стран мира.

Чем же можно назвать, если не антиконституционным явлением, ущемляющим права и социально-экономические интересы человека, например, наличие в налоговых системах стран мира [1, с. 3, 4, 42, 43, 51, 52, 91, 151 и др.] поимущественного налога, т. е. наличие налогообложения собственности физических лиц – лишь за владение ими недвижимым имуществом (!!).

Ведь, например, если физическое лицо приобретает недвижимость (собственность) в результате полученных им законных доходов (зарплаты, дивидендов и т. д.), то отмеченные доходы он получает после соответствующего налогообложения, и эти доходы и приобретенная ими собственность дальнейшим налогообложениям уже не должны подлежать.

Следовательно, эти доходы являются собственностью их законного владельца, а собственность в виде наличных денег, недвижимости и т. д. признается и гарантируется

Конституциями государств и, в том числе, Конституцией Грузии [2, с. 11].

Поэтому неправомерно, несправедливо и антиконституционно требовать с физических лиц уплаты налогов за наличие у них недвижимости. Тем более, если она (эта недвижимость) не используется в коммерческих целях для получения доходов.

А значит, налогом может облагаться не собственность, а лишь доход, получаемый с использованием этой собственности в коммерческих целях, т. е. налогом должен облагаться не физическое лицо – как собственник недвижимости, а лишь физическое или юридическое лицо, осуществляющее экономическую (коммерческую, предпринимательскую) деятельность.

Притом налогом он должен облагаться в зависимости от получаемых им доходов в результате использования этой собственности в коммерческих целях.

Явно бессмысленно и антиконституционно также облагать физическое лицо поимущественным налогом в зависимости от годового дохода его семьи (?!).

Вместо этого, в интересах пополнения государственного бюджета, можно было бы облагать физическое лицо дифференцированным – прогрессивным – подоходным налогом, в зависимости от величины его годового дохода, независимо от наличия у него собственности, что не противоречило бы Конституции государства.

Необходимо обратить особое внимание и на то, что еще более антиконституционным явилось бы внедрение налогообложения физических лиц за наличие у них имущества в зависимости от места жительства, т. е. в зависимости от места (от района) нахождения этого имущества в городе, ибо в соответствии, например, с Конституцией Грузии (Статья 14) «Все люди от рождения свободны и равны перед законом независимо от... имущественного ... положения, места жительства» [2, с. 8].

Таким образом, в истинно человеческом обществе и государстве [3], т. е. в обществе и в государстве, служащем интересам народа [4], принципиально значимой задачей финансовой политики государства является (должно быть) правовое обеспечение налоговой системы в интересах каждого человека, ибо реализация интересов каждого человека должна быть движущей целью Истинно человеческой общественно-государственной системы.

### **Литература**

1. Мещерякова О. В. Налоговые системы развитых стран мира (справочник). – М.: Фонд "Правовая культура", 1995.
2. Конституция Грузии. Принята 24 августа 1995 года. Юридическая и издательская компания НОРМА ООО, Тбилиси, 1996.
3. Кураташвили Альфред А. Теория истинно человеческого – классического (образцового) – общества. Труды Грузинского технического университета, 1998, № 3 (419). Тбилиси: Издательство "Технический университет", 1998.
4. Кураташвили Альфред А. Теория верховенства интересов народа. Принципиально новое научное направление и системообразующая теория управленческого права, правовой системы истинно человеческого общества и социально-экономических наук в целом (монография на грузинском, английском и русском языках). Тбилиси: Международное издательство "Прогресс", 2003.

**Кураташвили Анзор Альфредович, д-р эконом. наук,**  
профессор факультета бизнес-инжиниринга Грузинского технического университета,  
Вице-Президент Международной Академии социально-экономических наук, Академик  
Нью-Йоркской Академии наук (Грузия)

## **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВА**

Интеллектуальное обеспечение реализации финансового механизма социально-экономического развития, по моему глубокому убеждению, является необходимым условием эффективного функционирования общества.

Притом, следует отметить, что под интеллектуальным обеспечением реализации финансового механизма социально-экономического развития мной подразумевается, с одной стороны, научно обоснованное раскрытие и определение критериев эффективности финансового механизма общества и государства, и, с другой стороны, урегулирование проблемы финансово-правового образования в обществе.

В частности, важнейшее значение в решении данных проблем имеет определение целевой направленности финансовой политики государства, и, в частности, определение направленности финансовой политики, исходящей из интересов народа, и, вместе с тем, решение проблемы финансово-правового образования в процессе государственного управления.

Необходимо обратить внимание на то, что финансовая политика государства, служащая интересам народа, по моему глубокому убеждению, всегда должна быть направлена, с одной стороны, на повышение доходности государственного бюджета – как на необходимое условие реализации интересов народа, и, с другой стороны, она должна быть направлена на непосредственную реализацию интересов каждого человека.

В связи с необходимостью решения проблем эффективной реализации финансовой политики государства, особое значение имеет решение проблемы финансово-правового образования, что приобретает чрезмерно важный характер в условиях всеобщего характера кризисных явлений в современном мире.

Принципиальная важность усиления внимания на решение проблемы финансово-правового образования в условиях мирового финансово-экономического кризиса вызвана тем, что, во-первых, без соответствующих финансово-правовых знаний граждане не смогут активно и компетентно участвовать в эффективном функционировании общества и государства, и, во-вторых, без соответствующей финансово-правовой культуры, которая немыслима без необходимых финансово-правовых знаний, человек не сможет эффективно защитить свои конституционные права, свободы и социально-экономические интересы.

Притом, необходимо особо отметить, что человек не сможет защитить свои права, свободы и социально-экономические интересы не только в условиях глобального кризиса, но даже в условиях отсутствия такого кризиса.

Без наличия соответствующей финансово-правовой культуры, человек тем более не сможет защитить свои права, свободы и интересы в условиях так называемой рыночной экономики, для которой характерно регулирование экономической жизни преимущественно рыночными механизмами.

В современных условиях принципиальное значение имеет определение

стратегических ориентиров дальнейших реформ в финансовой сфере, ибо оно является одним из важнейших условий эффективного функционирования общества.

Следует особо отметить, что глобальный кризис резко обострил решение проблем, связанных с дальнейшим проведением реформ в финансовой сфере.

Вместе с тем, именно определение стратегических ориентиров дальнейших реформ в данной сфере является предпосылкой эффективного осуществления этих реформ.

Важно еще раз отметить, что стратегические ориентиры дальнейших реформ в финансовой сфере должны быть нацелены на решение двудеиной задачи, заключающейся как в их экономической результативности, так и в социальной эффективности.

В связи с этим необходимо обратить внимание на то, что для решения финансово-правовых проблем общества и государства, а, следовательно, для защиты прав и свобод каждого человека первостепенное значение, как уже отмечалось, имеет урегулирование проблемы финансово-правового образования.

Следует обратить здесь внимание на то, что рыночная экономика выше мной была названа так называемой рыночной экономикой потому, что рыночные отношения фактически функционируют в любой общественно-государственной системе. Но в нынешних условиях, под рыночной экономикой фактически подразумевается (должен подразумеваться) всеобщий характер рыночных отношений.

Поэтому, под рыночной экономикой, по моему убеждению, должна подразумеваться преимущественно рынком управляемая экономика.

Таким образом, с учетом того, что рыночные отношения на современном этапе фактически охватывают все сферы общественной жизни, по моему мнению, в условиях мирового экономического кризиса среди многочисленных финансово-правовых проблем общества особое значение приобретает решение проблемы финансово-правового образования.

Принципиальная значимость соответствующего финансово-правового образования, которым должны быть охвачены не только студенты экономических и юридических факультетов высших образовательных учреждений, но и студенты других факультетов всех типов высших образовательных учреждений, еще более усиливается с учетом всеобщего характера рыночных отношений, а также с учетом обострения проблем в результате мирового финансово-экономического кризиса.

Отмеченная необходимость вызвана тем, что человек с высшим образованием, без наличия у него необходимой финансово-правовой культуры, не только не сможет защитить свои права, свободы и социально-экономические интересы, но он не сможет эффективно выполнять свою функцию в обществе и в государстве.

Важно особо обратить внимание на то, что даже в бескризисных условиях формирование и эффективное функционирование социально ориентированной рыночной экономики [1; 2; 3] весьма сложная проблема, так как движущая цель рыночной экономики – стремление к получению максимальной прибыли, а социальная ориентация рыночной экономики подразумевает ориентацию на реализацию интересов народа.

Вместе с тем, именно сочетание экономической результативности и социальной ориентации [3] в обществе и в государстве должны быть определяющими стратегическими ориентирами дальнейших реформ в финансовой сфере, ибо комплексная социально-экономическая направленность реализации финансового механизма, по моему глубокому убеждению, является необходимым условием эффективного функционирования общества.

### Литература

1. Кураташвили Анзор А. Рыночная экономика и правовой фактор. BULLETIN "Medicine, Science, Innovation and Business New" ("Новости медицины, науки, инновации и бизнеса – голос профессионалов и бизнесменов США, СНГ и других стран мира"). Volume 6, Number 7 (57), July, 1999. New York, USA.
2. Кураташвили Анзор А. Рыночная экономика и проблема ее социальной ориентации. Проблемы теории и истории культуры. Научные доклады и сообщения секции теории культуры Дома ученых имени М.Горького Российской Академии Наук. Выпуск I. Санкт-Петербург, 2008, с.37-40.
3. Кураташвили Анзор А. Социально ориентированная рыночная экономика и влияние правового фактора на ее эффективное функционирование (монография на грузинском языке). Тбилиси: Международное издательство "Прогресс", 2008.

УДК336.7

**Курило Оксана Богданівна, ст. викладач;  
Костецька Ірина Володимирівна,**  
Національний університет «Львівська політехніка»

### **КРЕДИТНИЙ РИЗИК БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ НИМ**

Кредитні операції займають близько половини активів банку, отже, вони забезпечують досить велику частину доходу. Але існує і негативний аспект цього процесу — це кредитний ризик, який дуже суттєво впливає на діяльність банку. Питанням управління кредитними ризиками присвячені наукові публікації українських учених-економістів таких як І. А. Бланк [2], У. В. Владичин [4], В.В. Жаріков [9], В. В.Вітлінський [3] та інші.

В економічній літературі відсутній єдиний підхід до трактування поняття «кредитний ризик». Більшість авторів пов'язують кредитний ризик з можливими збитками по кредитній операції (табл. 1).

*Таблиця 1*

#### **Систематизація підходів до сутності кредитного ризику**

Автор	Трактування кредитного ризику
П. Роуз [7]	це ймовірність того, що вартість частки активів банку, особливо кредитів, зменшиться або зведеться до нуля
Л. Примостка [6]	це імовірністю того, що позичальник не зможе виконати свої зобов'язання згідно з кредитною угодою
Ф. Бутинець [1]	імовірність неповернення позичальником отриманого кредиту та процентів за користування позикою в результаті фінансових ускладнень, фінансового краху чи шахрайства
Р.Шевченко [10]	це ризик несплати в установлений строк основного боргу і процентів по позичках, що належать кредиту

Отже, з наведених вище висловлювань можемо сказати, що кредитний ризик – це можливість понесення банком втрат у зв'язку з тим, що позичальник не може сплатити суму кредиту та відповідно відсотки по кредиту, внаслідок впливу різних чинників.

Кредитний ризик є історично першим серед фінансових і за своїм обсягом дуже масштабний. Так, за результатами експертних оцінок (проаналізовано 100 банків, на частку яких припадає 90 % загальних активів банківської системи України), структура



потенційних втрат має такий вигляд: 50% - кредитні ризики; 20% - ризики ліквідності; 5% - валютні ризики; 25% - інші ризики [8]. В зв'язку з цим, резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями займає значну частину резервів банку за активними операціями [5] (табл.2).

Таким чином ми бачимо, що резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями значно зростає щороку. Так, за останні 5 років він зріс практично в 10 разів: від 12246 млн. грн. до 118941 млн. грн.

За даними таблиці можемо побудувати графік зміни показників (рис.1)



**Рис. 1. Динаміка обсягів сформованих резервів під активні операції комерційними банками**

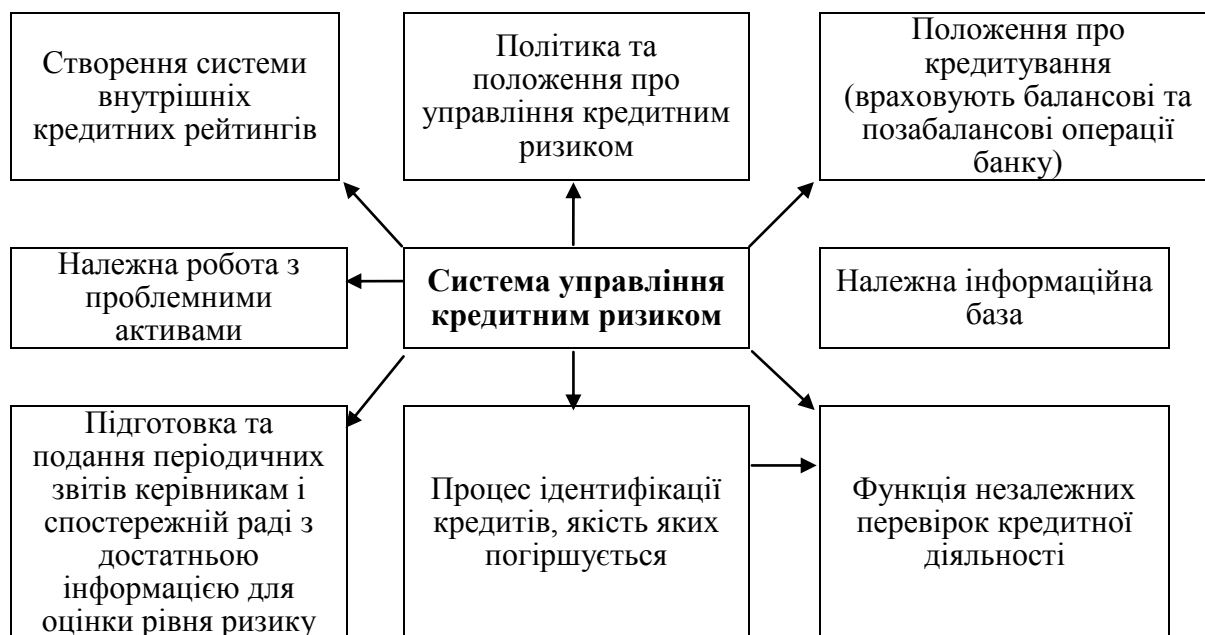
Таблиця 2

**Динаміка обсягів сформованих резервів під активні операції комерційними банками**

Назва показника	01.01. 2007 р.	01.01. 2008 р.	01.01. 2009 р.	01.01. 2010 р.	01.01. 2011 р.	01.01. 2012 р.	01.04. 2012 р.
Кількість за реєстрованих банків (од.)	193	198	198	197	194	198	177
Загальні активи (млн. грн.)	340179	599396	926086	880302	942088	1054280	1082644
Резерви за активними операціями банків:(млн.грн.)	13289	20188	48409	122433	148839	157907	152955
в т.ч. резерв на відшкодування можливих втрат за кредитними операціями	12246	18477	44502	99238	112965	118941	114314
Відсоток виконання формування резервів (%)	100.1	100.04	100.1	100.05	100.01	100.00	100.01

Джерело: за даними Вісника НБУ

Так як, кредитний ризик є найістотнішим, то банківським установам потрібно приділяти багато уваги щодо його мінімізації. Для цього існує система управління кредитним ризиком (рис. 2).



**Рис.2. Система управління кредитним ризиком**

Отже, сьогодні банківські установи все частіше стикаються з різного роду ризиками, які потрібно вчасно виявити та мінімізувати їх негативний вплив. Основну небезпеку несе кредитний ризик. Тому банкам необхідно чітко дотримуватись системи управління кредитним ризиком.

### **Література**

1. Аналіз діяльності комерційного банку. Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів за спеціальністю "Банківський менеджмент" / За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця та проф. А. М. Герасимовича. - Житомир: ПП "Рута", 2001. - 384 с.
2. Бланк И. А. Финансовый менеджмент : [учеб. курс] / И. А. Бланк. – К. : Ника-центр Эльга, 2004. – 656 с.
3. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г. І. Ризикологія в економіці та підприємництві Монографія. — К.: КНЕУ, 2004. — 480 с
4. Владичин У. В. Банківське кредитування : [навч. посіб.] / У. В. Владичин ; за ред. С. К. Реверчука. – К. : Атака, 2008. – 648 с.
5. Основні показники діяльності банків України на 01.04.2012 р. // Вісник НБУ. – № 5. – 2012. – с. 65.
6. Примостка Л. О, Фінансовий менеджмент бану: Навч.посібник. - К.: КНЕУ, 1999. - 280 с.
7. Роуз Пітер С. Банківський менеджмент. Пер. с англ. со 2-го изд. - М.: Дело, 1997. - 768с.
8. Слобода Лариса Роль та функції кредитних ризиків у банківській діяльності. Регіональна економіка. – 2005.
9. Управление кредитными рисками: [учебное пособие] / Жариков В. В., Жарикова М. В., Евсейчев А. И. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2009. – 244 с.
10. Шевченко Р. І. Кредитування і контроль: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 183 с.

## НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІПОТЕЧНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Аналіз напрямів розвитку вітчизняного та світового іпотечного ринку, його позитивних досягнень та недоліків, вказують на важливе значення активізації системи іпотечного кредитування в Україні та розробки заходів щодо підвищення його ефективності. Іпотечне кредитування може виступити стимулом розвитку не тільки фінансового ринку, а й економіки України в цілому. З боку позичальників, юридичні та фізичні суб'єкти економіки мають змогу отримати у банку іпотечний кредит на розвиток бізнесу чи поліпшення умов існування, що в свою чергу стимулює розвиток інших галузей економіки, наприклад, завдяки зростанню попиту на нерухомість виникає потужний стимул розвитку будівельної та супутніх їй галузей. З боку фінансових установ, завдяки нерухомості, яка надається в заставу за іпотечними кредитами, до фінансового ринку можна залучити привабливих клієнтів: підприємства, корпорації та населення, які мають у власності нерухомість, приватизовані квартири, земельні ділянки, тощо. Крім того, установи фінансового ринку мають змогу організувати обіг цінних паперів, забезпечених цією нерухомістю, що може стимулювати процеси інвестицій. Юридичні суб'єкти, мають вільні кошти, завдяки розвитку ринку іпотечного кредитування можуть отримати ефективні інструменти для їх вкладення та отримання доходу. Внаслідок світової фінансової кризи світовий та український іпотечні ринки зазнають суттєвих змін, що призводить до стагнації іпотечного кредитування на внутрішньому ринку. Як наслідок, в банківській системі України суттєво знизився рівень довгострокової ліквідності, а в потенційних позичальників – рівень платоспроможності. Розвиток негативних тенденцій призвів до подорожчання вартості кредитів у національній валюті та втратили привабливість «дешеві» валютні кредити у зв'язку з коливаннями курсу.

Таким чином, формування концепції та механізмів активізації іпотечного ринку на основі розробки оптимальних схем кредитування стає найважливішою задачею сучасного стану розвитку комерційних банків в Україні та за кордоном.

Роботу щодо поживлення діяльності іпотечного ринку в Україні, на нашу думку, слід розпочати з розробки на законодавчому рівні “Державної довгострокової концепції будівництва житла та розвитку іпотечного кредитування в Україні” для різних прошарків населення. Наступним кроком має стати розробка та прийняття “Програми участі держави в розвитку іпотечного кредитування”.

Цей документ має визначити, який напрям інвестування бюджетних коштів є пріоритетним, – дотування населення, формування інфраструктури чи будівництво доступного житла.

Схеми державної підтримки окремих учасників іпотечного ринку повинні бути довгостроковими та прозорими. Розробку концепції та принципів взаємодії первинного і вторинного іпотечних ринків необхідно доручити державним установам, які виконують контрольні функції на фінансовому ринку. Насамперед, це Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. Вони повинні спільно розробити підходи до створення спеціалізованих фінансових установ, які займатимуться іпотечним кредитуванням та мобілізацією довгострокових ресурсів населення, підготувати методологію контролю ризиків у їх роботі. Зокрема слід скласти перелік діючих механізмів рефінансування іпотечних кредитів первинними кредиторами, а також визначити граничний рівень ризиків для всіх учасників цього процесу.

**Перелік заходів та пропозицій в рамках активізації та оптимізації іпотечного кредитування**

<b>Мета</b>	<b>Пропозиції</b>
<b>1. Реалізація комплексної системи розвитку та оптимізації іпотечного кредитування</b>	
Підвищення привабливості іпотечного кредитування	Розробка комплексної політики іпотечного кредитування; Розробка програми формування позитивного іміджу для всіх цільових сегментів; Підвищення рівня іміджу комерційного банку на іпотечному ринку; Впровадження системи «іпотека на депозиті»; Створення прозорої системи моніторингу та контролінгу.
Оптимізація системи іпотечного кредитування	Створення єдиної системи аналізу та прогнозування ризиків, щодо іпотечного кредитування; Оптимізація кредитно-іпотечного портфелю комерційного банку; Розробка пропозицій для банку по оптимізації іпотечних продуктів для забезпечення економічної ефективності.
Оптимізація системи надання іпотечних позик	Оптимізація списку необхідних паперів для оформлення іпотеки; Розробка та розширення переліку варіантів та умов іпотечного кредитування.
Створення системи стимулювання іпотечного кредитування в банківській сфері	Створення системи просування іпотечних продуктів і послуг; Впровадження методик оцінки економічної ефективності іпотеки; Створення міжбанківської бази даних по клієнтам для контролю та активізації надання іпотек; Впровадження і розвиток механізмів сек'ютеризації іпотечних портфелів.
<b>2. Розвиток внутрішніх механізмів комерційного банку щодо підвищення ефективності та оптимізації іпотечного кредитування</b>	
Підтримка високого рівня кваліфікації персоналу	Створення і управління системою кваліфікації персоналу комерційного; Впровадження та контроль стандартів якості обслуговування.
Підвищення технологічності механізму надання іпотеки	Створення єдиного інформаційного простору; Оптимізація технологій з метою скорочення витрат на проведення кожної стандартної операції; Розвиток технологій дистанційного обслуговування; Розробка бізнес-процесів обслуговування.
Автоматизація та оптимізація управлінської діяльності.	Організація єдиного інформаційного сховища даних; Створення та впровадження внутрішнього електронного документообігу; Автоматизація управлінського обліку і звітності; Впровадження системи регулярного планування та контролю; Розвиток системи управлінського обліку.
<b>3. Оптимізація використання ресурсів</b>	
Оптимізація іпотечного кредитування з позиції ліквідності та рентабельності	Визначення рівня мінімальної рентабельності та ліквідності для кредитно-іпотечного портфелю та окремих позик; Закриття / рефінансування нерентабельних позик.
<b>4. Удосконалення системи моніторингу та управління кредитними та ринковими ризиками</b>	
Створення комплексної системи управління ризиками	Розробка моделі оцінки ризиків кредитування позичальників; Удосконалення управління технологічними ризиками та захистом інформації.

*Джерело: власна розробка*

У державі необхідно створити на законодавчому рівні ефективну систему контролю за запровадженням і дотриманням державних стандартів при оцінці заставного майна, яке

залучають до операцій на іпотечному ринку. Для здійснення об'єктивної і прозорої оцінки майна необхідно прийняти стандарти на законодавчому рівні, оскільки в цій складовій кредитування є суттєві ризики для всіх учасників іпотечного ринку. Потребує суттєвого вдосконалення механізм ціноутворення на ринку нерухомості. Це, передусім, стосується складових елементів ціни, критеріїв визначення рівня рентабельності, встановлення цін у вільно конвертованій валюті, яке, на нашу думку, є недоцільним. Ціни на нерухомість у країні впродовж кількох років були одним із головних факторів стримування розвитку іпотечного ринку. Якщо за останні шість років реальний ВВП збільшився приблизно на 50%, а номінальні доходи громадян подвоїлися, то ціни на нерухомість зросли у 4–5 разів. Необхідно запровадити сучасні стандарти іпотечного кредитування та забезпечити контроль за їх неухильним дотриманням.

Ступінь участі держави на ринку іпотечного житлового кредитування є предметом дискусій серед учених і практиків. За висновками О.Євтуха [2, 3], її актуальність зумовлена трансформаційними процесами на ринку нерухомості. Насамперед динамікою цінової пропозиції, рівнем забезпеченості житлом, зокрема, соціально вразливих верств. Тому необхідний комплексний підхід для вирішення проблем розвитку системи іпотечного кредитування житла та забезпечення його доступності для людей із низьким рівнем доходів і недостатніми конкурентними можливостями на ринку житла.

Потребує дієвих заходів і будівельна галузь. Зокрема сектор житлового будівництва. Необхідно вдосконалити механізм ціноутворення у цій сфері. На житло, яке будується для продажу широким верствам населення, на певному етапі доцільно запровадити граничний рівень рентабельності. Ці заходи дадуть змогу розширити пропозицію доступного широком про шаркам населення житла на первинному ринку та стабілізувати ціни на нерухомість. Проблема дефіциту пропозиції доступного житла в країні не повинна зніматися з порядку денного ні в поточному, ні в довгостроковому періодах. Надзвичайно гострою є житлова проблема в депресивних регіонах, де зберігається висока невідповідність між ринковою ціною житла, вартістю його будівництва, ціною кредиту і рівнем доходів потенційних позичальників. До речі, від її розв'язання залежить вирішення інших важливих для України в цілому та деяких її регіонів проблем – демографічного відродження та ефективної зайнятості населення. В умовах низької привабливості об'єкта іпотеки для кредиторів, а тим паче для інституційних інвесторів, у таких регіонах вельми складно сподіватися на високу ефективність будь-яких схем іпотечного житлового кредитування. Лише завдяки ринковим механізмам ситуація не поліпшиться.

Отримані за результатами структуризації інтересів позичальників іпотечного продукту дозволили сформувати універсальний іпотечний продукт, що підвищує привабливість іпотеки та забезпечує можливість розширення кредитного інструментарію, а також визначає напрями вдосконалення діяльності комерційного банку на іпотечному ринку України.

### Література

1. Іпотечний кредит та його роль у розбудові соціально-орієнтованої економіки держави / Мошкова М.М. - Банківська справа, Наукові праці НДФІ. 1 (46), 2009р. с. 132.
2. Кредит как социально-экономическое явление / Евтух А.Т. // Вісник НБУ. — Київ. 2006. — № 4. — С. 3-6.
3. Стан і тенденції розвитку національного ринку іпотечного кредитування / Ковалишин І. // Вісник НБУ. – Київ. 2009. – Квітень. – С. 62–66.

### **ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ**

Традиційно державна регіональна політика розглядається як комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на розробку та реалізацію ефективних механізмів управління економічним, соціальним, культурним та екологічним розвитком регіональних систем на основі узгодження регіональних та державних інтересів, раціонального використання наявного на місцевому рівні обмеженого ресурсного потенціалу.

Основним завданням державної регіональної політики є послідовний, гармонійний, стабільний, сталий (з урахуванням екологічних складових), збалансований соціально-економічний розвиток всіх регіонів з метою створення повноцінного середовища для життєдіяльності людини на всій території країни, забезпечення високого рівня якості життя людини незалежно від місця її проживання. Регіональна політика комплексно пов'язана з іншими сферами державної політики, що реалізуються на різних рівнях територіальної організації влади [2].

Вирішення проблем регіонального соціально-економічного розвитку в Україні пов'язане з формуванням економічно сильних регіонів. Однак, в практиці господарювання це ускладнюється внаслідок відсутності ефективного регіонального управління, неврегульованості механізмів взаємодії між регіонами і державою, між регіонами як економічними суб'єктами і юридичними особами [3].

Розв'язання проблем регіонального економічного розвитку залежить від вироблення ефективних організаційно-фінансових методів та засобів впровадження державної регіональної політики в сфері фінансового забезпечення раціоналізації систем державного, податкового регулювання регіонального розвитку та реформування податкової політики, регіонального управління та місцевого самоврядування, визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку регіонів на перспективу.

Податкова політика України нині перебуває на етапі системних реформ у частині зниження загального рівня податкового навантаження, зміни структури податкових надходжень бюджету і напрямів використання фінансових ресурсів, покращання податкового клімату, удосконалення реалізації регулятивної функції податків, реорганізації самої податково-митної служби і т. ін. Указані проблеми мають бути вирішені шляхом подальшого зміщення акцентів із бюджетного забезпечення регіонального розвитку до бюджетного регулювання і стимулювання [4].

Так, з метою подолання загрозливих явищ в податковій системі та підвищення ефективності податкової політики Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» було визначено перелік заходів, спрямованих на реформування податкової системи.

Основні заходи, які необхідно було реалізувати в рамках першого етапу податкової реформи:

1. Прийняття Податкового кодексу України.
2. Спрощення податкового обліку та звітності.
3. Подолання негативних явищ в сфері відшкодування ПДВ.
4. Упровадження механізму індексації ставок податків і зборів, що мають фіксоване значення, для компенсації інфляційного впливу на розмір податків.
5. Введення в дію та реалізація Податкового кодексу України.

#### 6. Реформування державної податкової служби [6].

Серед не виконаних напрямів реформування податкової реформи досить залишаються не виконаними подолання негативних явищ в сфері відшкодування ПДВ та упровадження механізму індексації ставок податків і зборів, що мають фіксоване значення, для компенсації інфляційного впливу на розмір податків.

Аналізуючи показники наповнення бюджету в поточному році, можемо констатувати, що в рамках першого завдання було досягнуто певного прогресу. При помірній інфляції та відносно стриманих показниках зростання економіки за 8 місяців 2011 року податкові надходження до держбюджету зросли на 70,6 млрд грн (до 168,6 млрд грн), або на 72,1 % (без врахування у 2010 році погашення заборгованості минулих років з відшкодування ПДВ за рахунок випуску ОВДП в обсязі 16,4 млрд грн порівняно з минулим роком надходження зросли на 47,3 %).

Досягти такого результату вдалося, передусім, за рахунок наведення порядку в сфері відшкодування ПДВ, перекриття схем звуження бази оподаткування податку на прибуток, активізації боротьби з ухилянням від сплати податків. Разом з тим, існує низка вад, які дещо знижують результативність цих досягнень [6].

Подальше реформування бюджетно-податкового регулювання регіонального розвитку, реформування системи формування місцевих бюджетів має проходити за такими напрямками:

1. Збільшення частки і обсягу власних надходжень місцевих бюджетів, мобілізація джерел надходжень та використання економічно вигідних, оновлених способів оподаткування.

2. Вжиття заходів щодо зменшення фінансової залежності від державного бюджету.

3. Подальше вирівнювання розміру бюджетних видатків на одну особу у різних регіонах.

4. Підвищення ефективності та цілеспрямованості витрачання коштів місцевих бюджетів, вжиття заходів щодо досягнення планових показників трансфертів.

5. Розширення умов та гарантій бюджетів міст стосовно здійснення зовнішніх запозичень.

Отже, на нашу думку, вказані заходи дозволять реалізувати ідеї зміцнення фінансової основи регіонального розвитку, реально розширити повноваження органів місцевого самоврядування при вирішенні нагальних проблем місцевого розвитку, підвищать прогнозованість розвитку громад та регіонів, сприятимуть забезпеченню їх соціальної орієнтованості й спрямованості на гарантування безпечного та комфортного проживання громадян на всій території України.

#### Література

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» // Відомості Верховної Ради України. — 2005. — № 51. — С. 548.

2. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи. - К.: НІСД, 2012. – 56 с.

3. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.10.01 / Л.Є. Сімків; НАН України. Ін-т регіон. дослідж. — Л., 2001. — 20 с.

4. Касько І. М. Бюджетно-податкове регулювання регіонального розвитку: перші підсумки новітніх реформ [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://ndi-frp.asta.edu.ua>.

5. Дані Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>

6. Дані Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень за січень-березень 2011 р. порівняно із січнем-березнем 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим

доступу : <http://www.niss.gov.ua>

7. Звіти про виконання Державного бюджету України [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. — Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

**УДК 314.18:316**

**Небава Микола Іванович, канд. екон. наук, професор,  
Вінницький національний технічний університет**

## **ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ НАСЕЛЕННЯ ТА ЇЇ ОЦІНКИ**

Еволюція форм соціальної підтримки населення є відображенням процесу розвитку людської цивілізації. Сучасні системи соціальної підтримки мають багатоступеневу будову, що включають традиційні форми допомоги на рівні територіальної громади та різноманітні форми благодійності поряд із соціальним забезпеченням на загальносуспільному рівні через механізми страхування та бюджетного перерозподілу.

Економічна доцільність заходів соціальної підтримки населення науково обґрунтована ще В. Петті, який зазначав, що дозволити комусь жебракувати – значно дорожчий для держави спосіб утримання цих людей, ніж подбати про їхнє забезпечення. Він закликав істотно збільшити державні видатки на допомогу бідним і нужденним, зокрема на організацію притулків для престарілих та інвалідів, госпіталів для хворих, житло та освіту для сиріт і бездоглядних дітей, організацію оплачуваних громадських робіт для безробітних [1, с. 45].

Водночас впровадження державних заходів підтримки може викликати у певних верств населення спокус зловживання суспільними коштами, що призводить до їх неефективного використання. Є два основні способи запобігти зловживанням: врегулювання переліку випадків і обставин, коли надається державна соціальна підтримка, та залучення якомога більш широких верств населення до участі у формуванні суспільних коштів.

Наразі у країнах ЄС структура надходжень до системи соціального захисту формується майже на паритетних засадах: 39,0% загального обсягу становлять бюджетні кошти, 36,7% – соціальні внески роботодавців, 20,1% – соціальні внески застрахованих осіб. Крім того, що внески працюючих забезпечують вагомий вклад у формування надходжень системи соціального захисту, в більшості європейських країн саме податки на доходи громадян становлять головне джерело надходжень до бюджету країни [2, с. 149].

В Україні ситуація інша. Основним джерелом надходжень до системи соціального захисту є соціальні внески роботодавців – майже 60% загального обсягу надходжень, ще 35,7% надходжень становлять бюджетні трансферти, тоді як соціальні внески застрахованих осіб – лише 5,1%. Хоча частка бюджетних трансфертів у надходженнях до системи соціального захисту в Україні та країнах ЄС майже однакова, варто враховувати, що прямі податки з доходів населення відіграють значно меншу роль у формуванні бюджету країни, ніж у країнах ЄС.

Отже, населення України значно меншою мірою залучене до фінансування системи соціального захисту, що саме по собі є підґрунтям для поширення утриманських настроїв.

Зазначимо, що в Україні видатки на соціальний захист зростали випереджальними темпами порівняно з ВВП, тобто без урахування реальних можливостей економіки



щодо їх фінансування. Причому зростання цих видатків відбувалося не лише в межах вже існуючих видів допомоги, а й за рахунок впровадження нових. Різноманітні пільги, соціальні виплати та соціальні послуги безпосередньо передбачені у 58 законах та понад 120 підзаконних нормативно-правових актах. Нині налічується близько 120 категорій пільговиків, з яких лише 45 категорій мають право на пільги за соціальною ознакою, а 57 – за професійною належністю. Водночас є понад 130 категорій одержувачів різних видів соціальних виплат, з яких лише 70 отримують виплати за соціальною ознакою, та близько 50 – за професійною належністю. Загальна чисельність громадян, які мають право на ті чи інші пільги, становить близько 15 млн. осіб (третина всього населення) [3, с.298]. Тобто основним реципієнтом системи соціального захисту є населення, домогосподарства й індивіди, що дає їм фінансове й моральне право, в разі необхідності, одержувати допомогу за рахунок суспільних коштів.

Сучасна система соціальних виплат в Україні не дозволяє певною мірою справедливо перерозподіляти ресурси на користь громадян, які найбільш потребують соціальної підтримки. Це призводить до розмивання відповідальності та дисбалансу між обов'язковими соціальними видатками та їх фінансуванням. Реформа системи соціальних виплат повинна раціоналізувати використання коштів шляхом перерозподілу їх на користь найбільш нужденних, адаптувати систему соціальних виплат до нових соціально-економічних умов, привести соціальні обов'язки держави у відповідність до її фінансово-економічних можливостей.

Тому в умовах соціально-економічної нестабільності надзвичайно актуальною є проблема ефективності соціальних виплат. Спираючись на досвід розвинутих країн, доцільним при оцінці ефективності соціальних виплат є застосування таких критеріїв:

- значущість (суттєвість, достатність) соціальних виплат у забезпеченні доходів і захисту від відповідних соціальних ризиків;
- своєчасність та повнота одержання соціальних виплат;
- доступність та якість соціальних виплат.

Щодо значущості соціальних виплат, то йдеться про те, наскільки вони є результативними з точки зору збільшення або збереження доходів населення в цілому. В усіх країнах з ринковою економікою діють механізми державного перерозподілу грошових доходів, тобто враховуються первинні та наявні грошові доходи домогосподарств (населення), які утворюють наявний дохід домогосподарства. Саме в межах цього доходу і оцінюється значущість соціальних виплат – яку частку вони становлять, як це корелюється з визначеною межею бідності, іншими соціальними стандартами тощо.

Визначення та регулювання масштабів соціальних виплат населенню та оцінка ефективності їх фінансових потоків передбачають створення адекватної контрольно-регулятивної системи та умов для зростання базової доходності домогосподарств. Система контролю функціонування системи соціальних виплат населенню має включати діяльність спеціальних інститутів, спрямовану на постійний аналіз та моніторинг результативності соціальних витрат, перевірку своєчасності та законності надання виплат, фактичної нужденності одержувачів. В цьому напрямку урядом України вже зроблений важливий крок в проведенні моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки населенням [4].

Окремою проблемою є розробка ефективного комплексу механізмів фінансового забезпечення соціальних виплат населенню. В цьому контексті можна визначити такі пріоритетні напрями: створення єдиної нормативної бази заходів соціальної підтримки; розробка порядку соціальних виплат на основі нужденності, добровільності, персоніфікації; запровадження жорсткого фінансового контролю соціальних виплат.

До основних чинників, що негативно впливають на ефективність забезпечення

соціальних виплат населенню, відносяться: відсутність достовірної оцінки потреб одержувачів та інституту соціального аудиту; нерівномірність розподілу соціальних видатків за регіональною ознакою; низька результативність заходів державної соціальної підтримки та нерозвиненість її корпоративних форм; ігнорування принципу нужденності.

Досліджувана проблема невід’ємно пов’язана з повним переходом на принцип нужденності в наданні соціальних виплат. Однак для цього необхідно провести низку заходів та підготувати необхідні умови, а саме:

- загальною необхідною умовою є суттєве підвищення соціальних виплат з метою підвищення базового рівня доходності за визначених конкретних параметрах нужденності домогосподарств;

- необхідно відмовитися від довічних соціальних трансфертів за заслуги. Такого роду виплати можуть мати одноразовий характер у вигляді разової грошової винагороди. Витрати держави на соціальні виплати мають спрямовуватися на підтримку виключно нужденної частини населення, що визначається за критерієм фінансової спроможності;

- перехід на принцип нужденності потребує нових підходів до формування соціальних стандартів та гарантій, на базі яких і відбувається розрахунок відповідних соціальних виплат, це потребує врахування існуючих міжнародних норм в цій галузі, які спрямовані не лише на підтримку фізіологічного виживання особи, а на збереження і розвиток людського капіталу;

- принцип нужденності передбачає поділ населення на дві категорії: фінансово спроможних та фінансово неспроможних. Така диференціація домогосподарств необхідна також для побудови ефективної системи фінансування соціальних виплат. Перша категорія не лише не потребує соціальних виплат, а й повинна бути активно залучена до процесу фінансування соціальної підтримки нужденних. Друга категорія включає громадян, доходи яких внаслідок певних соціальних ризиків є нижчими за встановлені у суспільстві мінімально припустимі норми доходів (межа бідності, прожитковий мінімум тощо).

Таким чином, з точки зору підвищення ефективності сучасні системи соціальних виплат мають забезпечувати:

- відповідність та мінімальну достатність соціальних виплат, що надаються, переліку, характеру та рівню соціальних ризиків, від яких вони захищають;

- доступність та своєчасність надання соціальних виплат, збереження законних прав на їх одержання незалежно від місця проживання особи;

- соціальну справедливість надання соціальних виплат незалежно від приналежності реципієнтів до певних демографічних, етнічних, соціальних, професійних тощо груп населення;

- соціальну ефективність соціальних виплат, яка забезпечує гідний рівень життя населення і в той же час запобігає виникненню соціального утриманства працездатного населення.

Саме ефективна система соціальних виплат сприятиме подоланню надмірної соціальної нерівності та наблизить її до європейських значень, створить кращі умови для формування людського капіталу, економічного розвитку та збереження соціальної стабільності в Україні.

### **Література**

1. Петти В. Трактат о налогах и сборах / Серия «Библиотека «Элит-класс». – М. : Ось-89, 1997. – 112 с.

2. Ткаченко Л. Г. Особливості фіскального навантаження в Україні // Демографія та соціальна економіка. – № 2(16). – 2011. – С. 147–155.

3. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / [Лібанова Е.М., Макарова О.В., Курило І.О. та ін.]; за ред. Е.М.Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2012. – 320 с.

4. Про проведення моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки населення // Постанова Кабінету Міністрів України від 20 червня 2012 р. № 554 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/554-2012-%D0%BF>.

УДК 336.226:338.1

Оксенюк Оксана Ігорівна, аспірант,  
Львівський національний університет ім. І. Франка

### МЕХАНІЗМ ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

За роки незалежності ПДВ характеризується низкою проблем у відносинах між його платниками та податковими органами. Нормативно-законодавче забезпечення адміністрування ПДВ постійно зазнає змін, що в свою чергу, створює необхідність надання численних роз'яснень та коментарів. Діючі механізми відшкодування цього податку вимагають удосконалення, адже значно обмежують коло платників, які мають право на бюджетне відшкодування ПДВ. При цьому слід пам'ятати, що поповнення обігових коштів підприємств через відшкодування ПДВ в повному обсязі є одним із важелів підтримки реального сектора економіки.

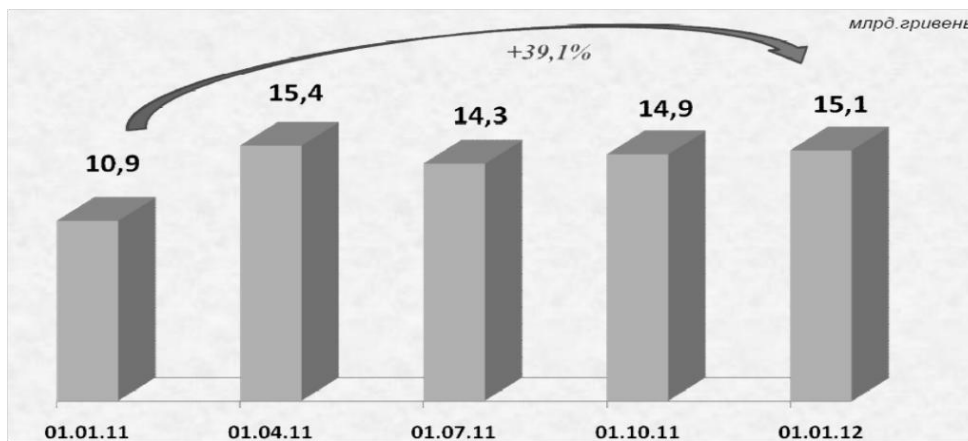
Механізм відшкодування ПДВ в Україні сьогодні не є досконалим, що дозволяє здійснювати тіньові операції і завдає великих труднощів для законослухняних платників податків. Зрештою, держава не схильна і часто не в змозі відшкодувати ПДВ у відповідний термін і, таким чином, безперервно кредитується за рахунок платників.

Головні проблеми, пов'язані з ПДВ, полягають у недостатній відпрацьованості механізму його справляння, однак, більшість наукових дискусій стосовно цього податку в Україні та й у цілому світі пов'язані із порядком відшкодування сум податку, що сплачені у складі ціни товарів (робіт, послуг). Сьогодні вітчизняними вченими зроблено чималий внесок у розв'язання зазначених проблем, проте багато питань щодо механізму адміністрування ПДВ, зокрема його відшкодування, залишаються відкритими, особливо за нових правил, впроваджених Податковим кодексом України (далі ПКУ) [1].

Обсяги податку протягом останніх років зростають, але, водночас, зростають суми невідшкодованого ПДВ (див. рис. 1, 2.).



Рис. 1. Обсяги бюджетного відшкодування ПДВ із Державного бюджету України у 2009-2011 рр., млрд грн [2]



**Рис. 2. Динаміка “пасивних” залишків невідшкодованих сум ПДВ на р/р, млрд грн [2]**

Обсяг відшкодувань платежів платникам ПДВ в 2012 році становив 46 млрд грн, що на 3,2 млрд грн більше показника 2011 року.

Обсяг заявленого до відшкодування податку у 2012 році становив 43,3 млрд грн. Сформоване позитивне сальдо дозволило податковим органам ліквідувати прострочену заборгованість з відшкодування ПДВ і скоротити загальну суму заборгованості до 4,5 млрд грн.

На 1 січня 2013 автоматичне відшкодування ПДВ обсягом 23,2 млрд грн (у 1,5 раза більше минулорічного показника) отримало 501 підприємство [3].

Платнику ПДВ, який подає суми податку до бюджетного відшкодування, треба керуватися [4]:

1) статтею 200 ПКУ, яка встановлює порядок визначення суми ПДВ, що підлягає відшкодуванню з бюджету [1];

2) Порядком №1492, який містить порядок заповнення і подання податкової звітності з ПДВ;

3) Порядком №985, відповідно до якого органи ДПС складають та надсилають (вручають) платникам податків податкові повідомлення-рішення, у т. ч. і про зменшення (збільшення) суми бюджетного відшкодування ПДВ;

4) Порядком №1178, відповідно до якого визначається відповідність платника критеріям, які дають право на отримання автоматичного бюджетного відшкодування.

Не мають права на отримання бюджетного відшкодування особи, які [1]:

були зареєстровані як платники цього податку менш ніж за 12 календарних місяців до місяця, за наслідками якого подається заява на бюджетне відшкодування (крім нарахування податкового кредиту внаслідок придбання або спорудження (будівництва) основних фондів);

мали обсяги оподатковуваних операцій за останні 12 календарних місяців менші, ніж заявлена сума бюджетного відшкодування (крім нарахування податкового кредиту внаслідок придбання або спорудження (будівництва) основних фондів).

Автоматичне бюджетне відшкодування здійснюється за результатами камеральної перевірки, яка проводиться протягом 20 календарних днів, наступних за граничним терміном отримання податкової декларації, та відповідно до вимог, визначених статтею 76 ПКУ [1].

Сьогодні більш ніж 50% загального обсягу відшкодування ПДВ повертається в автоматичному режимі – тим підприємствам, які досягли відповідних критеріїв.

Хоча проблема заборгованості з бюджетного відшкодування ПДВ на даний час розв’язана, залишається ще багато невирішених питань. Зокрема удосконалення

потребує саме механізм автоматичного відшкодування податку.

Автоматичне відшкодування ПДВ – одне із нововведень, запроваджених ПКУ. У ДПС вважають, що таким чином сумлінні платники податків зможуть швидко отримати заявлені кошти без прямого контакту зі службою. Потрібно лише вчасно подати податкову декларацію з ПДВ, потім спеціальна комп'ютерна програма здійснить автоматичний відбір тих платників податків, які відповідають зазначеним критеріям автоматичного відшкодування.

Вимога про відповідний рівень зарплатні (середня заробітна плата не менше ніж у два з половиною рази перевищує мінімальний встановлений законодавством рівень у кожному з останніх чотирьох звітних податкових періодів) є найбільш нездійсненим критерієм для більшості підприємств у питанні автоматичного відшкодування ПДВ. Відповідно до намірів ДПАУ, автоматичне відшкодування ПДВ пропонувалося для компаній, які є доброчесними і не мають проблем із сплатою податків.

Важливою складовою при підвищенні ефективності механізму відшкодування ПДВ є точне планування коштів Державного бюджету на наступні податкові періоди, які направляються на відшкодування заявлених сум.

Чим вищою є ефективність державного податкового прогнозування тим точнішим є визначення ймовірності виникнення тих чи інших непередбачуваних подій, оцінка ризику настання важкопрогнозованих фінансових і податкових ситуацій, аналіз розбіжностей між цілями платників податків і фіскальними цілями держави, зведення до мінімуму втрат державного бюджету.

Отже, проблема відшкодування ПДВ останніми роками стала одним з макроекономічних чинників “охолодження” економіки України. Затримуючи повернення коштів підприємствам, уряд фактично вилучає власні ліквідні кошти корпоративного сектору до Державного бюджету з метою фінансування державних витрат.

Неурегульованість проблеми з відшкодуванням ПДВ прямопропорційно впливає на ефективність фіскальної віддачі від внутрішнього ПДВ, яка в минулих роках мала стійку тенденцію до зниження.

Сьогодні існує необхідність вирішення цієї проблеми на законодавчому рівні та вдосконалення механізму відшкодування ПДВ. Вважаємо, що з метою вирішення проблем відшкодування ПДВ, держава повинна здійснювати ефективну регуляторну політику. Слід встановити жорсткі обмеження, які, з одного боку, визначатимуть низку вимог щодо права на податковий кредит, з іншого – зобов'язують уряд безумовно і оперативно відшкодовувати підтверджений обсяг ПДВ.

### **Література**

1. Податковий кодекс України: Кодекс №2755-VI від 02.12.2010р.
2. Інформаційні матеріали про основні показники виконання Державного бюджету України за 2011 рік [Електронний ресурс] / сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/322788/file/inf.pdf>
3. Обсяг відшкодування ПДВ у 2012 році зріс до 46 млрд грн [Електронний ресурс] / сайт УНІАН. – Режим доступу: <http://economics.unian.net/ukr/detail/153302>
4. Офіційний сайт журналу Дебет-Кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dtkr.com.ua/>

## **УКРАЇНА В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ**

Проблеми нестабільності світової економіки, розвитку міждержавних зв'язків, посилення глобалізації стали поштовхом до виникнення міжнародних фінансових організацій, діяльність яких набуває вагомішого значення й для України. Міжнародні фінансові організації дедалі більше впливають на міжнародні економічні відносини, оскільки забезпечують організацію та рух значної частки світових інвестицій, регулюють купівлю та продаж валюти для фінансування експорту й імпорту. Співпраця з такими інституціями української національної економіки дає можливість зовнішнього фінансування, що дозволяє покривати дефіцит платіжного балансу та бюджету, реалізовувати довгострокові інвестиційні проекти, які відповідають стратегічним напрямкам економічного розвитку держави.

Актуальність досліджуваного питання також зумовлена незакінченим процесом переходу нашої країни до ринкових відносин, який потребує оптимізації власного економічного, організаційного, фінансового тощо потенціалу та використання в результативному напрямку міжнародної валютно-фінансової співпраці, управлінського досвіду.

Така взаємодія є вигідною для країни не тільки у фінансовому секторі. Ще одним із важливих напрямів співпраці з міжнародними фінансовими організаціями, зокрема і для України, є технічна допомога, в рамках якої в нашій державі було реалізовано ряд проектів [1]. Значними за масштабом можна відмітити проекти з ядерної безпеки, реструктуризації енергетичного сектору, розробки програм енергозбереження, поглиблення реформ в аграрному комплексі, поліпшення якості медичних послуг [2].

З часів незалежності України її інтеграційний шлях до світового співтовариства характеризувався активним співробітництвом з наступними міжнародними фінансовими організаціями: Міжнародним валютним фондом (МВФ), Світовим банком (СБ) та Європейським банком реконструкції та розвитку.

Потреба України у підтримці міжнародних фінансових організацій викликана наступним: по-перше, Україна як держава поки що фактично не має реального доступу на міжнародні фінансові ринки. Зовнішнє фінансування вона може отримати переважно з офіційних джерел, головне з яких – це МВФ. В практиці розглядається й одностороннє фінансування з боку таких країн як США, Японія, проте, зазвичай, воно здійснюється через домовленості з Фондом. По-друге, політика Фонду, яка проводиться в Україні й пов'язана з грошовою підтримкою, спрямована на стабілізацію соціально-економічної ситуації в країні.

Надання кредитів міжнародними фінансовими організаціями передбачає виконання значної кількості умов. Наприклад, МВФ вимагає проведення адміністративної реформи, укрупнення комерційних банків, стримування інфляційних процесів за допомогою підвищення процентних ставок, забезпечення дохідної частини державного бюджету, зниження (для певних груп товарів) експортних ставок, прискорення приватизаційних процесів, проведення активної монетарної політики центральним банком та ін. СБ наполягає на покращенні законодавчого регулювання банківської діяльності, підвищенні рівня надійності інформації, що надходить від комерційних банків, удосконалення системи банківського нагляду та ліцензування, забезпечення страхування депозитів та ін.

Враховуючи аналіз особливостей співробітництва України з МФО можна визначити наступні основні проблемні питання на шляху співпраці та можливі загрози економічній безпеці України, а також механізми їх нейтралізації та упередження [3]:

- загроза дотримання неадекватних вимог МФО відповідно до реалій економіки України;
- загроза дотримання платоспроможності України та зростання зовнішньої заборгованості;
- загроза недостатньої ефективного використання коштів МФО.

Інтеграція України у світовий фінансовий простір потребує вирішення кількох завдань. По-перше, це трансформація національної фінансової системи. Фінанси підприємств, податки та бюджетна система, банки та небанківські фінансові установи мають бути у цілому уніфікованими з міжнародними вимогами. Особливості розвитку країни не повинні суперечити функціонуванню міжнародної фінансової системи. Головним завданням у цьому напрямі є оптимізація податкової системи як за складом податків й співвідношенням між їх окремими групами і видами, так і за механізмами оподаткування.

По-друге, це організаційне забезпечення, яке полягає у відповідній співпраці з міжнародними фінансовими інститутами. Членство в цих інституціях і співпраця з ними – це важливий чинник участі країни в міжнародній фінансовій системі.

По-третє, це процес інтеграції у світовий фінансовий простір, який передбачає забезпечення міжнародних грошових потоків через систему міжнародних розрахунків.

По-четверте, це гармонізація українського фінансового законодавства з міжнародними критеріями і вимогами. У цьому плані дуже важливою є підготовка України до вступу в ЄС.

По-п'яте, важливим напрямом інтеграційних процесів є вихід на світові фінансові ринки, який має забезпечити вільний рух капіталів. Тут важливі як інституційне забезпечення (розвинені банківська система, інституції фондового ринку, страхові компанії, з якими могли б і мали б бажання співпрацювати іноземні партнери), так і відповідний інвестиційний клімат у країні.

Для того, щоб удосконалити механізм взаємодії України з міжнародними фінансовими організаціями та підвищити її результативність, потрібно:

- удосконалити механізми та інструментарій управління державним боргом, забезпечуючи поступове його скорочення;
- переорієнтувати напрями залучення коштів із підтримання рівня поточного споживання на структурну та інноваційну перебудову виробничого потенціалу національної економіки;
- здійснити трансформацію вітчизняного законодавства відповідно до норм міжнародного права та сприяти укладанню необхідних міжнародних угод щодо валютно-фінансових відносин;
- раціоналізувати кадрове забезпечення у міжнародній сфері, побудувати основи конкурентного ринкового середовища;
- забезпечити стабільність та внутрішню конвертованість національної грошової одиниці.

Становлення України в світовому фінансовому просторі та ефективна співпраця з міжнародними фінансовими організаціями мають велике значення для стабілізації національної економіки та забезпечення її соціально-економічного зростання, зміцнення фінансового сектора й активізації інвестиційного процесу, розвитку приватного підприємництва та виробничої діяльності.

### **Література**

1. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/netherlands/ua/29525.htm>.

2. Федосов В. Інтеграція України в міжнародний фінансовий простір [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/72/26/>.

3. Аналіз стану та тенденцій співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями (МФО) у контексті економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inventure.com.ua>

**УДК 631.162 (477)**

**Сачовський Ігор Михайлович, канд. екон. наук, доцент,  
Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника**

## **ДО ПИТАНЬ ПОСИЛЕННЯ РОЛІ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ В РЕФОРМУВАННІ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

Успішне вирішення проблем корінної реорганізації системи виробничих відносин в агропромисловому комплексі України з метою утвердження в ньому ринкової системи господарювання потребує, зокрема, вдосконалення всього комплексу відповідних економічних інструментів, які застосовуються сьогодні в практичній діяльності; в тому числі - фінансових.

Вихідними передумовами успішної реалізації цього завдання, на наш погляд є:

По-перше, глибоке усвідомлення і вироблення належних теоретико-практичних висновків з того, що в умовах формування ринкових відносин державі відводиться особлива роль. Її специфіка визначається, в першу чергу, тим, що в сучасних умовах держава, по суті, повинна сама бути активним ініціатором видозміни свого місця і виконуваних функцій в соціально-економічному житті країни, недопустиме ні відведення їй ролі пасивного спостерігача, ні, тим більше, ототожнення з планово-директивною системою господарювання. Становище у відомому розумінні ускладнюється ще й тим, що в більшості випадків при формуванні і, що головне, реалізації аграрної політики на тому чи іншому етапі розвитку ми змушені виходити лише з реалій нашого сьогодення, не маючи при цьому зразків для наслідування; зарубіжний досвід, яким би прогресивним і передовим він не був, навпаки, без врахування цього фактору, як правило, не дає бажаних результатів.

По-друге, в контексті вищесказаного вважаємо за доцільне виділити окремо, що зміна ролі держави проявляється, між іншим, в зміні характеру, природи і цільового призначення практично кожного з системи економічних інструментів, які застосовуються в практичній діяльності. І далеко не в останню роль – фінансових.

Третьою, важливою, на наш погляд, передумовою посилення ролі економічних інструментів, зокрема фінансових, є необхідність усвідомлення того очевидного, на перший погляд, факту, що агропромисловий комплекс – органічна невід’ємна складова частина народногосподарського комплексу України; більше того – така ж його рівноцінна складова, як і всі інші галузі, що особливо актуально в плані його безпосередньої фінансової підтримки. На практиці все далеко не так просто. Так, наприклад, на Івано-Франківщині в 2011 році з загальної величини інвестицій, що були спрямовані на розвиток економіки області, питома вага надходжень в аграрний сектор складала приблизно 6,7%, і це, до речі, значно більше, ніж за попередні роки.

Такі лише одні з найважливіших, глобального характеру, передумови посилення ролі, зокрема фінансових інструментів, в підвищенні ефективності як суспільного виробництва в цілому, так і, в особливій мірі, – агропромислового комплексу України. У зв’язку з цим не можемо не відмітити, наскільки важливо в цьому плані добиватися



оптимального поєднання форм безпосередньої участі держави в стимулюванні розвитку агропромислового комплексу шляхом, наскільки це можливо, постійного збільшення величини бюджетних асигнувань в цей сектор економіки і опосередкованої шляхом вдосконалення зокрема системи фінансових інструментів. В контексті сказаного до локальних передумов підвищення ефективності функціонування агропромислового комплексу України на сучасному етапі розвитку ми б віднесли, зокрема, таке:

- необхідність державної підтримки національного агропродовольчого товаровиробника на основі цільових субсидій, стимулювання експорту продуктів харчування через надання певних пільг і виплату дивідендів суб'єктам, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, а також на боці договірної (міжнародно-правового) закріплення продовольчих секторів на закордонних ринках, куди спрямовуються експортні поставки продуктів харчування;

- слід визначати необхідні для держави оптимальні обсяги (квоти) виробництва та закупівлі сільськогосподарської продукції, передбачивши кількісні і відповідні вартісні параметри, що дасть змогу погодити між галузями АПК її виробництво та витрати в сфері обслуговування, визначити грошові потоки і необхідну грошову масу;

- необхідність розробки і практичної реалізації різноманітних цільових програм підтримки сільського господарства за рахунок державного бюджету (програми – зерно, цукор, молоко тощо, охорони земельних і водних ресурсів, підвищення родючості ґрунтів, меліорації, розвитку кооперативних і фермерських господарств, розширення мережі виробничо-технологічних і міжсільських шляхів, зміцнення матеріальної бази новітнього рівня в сферах зберігання і доставки продуктів харчування до споживачів, тобто розвитку складського та холодильного господарства та інших складових ринкової інфраструктури і т.д.);

- питання безпосередньої фінансової підтримки вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника з боку держави повинно носити не спорадичний, одноактний, а поступальний, системний, динамічний характер; лише при цій умові може бути досягнута найбільша ефективність використання наявних фінансових ресурсів;

- фінансова система може бути найбільш дієвою і ефективною при умові її тісного взаємозв'язку і органічного поєднання з усіма іншими чинниками впливу держави на соціально-економічні процеси, зокрема, бюджетної, кредитної, податкової, валютно-грошової, політики в області заробітної плати, регулювання доходів громадян і т.д.

Підсумовуючи сказане, найбільш узагальнюючим можна вважати висновок, що питання посилення ролі фінансового механізму в реформуванні агропромислового комплексу України і забезпечення його ефективного функціонування – це, по суті, комплексна проблема.

**УДК 338.2 (477)**

**Семцов Володимир Михайлович, канд. екон. наук, доцент,  
Вінницький національний технічний університет**

### **ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

**Постановка проблеми.** Під час проведення експортно-імпортних операцій досить часто відбуваються негативні процеси, що обумовлені тіньовою економікою. Отож, рівень тіньової економіки є сигналом для розробки контрзаходів направлених на

легалізацію фінансових ресурсів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічними засадами функціонування тіньової економіки займалися В. І. Авдійський [1], В. І. Антипов [2], О. О. Бренделева [3], Ю. В. Латов [4], О. В. Турчинов [5] та ін. Разом з тим, діючі методи боротьби з тіньовою економікою не забезпечують глибоких якісних змін в економіці.

**Мета статті.** Провести емпіричний аналіз сучасних експортно-імпортних операцій в Україні з метою розробки напрямків руйнування тіньових схем.

**Результати досліджень.** На сьогодні, пильної уваги потребує вітчизняний агропромисловий сектор, оскільки у ньому спостерігається значна кількість державних пільг та різні види фінансової допомоги. Наявність коштів у вигляді пільг є передумовою для проведення різноманітних зловживань.

Так, поширеними є випадки, коли агенти ринку в супереч діючому законодавству, користуючись пільгою по сплаті ПДВ не дотримуються правильності використання акумульованих коштів. Наприклад, ТОВ "Куриловецьке і К" (ЄДРПОУ 34744719), користуючись пільгами з ПДВ у 2011-2012 рр., використало не за цільовим призначенням, тобто не на виробничі фактори, кошти у сумі близько 65 тис. грн.

Вітчизняні підприємства активно використовують у своїй діяльності неналежно зареєстровані земельні ділянки. Наприклад, ПП "Маяк" (ЄДРПОУ 13339705) у 2009-2010 рр. користувалося землею загальною площею близько 900 га. При цьому частка незареєстрованих площ орендованих земельних ділянок становила близько 95 %.

І подібних прикладів того, як підприємства досягають ефективного господарювання, чимало.

Однак особливу увагу слід приділити експортним та/або імпортним операціям, оскільки саме вони, на нашу думку, можуть бути ідеальним інструментом тіньової економіки. Масовими є випадки коли в результаті укладання контрактів одна із сторін (або сторони) порушує умови контракту, проводячи тим самим політику економічного опортунізму. Наприклад, ТОВ "ВП "Надія-В" (ЄДРПОУ 32938796) було укладено контракт у 2012 р. із нерезидентом, а саме ООО "Georgian International Trade" (Грузія). У результаті цієї угоди ТОВ "ВП "Надія-В" експортувало нерезиденту сільськогосподарську продукцію. Проте, нерезидент (ООО "Georgian International Trade") не виконав усі свої зобов'язання по контракту, тобто не перерахував ТОВ "ВП "Надія-В" кошти у сумі близько 37 тис. дол. США. Таким чином, шляхом використання контрактного підходу агенти ринку завдали державі шкоди. Важливо відзначити, що у цьому випадку ТОВ "ВП "Надія-В" порушило ст. 1 ЗУ "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" № 185/94-ВР від 23.09.1994 р. в частині порушення законодавчих термінів надходження виручки в іноземній валюті та ст. 1 Указу Президента України "Про невідкладні заходи щодо повернення в Україну валютних цінностей, що незаконно знаходяться за її межами" від 18.06.1994 р. № 319/94.

У цьому зв'язку важко не погодитися з В. Замятіним, який стверджував [6], що тіньові схеми з використанням експорту сільськогосподарської продукції є надзвичайно актуальними та важко доказовими.

Іншим, не менш цікавим прикладом, є випадок, що трапився у 2011-2012 рр. з підприємством ПрАТ "Літинський молочний завод" (ЄДРПОУ 00424444), яке уклало контракт на експорт молочної продукції нерезиденту – ТОВ "Жакабе-трейд" (Казахстан). Відповідно до контракту ПрАТ "Літинський молочний завод" відвантажило нерезиденту молочну продукцію. Проте, кошти за продукцію надійшли не у повному обсязі. Так, заборгованість складала близько 300 тис. дол. США. Важливо відзначити, що ПрАТ "Літинський молочний завод" подав позовну заяву до

Міжнародного комерційного арбітражного суду при Торгово-промисловій палаті України, який у 2012 р. прийняв рішення про стягнення з нерезидента кошти у сумі близько 480 тис. дол США. І хоча у цьому випадку вітчизняний товаровиробник економічно постраждав, принаймні офіційно. Разом з тим, варто відзначити, що переробне підприємство ПрАТ "Літинський молочний завод" порушило чинне законодавство у частині порушення термінів надходження виручки в іноземній валюті.

Практика показала, що тіньові економічні операції активно відбуваються як за участі підприємств пострадянського простору, так і за участі суб'єктів господарювання із країн ЄС. Прикладом проведення сумнівних імпорتنих операцій може бути ситуація з ПрАТ "Шаргородський маслозавод" (ЄДРПОУ 00444576). Так, у 2012 р. цим підприємством було укладено імпорتنий контракт із нерезидентом, а саме "Polygate Sales Ltd" (Великобританія). Предмет контракту – покупка обладнання (пакувальної машини). Відповідно до контракту ПрАТ "Шаргородський маслозавод" перерахувало на рахунок нерезидента попередню оплату за товар у сумі близько 9 тис. дол. США. Імпорتنий товар в установлений термін не надійшов. Очевидно, що ПрАТ "Шаргородський маслозавод" порушило ст. 2 ЗУ "Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті" від 23.09.1994 р. № 185/94-ВР у частині порушення законодавчо встановлених термінів надходження імпортного товару.

Важливо акцентувати увагу на тому, що на сьогодні органи влади фактично не мають реальних превентивних важелів впливу на подібні міжнародні прояви тіньової економіки. А лише можуть постфактум впливати на конкретних агентів ринку, шляхом застосування спеціальних санкцій за вже вчинене порушення законодавства, наприклад, у вигляді запровадження режиму індивідуального ліцензування згідно ст. 37 ЗУ "Про зовнішньоекономічну діяльність" від 16.04.1991 р. № 959-XII. Однак подібні покарання, на нашу думку, не здатні кардинально вирішити сучасні проблеми тіньової економіки, що зумовлені участю іноземних підприємств.

Таким чином, без проведення комплексної системи детінізації економіки, марно сподіватися на швидкі та дієві результати в процесі забезпечення соціально-економічного розвитку.

**Висновки.** Деформація вітчизняної економіки набуває тіньових ознак. Особливо гостро це проявляється в експортно-імпорتنих операціях. Суб'єкти господарювання все частіше використовують у своїй діяльності складні диверсифіковані схеми ухилення від сплати податків та зборів. Органи влади, за умов сучасної лібералізації законодавства, фактично безсилі протистояти суб'єктам господарювання які, використовуючи опортуністичну модель поведінки, ухиляються від сплати податків та зборів.

З метою економії бюджетних коштів та пришвидшення опрацювання тіньових агентів, доцільно розробити міжвідомчу автоматизовану систему та спеціальні паспорти суб'єктів господарювання. Потрібно пам'ятати: розробка та впровадження ефективних алгоритмів відпрацювання агентів-ризиків – це архімедів важіль у руйнуванні тіньових схем. Без запровадження жорсткого покарання, у т. ч. у вигляді позбавлення волі за тіньові діяння, оздоровити вітчизняну економіку буде важко.

#### Література

1. Авдийский В.И. Теневая экономика и экономическая безопасность государства : учеб. пособие / В. И. Авдийский, В. А. Дадалко. – 2-е изд., доп. – М. : Альфа-М : Инфра-М, 2010. – 496 с.
2. Антипов В. І. Тіньова економіка та економічна злочинність : світові тенденції, українські реалії та правові засоби контролю (теоретико-методологічне узагальнення) / Антипов В. І. – Вінниця : ДП ДКФ, 2006. – 1040 с.
3. Бренделева Е. А. Неоинституциональная экономическая теория : учеб. пособие

/ Е. А. Бренделева. – М. : Дело и Сервис, 2006. – 352 с.

4. Латов, Ю. В. Теневая экономика: учеб. пособие для вузов / Ю. В. Латов, С. Н. Ковалев ; под ред.: В. Я. Кикотя, Г. М. Казиахмедова. – М. : Норма, 2006. – 336 с

5. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження / О. Турчинов. - К. : "АртЕк", 1995. – 300 с.

6. Замятін В. "Нехай "схемники" знають, що нам про них відомо, а журналісти розуміють, що відбувається" / В. Замятін // Вісник Податкової служби України. – 2012. – № 19. – С. 5.

**УДК 336.02**

**Стахів Юлія Ярославівна, аспірант,**  
Київський національний економічний університет  
ім. В. Гетьмана

### **СУЧАСНИЙ СТАН БОРГОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ**

Останнім часом в академічних та бізнес колах спостерігається зростаюче занепокоєння з приводу зростання державного боргу як у розвинутих, так і в країнах, що розвиваються, зокрема України, та його впливу на стабілізаційну економічну політику. Дійсний рівень боргової безпеки може бути визначений за умови створення дієвої системи оцінки, розробки і затвердження її індикаторів та їх кількісних значень. Вплив всіх факторів кількісно оцінити складно, особливо якісних, тому для аналізу стану державного боргу та боргової залежності країни використовується система певних індикаторів.

Однак, оцінка боргової позиції конкретної країни повинна проводитися з урахуванням специфічних особливостей розвитку її національної економіки, циклу економічного розвитку (падіння, стагнація, піднесення), перспектив формування платіжного балансу, а також включати здійснення історичних порівнянь боргового стану.

В сучасних умовах формування і нагромадження внутрішнього та зовнішнього державного боргу є найважливішою складовою функціонування фінансової системи переважної більшості країн світу, інструментом макроекономічного регулювання та реалізації економічної стратегії держави, потужним важелем інтеграції України у світове господарське товариство.

Унаслідок світової економічної кризи Україна потребує додаткових коштів, які немає змоги мобілізувати на внутрішньому ринку. Альтернативою є залучення фінансових ресурсів на зовнішньому ринку. У 2008–2009 рр. Україна залучила значний обсяг кредитних ресурсів із зовнішніх джерел, тому суттєво зріс обсяг її зовнішнього державного боргу. Більше того, в умовах світової фінансової кризи наша держава потребує залучення ще більших обсягів фінансових ресурсів на зовнішніх ринках, про що активно ведуться переговори. За останні три роки в умовах фінансової кризи темпи зростання державного боргу значно збільшились. Така ситуація негативно впливає на стан економічної безпеки України, оскільки зростає навантаження на державний бюджет через збільшення виплат на обслуговування державного боргу.

Динаміку обсягу державного боргу в розрізі його складових – внутрішнього і зовнішнього боргів представлено в таблиці 1.

Обсяг державного та гарантованого державою боргу України має тенденцію до збільшення. Після кризи національна економіка відновлюється повільними темпами, що і є причиною зростання боргу.

Таблиця 1

**Структура державного боргу України в 2007 – 2011 р. р.**

Показники	2007		2008		2009		2010		2011	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Державний борг, у т.ч.	71294	100	130689	100	226996	100	323475	100	357273	100
Зовнішній	53488	75	86023	65	135926	60	181813	56	195806	55
Внутрішній	17806	25	44666	35	91070	40	141662	44	161467	45

Основною причиною стрімкого приросту величини прямого державного боргу України є щорічне зростання дефіциту державного бюджету України. В свою чергу збільшення державного боргу України через зростання витрат на його обслуговування спричиняє приріст дефіциту державного бюджету. Виникнення такої «боргової спіралі» сприяє збільшенню темпів зростання державного боргу та дефіциту державного бюджету, погіршує економічну ситуацію України та може спричинити виникнення боргової кризи. Це означає, що наслідки такої ситуації можуть бути кризовими: зростання податків, інфляційні процеси в економіці, падіння обмінного курсу національної валюти. Девальвація гривні ускладнює обслуговування зовнішніх боргів, оскільки погашення іноземних кредитів напряду залежить від валютних коливань. Поки що прогнозовані результати не тішать фінансову ситуацію. У 2012 р. витрати на обслуговування державного боргу очікуються на рівні 47,39 млрд грн.

Довгий час за інституційними і вартісними критеріями оцінки боргового навантаження політика державних запозичень України вважалася недостатньо ефективною. Зовнішні надходження домінували, незважаючи на неповне використання потенціалу внутрішнього ринку. Негативної оцінки також заслуговує ефективність використання коштів запозичень, які останнім часом направлялись лише для рефінансування та покриття дефіциту бюджету, частка цільових інвестиційних запозичень є низькою. Зважати також слід і на існуючі проблеми неповернення підприємствами кредитів, що були отримані під державні гарантії і, як наслідок, стали причиною додаткового навантаження державного бюджету. Хоча на даний момент у структурі державного боргу за офіційною статистикою переважає зовнішня складова, проте обсяг внутрішнього боргу зростає швидшими темпами, аніж обсяг зовнішнього.

Негативними моментами зростання внутрішньої державної заборгованості є наступні:

1. В умовах нестачі фінансових ресурсів посилюється можливість невиконання державою своїх боргових зобов'язань, оголошення дефолту, а відтак підризу довіру до держави як надійного позичальника;

2. Внаслідок такого перерозподілу фінансових ресурсів виникає «ефект витискання» вітчизняних товаровиробників з ринку кредитних ресурсів, падіння інвестиційної активності;

3. Виплата відсотків по державних цінних паперах заохочує вітчизняні комерційні банки проводити недосконалу ресурсну політику, а також збільшення нерівності у доходах, оскільки боргові зобов'язання держави зосереджені у найбільш заможній частини населення, яка, отримуючи відсотки, стає ще більш багатою.

Боргова безпека країни є досить складним та суперечливим явищем. Діючим законодавством України на сьогодні не визначено єдину систему індикаторів боргової безпеки. Також не має єдиного підходу до оцінки боргової безпеки і в роботах дослідників. Рекомендовані граничні значення та нормативи цих індикаторів також

різняються як на світовому рівні, так і на рівні України. Зокрема, Міністерство фінансів України у своїй діяльності вдається до аналізу таких показників, як співвідношення [1]:

- 1) обсягу державного боргу до ВВП (критичний рівень – 60%);
- 2) обсягу державного боргу до доходів державного бюджету України (критичний рівень – 300%);
- 3) платежів за державним боргом до ВВП (критичний рівень – 7%);
- 4) планових платежів з обслуговування державного боргу до експорту товарів і послуг (критичний рівень – 20-25%);
- 5) платежів за державним боргом до доходів Державного бюджету України (критичний рівень – 45%);
- 6) запланованих платежів з обслуговування боргу до суми бюджетних доходів (навантаження на бюджет (критичний рівень – 25-30%).

Нами були визначені показники боргової безпеки, методикою розрахунку яких користується Міністерство фінансів України (табл. 2).

Таблиця 2

**Показники боргової безпеки за методикою Міністерства фінансів України, %**

Показники	2007	2008	2009	2010	2011
Обсяг державного та гарантованого боргу до ВВП	12,31	19,98	34,81	39,49	36,01
Обсяг державного боргу до доходів державного бюджету України	42,96	58,34	112,4	138,2	134,4
Платежі за державним боргом до ВВП	1,03	1,00	4,3	3,4	6,4
Планові платежі з обслуговування державного боргу до експорту товарів і послуг	1,12	0,88	3,36	2,6	3,9
Платежі за державним боргом до доходів Державного бюджету України	6,51	4,15	20,9	18,0	31,73
Заплановані платежі з обслуговування боргу до суми бюджетних доходів	2,18	1,78	7,03	6,07	7,38

Як бачимо, дані показники не перевищують гранично допустимий рівень. Такий рівень закредитованості країни для сучасного світу є доволі низьким. Україна за цим показником перебуває на 71-му місці серед усіх країн світу, за даними The Economist Intelligence Unit, а в перерахунку на кожного українця державний борг становить майже 1000 дол. В цілому, майже всі індикатори боргової безпеки України знаходяться в нормі, проте це не є запорукою абсолютної боргової безпеки, оскільки у світовій практиці існують приклади того, що країни-боржники із значним перевищенням граничних значень легко справляються зі своїми зобов'язаннями, у той час як країни зі значним запасом міцності не змогли розрахуватися з кредиторами в строк і були вимушені реструктуризувати свій борг. Тобто також необхідно враховувати кредитний рейтинг державних цінних паперів, а також кредитну позицію України на світовому ринку. Обсяг державного боргу України щороку зростає, що спричинено здебільшого зростанням дефіциту державного бюджету України. За незмінної боргової політики Україні загрожуватиме боргова криза.

Отже, можна стверджувати, що державний борг знаходиться на відносно безпечному рівні. Але, враховуючи соціально-економічний аспект, необхідно здійснювати постійний нагляд за основними макроекономічними показниками боргової безпеки України, сприяти збільшенню чисельності населення та його рівня життя, заохочувати інвесторів вкладати кошти в реальний сектор економіки, сприяти збільшенню національних золотовалютних резервів та привабливості державних боргових цінних паперів тощо. Використання державних запозичень на фінансування поточних бюджетних витрат, у т.ч.

на обслуговування державного боргу є найменш ефективним способом використання, але це характерно майже для всіх постсоціалістичних країн Європи, що призводить до постійного зростання зовнішньої заборгованості [2].

Оцінка боргової безпеки держави була б не повною без врахування критеріїв та індикаторів напрацьованих фахівцями міжнародних фінансових організацій. Зміст і результативність управління державним боргом залежить від обґрунтованої системи показників боргової стійкості, при чому не лише в Україні, а й в міжнародному масштабі.

#### **Література**

1. Наказ Міністерства фінансів України від 16.06.2010 р. №461 «Про затвердження Положення про управління ризиками, пов'язаними з державним боргом»

2. Кондрат І. Ю. Прогнозування показників державного боргу як фактора економічної безпеки України / І. Ю. Кондрат, С. Я. Фаріон // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9

**УДК 336.228.32**

**Супруненко Світлана Анатоліївна,**

доцент кафедри менеджменту,  
Національний університет державної податкової служби України

### **ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ДЕРЖАВИ**

Стратегія розвитку соціально-економічної системи держави включає в себе як завдання розвитку галузей національної економіки (галузевий розріз), так і завдання розвитку територіальних утворень (регіональний розріз). У процесі формування стратегії необхідно вирішити таку складну задачу, як сполучення національних інтересів з інтересами розвитку галузей, територіальних утворень суб'єктів господарювання за допомогою такого елемента як податкове планування. Адже головна взаємодія зазначених інтересів відбувається під час перерозподілу ресурсів, а саме податкових надходжень, а саме їх утворення.

Податкове планування є частиною стратегії територіального розвитку України, є основоположною ланкою всієї системи управління розвитком територіальних утворень. Система управління соціально-економічним розвитком регіону (надалі - регіону) носить складний характер. З одного боку, в процесі змістовного і інформаційного наповнення блоків регіональної політики центру, сполучених з комплексом завдань соціально-економічного розвитку країни, повинен бути досягнутий баланс інтересів і сполучення із системою управління розвитком регіону за умови пріоритету загальнодержавних цілей та інтересів, зниження податкового навантаження. З іншого боку, сама система управління повинна бути логічною, відповідати вимогам системності та сприяти дотриманню вимог, як національної безпеки, так і комплексного та ефективного розвитку регіону.

В промисловості України податкове планування є складовою і найважливішою частиною (субсистемою) глобальної системи планування економічного розвитку країни, що повинне включати в себе галузевий і територіальний розрізи. На підставі довгострокових і середньострокових планів податкових надходжень в варіативній постановці, формується стратегія (концепція) розвитку країни та її господарського комплексу, що є базою для розробки стратегії розвитку окремих галузей, територіальних утворень (регіонів, міських утворень) і великих суб'єктів господарювання (фірм, корпорацій).

Часовий горизонт середньострокового податкового планування носить значною

мірою формальний характер і в реальній управлінській діяльності не використовується. В якості базових об'єктів прийняті окремі об'єкти, а планування розвитку галузей, виявлення на цій основі «точок зростання» відійшло на другий план. Податкове планування в розвитку галузей і сфер економіки самостійно не розробляється.

Держава відмовляється від управління виробництвом в приватному секторі та соціальній сфері, що вимагає більшої точності податкового планування при використанні макроекономічних показників. У цьому відмінність короткострокового податкового планування, де територіальний аспект представлений даними про фінансові та бюджетні показники регіонів, що визначають масштаби і напрями міжбюджетних відносин. У середньостроковому податковому плануванні в територіальному розрізі представлені показники по економічних районах, які практично не беруться до уваги, не використовуються в процесі прийняття управлінських рішень. Однак ці плани за більшістю параметрів не узгоджуються з державним планом податкових надходжень і можуть служити лише допоміжним матеріалом при його формуванні.

Податкове планування в стратегії соціально-економічного розвитку держави не має чітко визначеного місця та має суттєві недоліки:

1. не охоплюються основні елементи соціально-економічної системи країни, що відносяться до реального сектору економіки;
2. не визначаються довгострокові перспективи розвитку, і, отже, податкове планування не може служити базою для вироблення стратегії соціально-економічного розвитку країни, галузей, регіонів та інших територіальних утворень;
3. не забезпечується узгодженість макроекономічного, галузевого і регіонального аспектів планування та їх особливості.

Виявлені недоліки дозволяють зробити висновок про те, що в Україні в даний час промислова і регіональна політика не має достатнього наукового обґрунтування не тільки в довгостроковому, але і в середньостроковому аспектах.

Важливу роль у податковому плануванні грає «якість» аналітичної інформації. Загальновідомо, що від якості прогнозно-аналітичних розрахунків залежить і якість стратегії розвитку країни, територіальних утворень, а якість розрахунків у свою чергу залежить від якості використовуваної інформації.

Необхідно відзначити, що в даний час не повною мірою використовується система рахунків для регіонального рівня, що призвело до відмови від формування міжгалузевих балансів виробництва і використання продукції в регіонах. В результаті відсутнє чітке уявлення про міжгалузеву взаємодію всередині регіонів, неясні можливості зростання, збільшення експорту, масштаби і структура міжрегіональних економічних зв'язків. У централізованій економіці існувала досить чітка система підготовки та передачі інформації економічним інститутам на всіх рівнях управління, тобто на державному, галузевому та регіональному.

Найважливішим напрямком аналізу в процесі податкового планування є визначення впливу регіональної спеціалізації на раціональне використання ресурсів і формування господарського регіонального комплексу, виявлення територій прискореного економічного зростання і депресивних зон. Для вироблення таких заходів у рамках реалізації регіональної державної політики, оцінки їх впливу, ступеня ефективності необхідні регіональні моделі, гнучко реагують на інструменти державної політики. Необхідно враховувати всі пропоновані державою інструменти, включаючи їх в конкретну регіональну модель в залежності від набору керуючих змінних (показників моделі).

Отже, для вирішення найважливішого завдання - розробки узгодженого податкового планування державного і регіонального рівнів - необхідно наступне:



1. Визначити зіставні методи податкового планування показників. Наприклад, якщо показник в цілому по країні визначається за допомогою економетричної моделі, то і на регіональному рівні він має визначатися також економетричною моделлю, але з урахуванням регіональних факторів, те ж саме відноситься і до методу екстраполяції тренду і т.п., а також до різних методам встановлення пропорцій, коефіцієнтів, норм і нормативів.

2. Сформувати взаємозалежну систему екзогенних показників (сценарних умов), що визначають зовнішні обмеження податкових планових розрахунків.

3. Побудувати процедуру послідовної деталізації сценарних-планових настанов. Ця процедура дозволить навіть в умовах трансформації соціально-економічної системи України за коротким рядом ретроспективних показників (2-3 роки) планувати на короткостроковий період очікувані зміни аналізованого показника по територіях і на цій основі диференціювати по регіонах його планову величину, визначену центром на макрорівні.

Необхідність механізму узгоджених дій державного, регіональних і місцевих рівнів влади в розробці прогнозно-аналітичних показників безсумнівна, що в свою чергу дозволяє мінімізувати адміністративний вплив і зберігати загальну спрямовуючу роль держави в процесі формування довгострокового і середньострокового податкового планування що в свою чергу призводить до більш чіткого вироблення стратегії розвитку країни, галузей і регіонів.

#### **УДК 339.9**

**Фурманець Катерина Леонідівна, аспірант,**

Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі, м. Київ

### **ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО ДЕРЖАВНОГО БОРГУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Економічні, політичні та соціальні перетворення в умовах посилення глобалізаційних процесів останніх десятиліть зумовили посилення потреби у значних та безпечних джерелах фінансування. В більшості країн це призвело до зростання зовнішніх державних запозичень та зробило фінансові системи цих держав більш вразливими до зовнішніх економічних шоків. Незважаючи на лише двадцятирічний період розвитку міжнародних кредитних відносин в Україні, наша держава була відзначена доволі інтенсивним залученням офіційного зовнішнього фінансування, зокрема, шляхом використання урядом ресурсів міжнародного ринку позичкових капіталів та участі у кредитних програмах співпраці з МФО. У зв'язку з цим, вкрай важливим та актуальним є вивчення особливостей формування зовнішньоборгових зобов'язань України на шляху інтеграції до світового фінансового простору та пов'язаного з цим механізму регулювання боргом в умовах недосконалості міжнародних фінансових ринків.

Передусім слід зазначити, що передумови утворення та зростання державного зовнішнього боргу були закладені у перші роки політичної незалежності України, серед яких основними були: відсутність власної грошової системи й достатнього обсягу валютних резервів, енерговитратна структура економіки й визнання боргових зобов'язань перед Росією (насамперед за імпорт енергоносіїв), знецінення коштів підприємств і населення внаслідок гіперінфляції. Необхідність залучення зовнішніх фінансових ресурсів в економіку України в подальшому обумовлювалася економічною ситуацією в країні. Реструктуризація економіки для виходу з кризи потребувала значних капіталовкладень, мобілізувати які в короткий період за рахунок власних

коштів не виявлялося можливим [1]. Зовнішня фінансова підтримка мала бути спрямована на фінансування дефіцитів бюджету і платіжного балансу країни, що давала б можливість забезпечувати фінансову стабілізацію, а також на інвестиційні проекти, що в сукупності мало б сприяти економічному зростанню в країні.

На основі ретроспективного аналізу, можна виділити основні сім етапів формування зовнішнього державного боргу.

Перший етап (1991-1994 рр.) характеризувався хаотичним утворенням і нагромадженням боргу шляхом надання урядових гарантії українським підприємствам під іноземні кредити та урегулювання боргових взаємовідносин з Російською Федерацією [2]. Зокрема, починаючи з 1992 року розпочалося залучення іноземних кредитних ліній під державні гарантії, які надавалися переважно для фінансування експорту товарів країн-кредиторів<sup>1</sup>.

Протягом другого етапу (1995-1996 рр.) зовнішній державний борг формувався, в основному, за рахунок отримання зовнішніх позик від міжнародних фінансових організацій (МБРР, МВФ, ЄБРР, ЄС). У 1995 році відбулося значне зростання зовнішнього державного боргу порівняно з попереднім роком - на 55,5% (або на 2,8 млрд. дол. США), з яких 32,9% пов'язано з початком освоєння ресурсів від міжнародних фінансових організацій і 22,6% припадає на зростання боргу перед країнами СНД. Останнє, передусім, стосується прострочених боргових зобов'язань України перед Росією та Туркменістаном.

Підводячи підсумок щодо особливостей формування зовнішнього державного боргу протягом перших двох етапів зазначимо, що серед основних макроекономічних факторів зростання боргу були дефіцитність державного бюджету, формування стабілізаційного фонду національної валюти та незбалансованість торговельного балансу. Водночас, на макрорівні, погіршувало боргову ситуацію відсутність чіткого розмежування між фінансами підприємств і держави, ослаблення фінансів підприємств, масове невиконання контрактних зобов'язань. Зокрема, в цей період існувала стабільна практика щодо перекладення простроченої заборгованості суб'єктів господарювання за імпортовані енергоносії на державний бюджет і виконання урядом гарантійних зобов'язань, наданих підприємствам України за міждержавними кредитними лініями [3].

Третій етап (1997–1998 рр.) ознаменував собою новий період у розвитку міжнародних кредитних відносин держави. У 1997 році Україна вперше розпочала залучення зовнішніх позик від комерційних кредиторів. В той же час, залучення коштів з боку міжнародних фінансових організацій для фінансування дефіциту Державного бюджету склало лише 33% від запланованого обсягу. Основна причина зменшення залучення коштів з цього джерела полягала в гальмуванні виконання Україною заходів щодо докорінного реформування економіки. З цієї причини в лютому 1998 року була припинена програма МВФ, що фінансувалася за рахунок позики "Стенд-бай". Неспроможність держави рефінансувати накопичені борги в умовах стрімкого зростання видатків бюджету на обслуговування зовнішнього боргу створили передумови для дефолту в країні.

Четвертий етап (друга половина 1998-2001 рр.) можна з упевненістю назвати періодом реструктуризації боргових зобов'язань після боргової кризи 1998 року [4]. Головною причиною проведення реструктуризації були економічно необґрунтовані та безконтрольні рішення Уряду протягом 1992-1999 рр. в частині залучення іноземних кредитів під державні гарантії на користь неплатоспроможних підприємств. Рішення про проведення реструктуризації боргу України ухвалювалися непрозоро, не

---

<sup>1</sup> Протягом першого етапу під державні гарантії було залучено близько 1 млрд. дол. США, з яких лише 104,9 млн. дол. США було погашено в тому ж періоді.

оформлялися належним чином відповідними правовими актами та не погоджувалися з Верховною Радою України відповідно до Конституції України.

П'ятий етап (2002 -2007 рр.) був періодом більш виваженої боргової політики, спрямованої на недопущення безконтрольного зростання державного боргу. Фактично, на цьому етапі відбувся перехід від антикризового управління державним боргом до здійснення виваженої боргової політики в Україні. За даними Міністерства фінансів, розмір зовнішнього державного боргу відносно ВВП зменшився на 23,4 в.п. з 33,1% у 2000 році до 9,7% у 2007 році.

Світова фінансова криза 2008 року стала одним з визначальних факторів для шостого етапу формування зовнішнього державного боргу (2008–2010 рр.), що став періодом найбільш стрімкого нарощення зовнішнього державного боргу. Протягом цього періоду зовнішній державний борг зріс з 13,8 до 34,8 млрд. дол. США в номінальному вираженні, та з 9,7% до 25,6% – по відношенню до ВВП передусім внаслідок одержання кредиту «стенд-бай» від МВФ та позики від російського банку ВТБ. Залучені кошти були спрямовані, здебільшого, на фінансування поточних видатків бюджету (видатків на споживання).

У 2011 році, з якого починається сьомий етап формування зовнішнього державного боргу, характеризувався зменшенням державного боргу по відношенню до ВВП до 22,7%. Водночас, в номінальному вираженні він збільшився на 7,8% до 37,5 млрд. дол. США. Переважна більшість державних позик 2011-2012 рр. була витрачена на погашення і обслуговування раніше накопичених боргів. Крім того, як і в попередніх роках, значна частина нових запозичень мала короткостроковий характер, що підвищило уразливість бюджетної сфери до економічних шоків. Здійснення нових зовнішніх запозичень супроводжувалося зростанням виплат за державним боргом, що посилювало боргове навантаження на бюджет [5].

Підсумовуючи, зазначимо, що на сьогодні Україна перебуває на третьому етапі формування фінансово-економічного механізму регулювання зовнішнього державного боргу (етап вдосконалення), водночас деякі завдання другого етапу (етап становлення) залишилися до кінця не виконаними. Зокрема, мова йде про розвиток інфраструктури. Крім того, окремі елементи механізму регулювання зовнішнім державним боргом функціонують автономно, не забезпечується їх гармонійне поєднання для досягнення стратегічних цілей розвитку. Реалізація певних заходів відбувається у відповідь на поточні потреби в сфері державних фінансів, а управління зовнішнім державним боргом України незважаючи на ухвалення Середньострокової стратегії управління державним боргом зосереджено переважно на вирішенні короткострокових завдань бюджетної політики.

### **Література**

1. Василик О.Д. Державні фінанси України: підруч. / Василик О.Д., Павлюк К.В. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – С. 527-534.
2. Кучер Г. Державний борг: історія і сьогодення / Кучер Г. // Фінанси України. – 1999. - № 2. – с. 16-19.
3. Вахненко Т.П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі світових фінансово-економічних відносин / Вахненко Т.П. – К.: Фенікс, 2006. – С.261.
4. Текущее состояние и ретроспектива реформирования государственного долга Украины // Обзор мировой экономики, Бюлетень Центра макроекономических исследований Сбербанка России. – 2010. – № 9. –С.2.
5. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2011 рік, підготовлені департаментом з питань бюджетної політики і затверджені постановою Колегії Рахункової палати // Офіційний матеріал Рахункової палати України. – 2012. – С.56-57.

**КРАУДФАНДИНГ КАК НОВАЯ МОДЕЛЬ ЭКОНОМИКИ**

На сегодняшний день все большего значения приобретают информационные технологии. Технологическое развитие привлекло за собой появление различных возможностей в области осуществления экономической деятельности финансовых организаций. Доступ к информации огромного числа пользователей, позволил сократить разрыв между специалистами и любителями в разных отраслях знаний. В итоге организации получили возможность воспользоваться глобальной деловой сетью в своих целях, привлекая миллионы людей к работе над разными задачами.

Использование в бизнесе современных коммуникационных возможностей способствовало появлению новых моделей рыночной экономики. Так, с помощью Интернета понятия «краудсорсинг» и «краудфандинг» стали более распространенными и продолжают развиваться дальше. Отечественные ученые, к сожалению, пока не уделяют достаточного внимания данным направлениям развитию экономики.

Иностранные исследователи зачастую рассматривают краудфандинг как вид краудсорсинга. Но краудфандинг по сути своей является монетизированным проявлением краудсорсинга.

Так, краудсорсинг является передачей определённых производственных функций неопределённому кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключение трудового договора [1].

То есть краудсорсинг представляет собой помощь независимых участников-энтузиастов в реализации представленного проекта. Развитие краудсорсинга показало, что если люди готовы жертвовать свое время и силы, возможно, они готовы вкладывать деньги в идею. Так появился краудфандинг - сбор средств через сеть на те, или иные цели.

Краудфандинг это коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций. Финансирование по схеме краудфандинга может служить для различных целей — помощь пострадавшим от стихийных бедствий, поддержка со стороны болельщиков, поддержка политических кампаний, финансирование стартап-компаний и малого бизнеса, создание свободного программного обеспечения и многого другого [2].

Принцип действия модели краудфандинга состоит в следующем: разработчики интересных проектов выкладывают суть идеи, описание, модели, эскизы в Интернет. Заинтересованные участники голосуют и вкладывают деньги. Вознаграждением для таких вкладчиков является виртуальная или реальная благодарность. Как правило, вкладчики не заинтересованы в получении дивидендов или доли с бизнеса.

Для осуществления краудфандинга в Интернете были разработаны специальные онлайн-платформы, которые являются посредниками между владельцем проекта и спонсорами, инвесторами. Такие платформы предназначены для отбора и демонстрации бизнес-идей. С помощью них спонсоры непосредственно могут профинансировать проект и всегда оставаться в курсе о процессе обновления [3].

Впервые модель краудфандинга была использована в США еще а 1997 году. Именно в этом году поклонники рок-группы Marillion собрали через Интернет 60000 долларов на тур кумиров по стране. Постепенно идея краудфандинга набирала обороты и сейчас используется по всему миру.

Важно отметить, что финансирование по схеме краудфандинга осуществляется под четко определенный проект, который имеет разработанный бизнес-план, грамотно составленную калькуляцию, а также открытые для всех участников инвестирования источники доходов и расходов реализуемого проекта. Каждый участник может в любой момент времени ознакомиться с финансовой составляющей проекта и принять решение о дальнейшем участии или же ограничиться уже внесенной суммой. В том случае если коллективное финансирование осуществляет поддержку коммерческого проекта, прибыль распределяется между инвесторами в соответствии с процентным соотношением инвестированных средств. Такой вид финансирования может быть выгодным для его участников. Подобная схема позволяет миновать банк, как дополнительное звено в цепочке поставок финансовых услуг, тем самым обеспечивая более высокий доход для инвестора и более низкую кредитную ставку для заемщика.

В большинстве случаев инвестирование осуществляется на свой страх и риск, и в случае провала проекта, его организаторы не несут какой-либо ответственности перед инвесторами.

Важным условием краудфандингового финансирования являются временные рамки сбора средств. Если за определенный промежуток времени средства не были собраны - деньги возвращаются инвесторам. Таким образом происходит качественный конкурентный отбор действительно важных и значимых проектов.

Краудфандинг активно используется для обеспечения средствами проектов на Западе. Отчёт индустрии краудфандинга, опубликованный исследовательской группой massolution, показывает, что краудфандинговые платформы собрали почти \$1,5 млрд в 2011 году, профинансировав более миллиона проектов. Ожидаемые финансовые показатели в 2012 году должны превысить \$3,0 млрд [4].

Более предметно можно выделить к примеру проект умных часов «Pebble E-paper Watch» (владельцы современных телефонов смогут читать СМС с экрана собственных часов) в котором автор собрал больше \$10,0 млн., или съемки фильма «Век глупцов» о катастрофическом изменении климата на которые в 2009 году было собрано больше \$1,5 млн., Лувр, благодаря взносам посетителей, в 2012 году смог собрать больше \$5,5 млн. на покупку новых картин, которые включены в экспозицию с соответствующими пометками и так далее [5].

В Украине данная модель только начинает развиваться. И даже есть примеры успешных реализаций проектов – благотворительная инициатива «Таблеточки», волонтеры которой собирают деньги на лекарства для детской больницы «Охматдет» или акция «От сердца до сердца» которая который год успешно проходит в Украине, в том числе и в г. Винница.

К сожалению важно констатировать, что краудфандинг в Украине используется зачастую только в контексте благотворительных и социально значимых проектов, когда равнодушные граждане прямо или опосредственно берут на себя выполнение функций государства.

Основными причинами такого экономического замедления является: низкая популярность Интернет-платежей, недоверие и отсутствие культуры народного финансирования, невозможность качественно контроля взносов.

Важно отметить, что не все проекты финансируемые на основании модели краудфандинга являются успешными. Так, Итан Моллик, профессор Пенсильванского университета, изучил 46 902 проекта с сайта kickstarter.com (ведущей мировой краудфандинговой площадке) — это немного меньше общего числа завершённых проектов, так как были исключены нетипичные проекты, сильно выбивающиеся из общего ряда — 225 проектов с целью меньше 100\$, 25 проектов с целью больше 1 000 000\$ (ни один из них не был успешным) и 3 931 проект с командами за пределами

США — они были зарегистрированы с помощью посредников.

Успешно собрали средства 47.9% проектов. Чем меньше сумма и сроки сбора средств, тем выше шансы на успех. Неудачные проекты не собирают почти ничего — только один из десяти собирает хотя бы 30%, а до половины доходит всего 3% неуспешных проектов. Успешные собирают лишь ненамного больше заявленной суммы — четверть проектов перевыполнила план на 3%, половина — на 10% и только один из десяти — на 200% и больше. Из 106 проектов, которые собрали аж в десять раз больше денег, чем планировали, 33 были очень большими (больше 100 000\$).

Был отобран 381 успешный проект из разделов «Design» и «Technology», в которых были чётко указаны даты выхода продуктов и вознаграждений, чтобы можно было сделать однозначный вывод, выполнено обещание или нет. Лишь 14 проектов закончились ничем. Причём 3 из 14 честно вернули собранные средства. 11 нечестных или безответственных основателей увели всего 21 324\$, или около 0.5% от 4,5 миллионов, собранных остальными проектами из этих 381.

Если с честностью основателей краудфандинговых проектов всё в порядке, то с планированием времени дела обстоят хуже. Всего 25% проектов выполнили обещания и доставили инвесторам продукты и вознаграждения вовремя. Ещё 42% задержали выпуск на срок от 2 до 8 месяцев, а 33% на момент проведения исследования не успели выпуститься вообще. Трудно сказать, какая часть из этих 33% в конце концов выполнит обещания, а какая нет. Команды, ведущие эти проекты, никуда не исчезли и поддерживают связь со своими инвесторами. Их можно обвинить в переоценке своих сил, но не в нечестности.

Длительность задержки сильно зависит от сложности проекта. Большие и дорогие проекты завершить сложнее, чем маленькие. Почти все проекты, собравшие меньше 50 000\$ рано или поздно выпустили обещанный продукт. Ещё одна закономерность — сложности со сроками чаще возникают у проектов, которые собрали намного больше денег, чем планировали. Проекты, собравшие в 10 раз больше плана, опаздывают вдвое чаще, чем те, которые собрали именно столько, сколько просили [6].

Таким образом краудфандинг — это финансовый инструмент, который позволит мобилизовать частный капитал на ранних стадиях, поддерживать инновационные проекты и способствовать развитию новых экономических отношений. Поэтому стоит уделить больше внимания этой модели экономики, как с политической, так и с научной точки зрения.

### Литература

1. Steinberg S., Demaria R. The Crowdfunding Bible. - 2012.
2. De Buysere K., Gajda O., Kleverlaan R., Marom D. A Framework for European Crowdfunding. – 2012.
3. Мосс А. Что такое краудфандинг? // Режим доступа. - [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding)
4. Crowdfunding Industry Report. // Режим доступа. - <http://scribd.com/doc/92871793/Crowd-Funding-Industry-Report-2011>
5. Шиленко О. Общие финансирование. – Фокус. - 2013. - №1-2. - с. 32-35.
6. Ethan R. Mollick. The Dynamics of Crowdfunding: Determinants of Success and Failure. // Режим доступа. - [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2088298](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2088298)

**СЕКЦІЯ 2**  
**ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ ВПЛИВ НА**  
**КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

УДК 332(477):334.75

Богатчик Людмила Анатоліївна, асистент,  
Хмельницький національний університет

**РЕГІОНАЛЬНІ ІНСТРУМЕНТИ СПРИЯННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ**  
**КЛАСТЕРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТЕРИТОРІЇ**

Зростаючий інтерес до використання мережевих технологій організації бізнесу для підвищення рівня інноваційного розвитку регіонів України обумовлює необхідність вивчення можливостей застосування теорії кластерів при програмуванні соціально-економічного розвитку територій. Проведені зарубіжними та вітчизняними науковцями дослідження показали, що економіка будь-якого регіону незалежно від його інституційної структури може отримати додаткові конкурентні переваги від утворення на своїй території добровільних територіально-галузевих об'єднань. Диверсифікований набір кластерних моделей та технологій дозволяє врахувати специфічні умови розвитку територій та обрати ті інструменти інноваційної підтримки підприємництва, які допоможуть краще реалізувати потенціал внутрімережевої взаємодії всіх учасників регіонального ринку.

У країнах з високим рівнем кластеризації соціально-економічних систем існує доволі розгалужена система державної підтримки територіально-галузевих об'єднань, яка включає як заходи непрямого впливу на процеси мережевих перетворень, так і фінансово-кредитні інструменти стимулювання пілотних проектів, розвиток яких є пріоритетним для економіки регіону чи країни в цілому. Сукупність цих заходів, рекомендації щодо їх використання та перелік адаптивних інструментів реагування на зміни навколишнього економічного середовища формують кластерну політику території. У зарубіжній економічній літературі досі спостерігаємо дискусії щодо доцільності розглядання кластерної політики у якості одного з інструментів державного регулювання соціально-економічних систем, що пояснюється відсутністю закріплених на державному та міжнародному рівнях дефініцій, пов'язаних з виникненням та функціонуванням кластерів в економічному середовищі. Крім того, дослідження показують, що кластерна політика у своїй основі активно використовує елементи інноваційної, інвестиційної, промислової політик, політики територіального розвитку, політики підтримки малого і середнього бізнесу [1, с. 2]. Не применшуючи значення результатів проаналізованих дискусій, для цілей дослідження підтримуватимемо думку науковців, що впроваджувана в різних країнах кластерна політика є не додатковим інструментом державного регулювання, а швидше, новим підходом до використання наявного інструментарію. За своїм потенціалом та структурою кластерна політика є саме тим комплексом заходів, який може сприяти вирішенню головного завдання: забезпечити підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності економіки регіону через розвиток конкурентних ринків, пришвидшення розвитку малого і середнього бізнесу, стимулювання ініціативи на місцях та активізацію взаємодії між державою, бізнесом та науковими організаціями.

Зарубіжна практика оперує різними моделями та типами кластерної політики, які були впроваджені за кордоном та апробовані у більшості регіонів України (таблиця 1).

Відсутність національної системи законодавчої підтримки формування кластерів призвело до того, що за понад ніж десятилітню практику впровадження кластерних технологій в Україні досі не утверджено кластерної моделі, яка могла б бути прийнята за основу при визначенні регіональних векторів кластеризації соціально-економічних систем.

**Моделі та типи кластерної політики, які впроваджено за кордоном та апробовано в Україні**

Регіон застосування	Підхід до визначення кластерної політики		Джерело
	Моделі	Типи	
Впроваджено за кордоном	Ліберальна Дирижистська	Каталітична Підтримуюча Директивна Інтервенціоністська	2, с. 156-157
Апробовано в Україні	—	Інноваційна Лоббістська Незалежна ініціативна	3, с. 196

Як наслідок, кожен з регіонів України формує власний набір інструментів підтримки процесів кластеризації на своїй території, використовуючи при цьому, перш за все, наявний адміністративний, інтелектуальний, освітній, науковий, організаційний та виробничий ресурси.

Застосування адміністративного ресурсу на регіональному рівні знайшло відображення у затверджених програмах соціального та економічного розвитку територій. Так, починаючи з 2010 року, більшість областей України та АР Крим розробили стратегії регіонального розвитку, у яких застосування кластерних технологій визначено серед пріоритетних напрямів та можливостей інноваційного розвитку територій [4, с. 48]. Їх аналіз показує, що діючі регіональні стратегії зосереджені, в основному, на підтримці базових галузей, які формують спеціалізацію соціально-економічних систем та виступають джерелом її конкурентних переваг. Так, кожна з стратегій розглядає можливість застосування мережових форм організації виробництва у будівництві та АПК. Разом з тим, вважаємо, що виступаючи інструментом стратегічного управління регіональним розвитком, розроблені стратегії повинні бути доповнені дослідженням можливостей використання кластерних технологій у якості джерел інноваційного зростання територій та виробництва нових, інноваційно орієнтованих видів продукції. Прикладом може бути Стратегія розвитку Києва до 2025 року, у якій серед потенційних конкурентних кластерів міста розглядають створення фармацевтичного біокластеру, кластеру точного машинобудування, кластер ІТ-аутсорсингових послуг та кластера авіаційної логістики [5, с. 9].

Передумови формування регіонального вектору кластеризації економіки України визначені також Планом заходів щодо стимулювання міжрегіональної співпраці, кооперації та інтеграції, затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України № 896-р від 21 вересня 2011 року [6]. На виконання цього нормативного документу та враховуючи стратегічні пріоритети розвитку території, серед лідерів відмітимо Дніпропетровську область, яка у вересні 2011 року підписала угоду про міжрегіональне партнерство з використанням новітніх інноваційних технологій з Донецькою областю, а в лютому 2012 року – з Вінницькою областю.

Міжнародні організації активно залучились до процесів кластеризації регіонів України. Наприклад, враховуючи можливість отримання від впровадження кластерів додаткових конкурентних переваг з використанням наявного набору ресурсного потенціалу територій, Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) в рамках реалізації Проекту "Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність" було використано кластерний інструментарій при розробці субрегіональних стратегій підвищення конкурентоспроможності економіки України. Наприклад, під час проведення SWOT-аналізу Одеського субрегіону (м. Одеса, м. Теплодар, м. Южне, Біляївський, Комінтернівський, Овідіопольський райони) кластеризацію галузей було віднесено до невикористовуваних можливостей, розроблено модель винного кластера



та запропоновано провести картографування кластера переробної промисловості. Стратегічним планом підвищення конкурентоспроможності Північно-Західного субрегіону Луганської області (м. Сєвєродонецьк, м. Рубіжне, м. Лисичанськ, Кременський район) пріоритетною галуззю підтримки було визначено розвиток хімічної промисловості через створення хімічного кластеру [7, с. 48-49].

В цілому, проведені дослідження показали, що можливості застосування кластерних технологій у якості інструментів інноваційного розвитку регіонів України не обмежуються включенням мережових форм організації виробництва до регіональних програм соціально-економічного розвитку. Як світова, так і вітчизняна практика не володіють прикладами створення територіально-галузових об'єднань, які б обмежувались адміністративними рамками. Усвідомивши значення ролі кластерів у налагодженні міжрегіональних форм співпраці, створення кластерів активно використовується як інструмент міжрегіонального співробітництва. Про важливість та необхідність реалізації кластерних технологій в Україні свідчить також те, що міжнародні організації, які реалізують в окремих регіонах нашої країни проекти з підвищення конкурентоспроможності територій, розглядають механізми створення кластерів як безальтернативний варіант формування конкурентних переваг соціально-економічної системи.

Вважаємо за необхідне наголосити, що в умовах глобалізації економічних відносин кластери виступають у якості адаптивного інструменту інтеграції регіональних підприємств на національний та міжнародний рівні. Так, інтернаціоналізація та плюралізація ресурсних стратегій (аутсорсинг, інсорсинг, follow-sourcing (слідування за замовником)) призводять до реструктуризації мережі підприємств-постачальників, які є учасниками кластерів, та дозволяють підвищити конкурентні позиції об'єднання в цілому. Розвиток інформаційних технологій сприяє "віртуалізації" кластерів та, як наслідок, зменшенню ролі територіального чинника при розширенні сфери дії об'єднання.

### Література

1. Анализ зарубежного опыта повышения отраслевой, региональной и национальной конкурентоспособности на основе развития кластеров / А. Колошин, К. Разгуляев, Ю. Тимофеева, В. Русинов // Электронный ресурс. – Режим доступа: [http://www.politanaliz.ru/articles\\_695.html](http://www.politanaliz.ru/articles_695.html)
2. Производственные кластеры и конкурентоспособность региона : монография / колл. авт. под рук. Т. В. Усковой. – Вологда : Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010. – 246 с.
3. Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу : монография : [в 4 т., том 4] / [И. П. Булев, В. И. Дубницкий, М. П. Войнаренко и др.] ; под общ. ред. В. И. Дубницкого и И. П. Булева ; НАН Украины. Ин-т экономики промышленности ; Донецкий экономико-гуманитарный институт ; Академия экономических наук Украины. – Донецк : Юго-Восток, 2011. – 372 с.
4. Рибчинська Л. А. Використання регіональних програм для формування кластерного потенціалу територій / Л. А. Рибчинська // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки". – 2012. – № 2, том. 2. – С. 46-53.
5. Стратегія розвитку Києва до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dnpr.gov.ua/images/stories/UA\\_Strategy\\_Kyiv\\_2025-26may2011.pdf](http://www.dnpr.gov.ua/images/stories/UA_Strategy_Kyiv_2025-26may2011.pdf)
6. План заходів щодо стимулювання міжрегіональної співпраці, кооперації та інтеграції, затвердженим розпорядженням Кабінету Міністрів України № 896-р від 21 вересня 2011 року [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/896-2011-%D1%80>
7. Територіальний розвиток в Україні: розвиток агломерацій та субрегіонів : посібник ; підготовлено Агентством США з міжнародного розвитку (USAID). – К., 2012. – 183 с.

### ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ

Найбільш перспективним у країнах з перехідною економікою вважається формування реформаторсько-революційним шляхом пріоритетних технологічних кластерів. Для модернізації економічної системи регіонів основною умовою може стати модель пріоритетної кластеризації економіки [1, с.3]. Сьогодні кластеризація економіки є основою для формування конкурентних переваг.

Більше 130 конкретних національних заходів у підтримку кластерів були визначені в 31 європейській країні і зареєстровані INNO-Policy TrendChart у співробітництві з ERAWATCH. Майже всі держави-члени ЄС застосовують конкретні кластерні засоби або кластерні програми, розроблені на національному і/або регіональному рівні, передбачаючи що вони є одним з ключових елементів національних і регіональних стратегій у підтримку інноваційної діяльності. За даними Innovation Scoreboard існує сильний зв'язок між численністю національної інноваційної системи та інноваційною продуктивністю [2, с.174].

Зазначимо, що найбільша кількість інноваційних кластерів зосереджена в країнах з розвинутою економікою Великобританія, Німеччина і Франція. Як доводить практичний досвід для країн ЄС прийнятними є три моделі організації кластерів: шотландська, італійська та скандинавська.

У Франції й Італії здавна практикується своєрідна кластерна стратегія, але під іншою назвою. Австрія за десятиріччя створила 100% інноваційну економіку на базі кластерів. Перший кластер був створений у сфері обробки деревини. Зараз в Австрії лише автомобільних кластерів чотири. Створено кластер дизельних двигунів, які зараз використовують не лише в Європі, але й у США [3, с.152].

Перший кластер в Угорщині створений у західній Паннонії. Це був автомобільний кластер, який використав можливість співпраці з 15 європейськими кластерами. Зараз в західній Паннонії працюють 5 кластерів. Всі кластери Угорщини – інноваційні [4, с. 67]. Метою створення кластерів в Угорщині було об'єднання потужностей роз'єднаних науково-дослідних технологій для отримання синергії, за допомогою якої можна підвищити конкурентоспроможність країни [5, с.64].

Польща теж швидко пішла цим шляхом і спочатку провела адміністративно-територіальну реформу. Повністю кластеризована скандинавська промисловість. У Росії існує декілька спонтанних кластерів, утворених навколо ключових галузей промисловості – хімічної, нафтогазової, автомобілебудування, металургії, машинобудування і суднобудування [4,с. 67].

Ключовими перевагами кластерної організації виробництва є наступні [6, с.21]:

– зміцнення співробітництва між бізнесом, наукою і державою. Зарубіжний досвід свідчить, що заснування кластерів часто відбувається за активної участі держави як засновника та спонсора кластерних ініціатив на початкових етапах у рамках державно-приватного партнерства, а також науково-дослідних інститутів, які є сполучною ланкою між промисловістю, державою і наукою;

– зростання ефективності роботи компаній завдяки швидшому доступу до ресурсів, знань, інноваційних технологій та постачальників, а також завдяки зменшенню трансакційних витрат;

–активізація інноваційної діяльності компаній. На основі «ефекту переливу» (spill-over) та більш тісному контакту зі споживачами та іншими компаніями виникають можливості створення та поширення нових ідей та технологій серед учасників кластеру та за його межі, що у свою чергу, сприяє зростанню доданої вартості продукції та орієнтації виробництва на виготовлення високотехнологічної продукції кінцевого споживання;

–підвищення інвестиційної привабливості регіонів та країни в цілому, що зумовлено вищим рівнем довіри інвесторів до розвинутих мережових структур (порівняно з окремими дрібними компаніями), а також наявністю гарантій та пільг інвесторам з боку держави у випадку її участі у кластерних ініціативах;

–пришвидження темпів створення та розвитку нового бізнесу. Нові компанії мають можливість розвиватися у більш сприятливих умовах через налагодженість зв'язків з партнерами у межах кластеру

–формування замкнутого виробничого циклу (та ланцюгу зростання доданої вартості) у межах країни завдяки створенню у рамках кластера раніш відсутніх у виробництві ланок, що напряду пов'язано з розвитком імпортозаміщення.

Кластерні організації постійно шукають джерела фінансування для підтримки кластерної діяльності, більшість кластерів не спроможні утримувати себе лише за рахунок членських внесків. Розглядаючи зарубіжний досвід фінансування кластерної діяльності залежно від джерел фінансування кластерних ініціатив виділяють участь держави: так звичайно вони фінансуються урядом (54 %), промисловістю (18 %) або у рівній мірі (25%). Спільна рисою більшості кластерів є тенденція до зниження державної фінансової підтримки з перебігом часу, яка з початку необхідно для налагодження інфраструктури кластеру і організації мереж. Варто зауважити, що створення кластерів ініціюється урядом та промисловими компаніями. Тільки невелика кількість кластерних ініціатив відходила від університетів [2, с.173].

В своїй праці Л. Федулова зробила наголос, що майже для всіх успішних економік світу кластерна політика стала базисом підвищення конкурентоспроможності регіонів, тому що вона: по-перше, активно вбудовується в політику розвитку регіону й підвищення його конкурентоспроможності; по-друге, дозволяє створити системні комунікаційні платформи, що сприяє більш активній співпраці між головними учасниками кластера (адміністрація регіону, представники бізнесу й вищої школи, регіональна еліта) для досягнення загальних цілей і розробки плану дій для всіх зацікавлених сторін; по-третє, дозволяє мінімізувати протиріччя між продуктивністю й зайнятістю завдяки спеціалізації й аутсорсингу непрофільних видів діяльності; по-четверте, сприяє міжнародним науково-технологічним зв'язкам й дозволяє залучити інвесторів шляхом просування територіальних компетенцій [1, с.3].

Підсумовуючи вище сказане, можна додати, що протягом останнього часу розвиток кластерів залежав від рівня державної підтримки. В основі успіху сучасних кластерів покладено розвиток середніх і малих підприємств та підвищення кваліфікації працівників. Викладене вище дозволяє зробити висновок про те, що для більш ефективної реалізації інноваційної діяльності, забезпечення технологічного оновлення та виходу з кризової технологічної ситуації в Україні потрібно впроваджувати існуючий закордонний досвід з розвитку кластерної діяльності.

### **Література**

1. Федулова Л.І. Кластерна політика в системі забезпечення технологічного розвитку регіонів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ст.: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/en\\_re/2010\\_7\\_5/20.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2010_7_5/20.pdf)

2. Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України. – Т 2.- Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності

та пропозиції щодо доповнень до законодавства (станом на жовтень 2011 року). – К. : Фенікс, 2011. – 352 с.

3. Ганущак-Єфіменко Л.М. Формування промислових кластерів як ефективний напрям розвитку економіки регіону / Ганущак-Єфіменко Л.М. – Актуальні проблеми економіки, 2009 – №11 – С.151-158.

4. Burgelman, R. A. Strategic Management of Technology and Innovation./ Burgelman, R. A., Maidique, M.A., Wheelwright, S.C. – McGraw Hill – New York , 2004

5. Передовий досвід розвитку кластерів К – 2009. – 67с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://eep.org.ua/files/Leading-experience-of-clusters-development.doc>

6. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні: аналіт. доп. / [Біла С. О. та ін. ; за ред. С. О. Білої]. – К. : Нац. ін-т стратег. дослідж., 2011. – 80 с.

**УДК 330.341.1 (477)**

**Варналій Захарій Степанович, д-р екон. наук, професор;**  
професор кафедри фінансів,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка;  
**Буркальцева Діана Дмитрівна, канд. екон. наук, доцент,**  
доцент Феодосійської фінансово-економічної академії  
Київського університету ринкових відносин

### **СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Інноваційна спроможність та технологічна готовність є невід’ємними складовими конкурентоспроможності національної економіки в сучасних умовах. У подальшому роль інновацій у економічному зростанні та забезпеченні конкурентоспроможності буде тільки зростати, оскільки буде змінюватись структура світового промислового виробництва на користь високотехнологічних галузей.

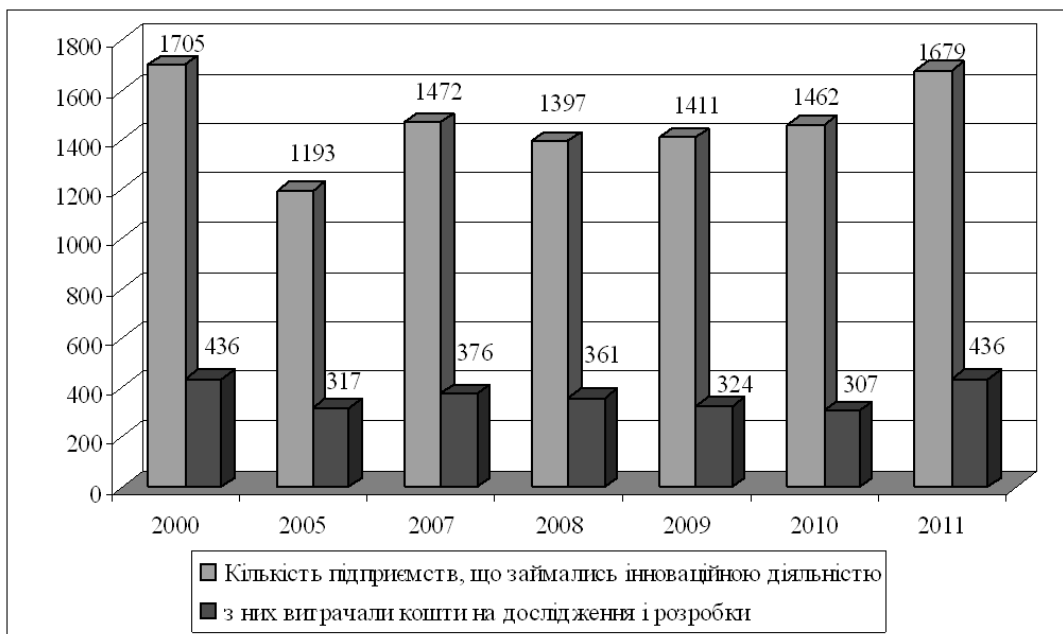
Кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю в Україні, залишається вкрай низькою. Так, у 2011р. інноваційною діяльністю в промисловості займалися 1679 підприємств, або 16,2% загальної кількості промислових підприємств України (Рис. 1). Причому, вищою за середню в Україні частка інноваційних підприємств була серед великих та середніх підприємств із виробництва коксу та продуктів нафтоперероблення (34,9 % підприємств виду діяльності), машинобудування (24,5 %), а також хімічної та нафтохімічної промисловості (24,0 %). Отже інноваційна активність малих підприємств залишається низькою, а саме частка малих підприємств є найбільшою в Україні (93,7 %).

Крім того слід відзначити, що малі та середні інноваційні підприємства мають цілий ряд об’єктивних переваг:

– мобільність і гнучкість переходу до інновацій, висока сприйнятливість до принципів нововведень;

– сильний і багатоплановий характер мотивації, зумовлений причинами, як позаекономічного плану, так і комерційного плану, оскільки тільки успішна реалізація такого проекту дозволить його автору затвердитися в якості підприємця;

– готовність нести величезні, абсолютно неприйнятні для великих підприємств ризики внаслідок якостей, притаманних підприємцям-інноваторам.



**Рис. 1. Інноваційна активність промислових підприємств України за напрямками проведених інновацій, одиниць [1]**

В умовах загострення конкуренції одним з ефективних засобів розвитку малих і середніх підприємств стає не просто підтримка їх незалежного функціонування, а стимулювання їх об'єднання у кластери.

Перевага кластерного підходу полягає у тому, що він є ефективним інструментом для стимулювання інноваційного розвитку на мікро- та мезорівні. Крім того, кластеризація може стати тією формою гнучкої інтеграції та кооперування малих та середніх підприємств, що забезпечить стійкість та протидію монополізації з боку великих підприємств.

В Україні з 1998 року в Хмельницькій області діє громадська організація Асоціація «Поділля Перший», в рамках якої були створені регіональні кластери, у тому числі будівничий, швейний, харчовий у м. Хмельницький та туристичний і харчовий у м. Кам'янець-Подільський. Досвід Хмельницької області у формуванні кластерів став корисним для інших регіонів України. Так, кластерні об'єднання підприємств функціонують в Одеській, Львівській, Херсонській областях, АР Крим та у м. Севастополь. Проте, як свідчить світовий досвід, практично у всіх відзначених регіонах спостерігається лише перший етап кластеризації, який припускає, що об'єднання зусиль бізнесу, науки і влади здійснюється у галузях зі швидким поверненням капіталу, тобто у галузях туризму, будівництва, у легкій промисловості та АПК. В подальшому досвід створення кластерів може бути використаний, у всіх регіонах України, а особливо західних областях, де традиційно розміщені невеликі виробництва, які спираються на місцеві природні ресурси та місцевий кадровий потенціал, що, як показує світовий досвід, найбільше сприяє кластеризації.

Слід відзначити, що перспективи створення кластерів є у всіх регіонах України, оскільки достатньо чітко простежується спеціалізація територій країни на виробництві продукції різних галузей. При цьому, на сьогодні існує цілий перелік об'єктивних причин, що перешкоджають створенню кластерів в Україні, а саме:

- відсутність відносин співробітництва між підприємствами, науковими установами, освітніми закладами, організаціями інфраструктури, місцевими органами державного управління;
- необізнаність економічних суб'єктів про переваги кластерної форми кооперації;

- відсутність в Україні нормативно-правової бази регулювання відносин державно-приватного співробітництва, відсутність в регіонах спеціальних органів, відповідальних за інноваційний розвиток та кластеризацію, низька ефективність профспілкових організацій

- недостатня якість і доступність промислової та інноваційної інфраструктури;
- вузький внутрішній ринок інноваційної продукції (у тому числі внаслідок низької платоспроможності населення) та обмежений доступ до закордонних ринків;
- відсутність практики стратегічного планування розвитку кластерів, системи ефективних інформаційних комунікацій між учасниками кластера тощо.

Дослідження теоретичних аспектів, а також досвіду створення та функціонування кластерів, дозволяє розробити механізм формування та розвитку кластерів в Україні, який, на нашу думку, має включати чотири етапи.

Перший етап – ініціація – припускає обґрунтування доцільності створення кластера в регіоні, визначення цілей, пріоритетів та типу кластера, оцінку потенціалу кластеризації, визначення територіальних кордонів, аналіз бар'єрів і можливостей для розвитку кластеру, аналіз ланцюжка виробництва доданої вартості та можливості отримання конкурентних переваг.

Другий етап – розробка стратегії кластеризації – потребує розробки і плану заходів щодо реалізації стратегії розвитку кластеру, визначення набору кластерних проєктів, формування структури майбутнього кластеру, складу основних учасників та встановлення між ними ефективної інформаційної взаємодії.

Третій етап – реалізація програми розвитку кластерів – полягає у формуванні спеціалізованої управляючої структури (координаційної ради з реалізації кластерних проєктів), укладенні багатосторонньої угоди щодо співпраці, створенні необхідної інфраструктури (ринкової, промислової, інноваційної, соціальної), розвитку комунікацій між основними учасниками кластера та налагодженні механізмів субконтрактних відносин, координації діяльності учасників кластеру, впровадженні механізмів стимулювання розвитку кластеру, сприянні інноваційної діяльності та кооперації в сфері НДДКР, а також реалізація механізмів виходу підприємств на зовнішні ринки.

Четвертий етап – оцінка ефективності – припускає аналіз та оцінку ефективності функціонування кластерів, а також коригування розвитку кластерів за допомогою методів та інструментів державної кластерної політики.

Для реалізації першого та другого етапів основним інструментом вважаємо комплекс консультаційних та освітніх заходів із залученням провідних фахівців, потенціальних учасників та зацікавлених сторін. Ці заходи можуть проходити у форматі семінарів, круглих столів, конференцій, нарад, а також можуть включати серії освітніх курсів, створення спеціалізованих Інтернет-ресурсів та випуск тематичних публікацій.

Реалізація третього та четвертого етапів розвитку кластерів потребує, в першу чергу, створення з боку держави сприятливих умов для активізації інноваційного підприємництва в рамках кластеру.

Декларативно в українському законодавстві передбачено широкий перелік методів та інструментів державної фінансової підтримки науково-технічної та інноваційної діяльності [3, 4]. Так, законами України передбачено систему заходів прямої фінансової підтримки наукової та науково-технічної діяльності. Для стимулювання інноваційної діяльності підприємств передбачено методи непрямого регулювання, які мають створювати сприятливі умови для посилення інноваційної активності. Для порівняння в світовій практиці використовуються схожі інструменти стимулювання фінансування науки та інновацій: державні субсидії та дотації,

податковий кредит, зменшення або скасування податків, прискорена амортизація, пільгове кредитування, надання гарантій та страхування. Проте ефективність цих інструментів значно вища, оскільки, перш за все, дотримується законодавство у сфері фінансування науково-технічної і інноваційної діяльності, по-друге, фінансові важелі стимулювання охоплюють всі етапи інноваційного процесу, і по-третє, відбувається своєчасне корегування діяння цих інструментів залежно від змін в інноваційній системі країни.

Отже вважаємо доцільним використання в регіонах України наступних інструментів стимулювання інноваційної активності малих та середніх підприємств у рамках кластерних структур:

- державні гарантії та програми по зниженню ризиків і відшкодуванню ризикових збитків;
- цільові дотації на науково-дослідні розробки;
- податкові пільги для інноваційно-активних підприємств;
- часткова або повна компенсація відсотків за позиками на впровадження нововведень;
- зниження державних мит для інноваційно-активних підприємств.

При цьому, обсяги окремих пільг, дотацій та компенсацій мають залежати від регіону знаходження кластеру, його спеціалізації та пріоритетів. Отже точні параметри інструментів кластерної політики напряду мають залежати від регіональних особливостей та регіональної економічної політики.

Отже на сьогоднішній день в Україні стимулювання інноваційного розвитку підприємств наряду з їх кластерізацією є необхідним механізмом підвищення ефективності інноваційної діяльності, розвитку високотехнологічних виробництв, досягнення високого рівня конкурентоспроможності національної економіки, зміцнення економічної безпеки та посідання Україною гідного місця у глобальній системі економічного та політичного розвитку.

### **Література**

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : Статистичний збірник / [відпов. за випуск І. В. Калачова]. – К. : Інформаційно-видавничий центр держкомстату України, 2012. – 305 с.
2. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009-2013 роки»: Постанова Кабінету Міністрів України № 447 від 14.05.2008 : офіц.вид. / Кабінет Міністрів України // Офіційний вісник України від 30.05.2008. – 2008. – № 36. – С. 40. – стаття 1201. – код акту 43089/2008.
3. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків: Закон України № 991-XIV від 16.07.1999 : офіц.вид. / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України від 08.10.1999. – 1999. – № 40. – стаття 363.
4. Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 4.07.2002 : офіц. вид. / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України від 06.09.2002 // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – №36. – стаття 266.

### **НЕДОЛІКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Розвиток національної економіки на засадах стимулювання підприємницької ініціативи та інновацій є практично безальтернативним шляхом відносно посилення її конкурентоспроможності в сучасних умовах глобалізованого розвитку та інтелектуалізації. Інновації та ефективне поєднання факторів виробництва дозволяють підвищити економічний потенціал і конкурентоспроможність держави, покращити її участь в міжнародному поділі праці.

Попри те інноваційна складова інтелектуалізації національного господарства в Україні потребує істотного покращення. Так, частка інноваційної продукції в загальних обсягах реалізованої продукції в Україні у 2011 р. становила лише 3,8 % та відносно 2007 р. зменшилася на 2,9 в. п. [1]. Серед усіх промислових підприємств лише 16,2 % займалися інноваційною діяльністю, а витрати на здійснення наукових та науково-технічних робіт у 2011 р. становили 0,73 % ВВП (при цьому частка державного фінансування була ще меншою - 0,29 % від ВВП країни) [1]. Очевидно, що за таких показників інноваційної активності стверджувати про перспективи зміцнення конкурентоспроможності національного господарства в сучасних умовах стрімкого розвитку науки і техніки не приходитьсь взагалі.

Додамо, що негативні тенденції останніх років стосуються й зменшення частки підприємств, які займалися дослідженнями та розробками, причому як в структурі інноваційно активних підприємств (на 5,8 в.п. у 2011 р. до 2000 р.), так і в загальній кількості промислових підприємств (на 1,4 в.п. за аналогічний період та становила лише 3,2 %); зменшення у 2011 р. до 2000 р. частка промислових підприємств, які впроваджували інновації (на 11 %), а також підприємств, що освоювали виробництво інноваційних видів продукції (на 36,9 в.п. у структурі підприємств, які впроваджували інновації, та на 6,6 в.п. від загальної кількості промислових підприємств), що особливо негативно та на що потрібно звернути увагу органам державного управління [1].

Навіть ті поодинокі позитивні зміни у секторі інновацій, що спостерігаються в період посткризового відновлення національної економіки не дають підстав до оптимізму, адже спостерігається ситуація, за якої при збільшенні кількості інноваційно активних підприємств та фінансування робіт з створення інноваційної продукції, результативність цього процесу погіршується, що є негативною тенденцією, на усунення якої доцільно скерувати методи і засоби державної інноваційної політики.

Спостерігається погіршення витратовіддачі та витратомісткості інноваційної діяльності (якщо у 2008 р. в середньому інноваційної продукції одного виду реалізовувалося на суму 17,7 млн грн, то у 2011 р. – 13,1 млн грн; у 2009 р. на інноваційну діяльність в розрахунку на один вид інноваційної продукції припадало 3 млн грн витрат, то у 2011 р. – 4,4 млн грн; доходівіддача інноваційної продукції у 2011 р. зменшився до 3 грн/грн (зменшення становило 28,6 % до показника 2010 р.). Негативно, що в динаміці ситуація погіршується та практично всі негативні аспекти характерні для більшості регіонів нашої держави.

Перешкодами розвитку інноваційної діяльності в Україні є проблеми фінансового характеру (висока капіталомісткість інноваційної діяльності та значний розмір необхідних початкових інвестицій; брак власних коштів підприємств, ускладненість



залучення фінансових ресурсів з ринкових джерел, недостатня фінансова підтримка з боку держави); проблеми організаційно-комунікаційного характеру (відсутність систематизованої інформації про новітні технології, наукові розробки та інновації, наявні патенти; нерозвиненість інноваційної інфраструктури з надання посередницьких, інформаційних, юридичних, експертних, фінансово-кредитних та інших послуг; недоліки нормативно-правової бази інноваційної діяльності; недостатність умов для налагоджування коопераційних зв'язків з іншими суб'єктами інноваційного процесу); проблеми інформаційного характеру (відсутність або недоступність систематизованої інформації про нові технології, які мають потенціал комерціалізації, а також про стан та прогнозні оцінки кон'юнктури ринків збуту інноваційної продукції); проблеми внутрішньовиробничого характеру (низький інноваційний потенціал підприємств; низький рівень оплати роботи, що не сприяє залученню кваліфікованих кадрів тощо); проблеми ринкового характеру (висока вартість нововведень; невизначеність строків інноваційного процесу; високий економічний ризик інноваційної діяльності; тривалі терміни окупності нововведень; низький платоспроможний попит на вітчизняну інноваційну продукцію).

Відтак, органам державного управління в Україні необхідно більше уваги (організаційно та фінансово) приділити досягненню таких пріоритетів сприяння розвитку інноваційної діяльності в Україні, як:

- формування системи ефективної міжгалузевої кооперації для забезпечення ресурсоекономних виробничих циклів. У цьому напрямі регіональним органам державного управління необхідно: сприяти утворенню мережі коопераційних та конкурентних зв'язків між малими підприємствами у таких сферах підприємницької діяльності, як суміжні поставки, виробництво чи збут, а також в таких напрямках, як наукові дослідження чи конструкторські розробки; сприяти організації партнерства між великими підприємствами та підприємствами сектора малого підприємництва з метою забезпечення трансферту успішних інноваційних технологій, а також формування коопераційних та мережевих зв'язків між великими та малими підприємствами;

2) фінансово-економічне стимулювання запровадження підприємствами інноваційних технологій. Метою цього напрямку є активізація роботи в напрямі модернізації основних фондів підприємств ресурсомістких галузей економіки (а в подальшому – більшості галузей). До заходів у цьому напрямі необхідно віднести: виділення коштів для здійснення фінансово-кредитної підтримки закупівлі інноваційних технологій; прийняття та достатнє фінансування програм інноваційного розвитку та енергозбереження;

3) сприяння залученню інвестицій на підприємства. Заходами у цьому напрямі повинні стати: ведення просвітницької роботи серед суб'єктів підприємницької діяльності щодо необхідності та економічної доцільності придбання ресурсоощадних технологій та обладнання, їх впливу на конкурентоспроможність продукції підприємств; здійснення посередницьких та координаційних функцій органами державного управління між суб'єктами підприємництва та інвесторами, виробниками (постачальниками) ресурсоощадного устаткування та технологій; залучення та активізація діяльності (за допомогою фінансового та організаційного сприяння) громадських та асоціативних підприємницьких організацій для здійснення консультативно-освітніх та методичних послуг щодо запровадження ресурсоощадних технологій суб'єктами підприємництва, пропагування інноваційної культури підприємництва;

- сприяння утворенню та поширенню знань між науково-дослідними інституціями та підприємствами. До заходів у цьому напрямі необхідно віднести: надання дотацій (компенсації частини витрат) за створення нових робочих місць для

аспірантів, які передбачають виконання інноваційних науково-дослідних робіт (розробок). Це сприятиме підвищенню готовності підприємств співпрацювати з науковцями, науково-дослідними організаціями або самостійно здійснювати науково-дослідну діяльність;

5) підвищення якості роботи регіональних органів державного управління у напрямі моніторингу та планування інноваційного розвитку підприємств. Для цього необхідно розробити механізми постійного моніторингу на рівні інфраструктури інноваційного розвитку сектора підприємництва на рівні інноваційних проектів та рівні підприємств.

Звернімо увагу й на те, що чинниками активізації інноваційної діяльності в нашій державі, які слід підсилити, виступають: стимулювання більш ефективного використання вітчизняними підприємствами витрат на інноваційну діяльність та ведення діяльності, спрямованої на розширення асортименту і номенклатури інноваційної продукції, збільшення її частки в обсягах ВВП, розширення частки інноваційно активних підприємств реального сектора економіки, налагодження та розвиток партнерських і коопераційних відносин суб'єктів малого і великого бізнесу в інноваційній сфері, розвиток регіональної інноваційної інфраструктури; підвищення ефективності використання інтелектуально-кадрового потенціалу регіонів України.

#### **Література**

1. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні / Державна служба статистики України. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2012. – 305 с.

**УДК 330.342:332(477)**

**Войнаренко Михайло Петрович, д-р екон. наук, професор,  
Хмельницький національний університет**

### **ІНСТИТУЦІЙНА РІВНОВАГА В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМАХ**

Становлення соціально-економічних систем нерозривно пов'язано з тенденціями розвитку інституційних утворень, які розташовані на визначеній території. Наявність формальних та неформальних обмежень, які виникають за рахунок дії окремих інституційних одиниць, та визначають поведінку економічних суб'єктів, свідчить про необхідність врахування їх впливу під час програмування соціально-економічного розвитку територій. З іншого боку, економічні суб'єкти в процесі свого функціонування можуть пред'являти попит на нові послуги інститутів, які не завжди в повній мірі можуть бути задоволені існуючими інституційними структурами. Тож можна стверджувати, що представлення соціально-економічної системи у вигляді сукупності інституційно-мережових взаємодій дозволить кожній з сторін сформувати набір конкурентних переваг від розташування на визначеній території.

Взаємодія між інституційними утвореннями соціально-економічної системи проявляється у пошуку рівноважного стану, за якого економічні суб'єкти не бажають або не можуть змінити діючі правила при даному співвідношенні сил. Іншими словами, економічні суб'єкти в стані інституційної рівноваги не вважають для себе вигідним витрачати ресурси на зміну діючої системи правил.

Як формальні, так і неформальні інститути виконують свої функції в соціально-економічній системі лише тоді, коли вони закріплені в суспільстві відповідними механізмами. Виникнення неформальних інститутів відбувається в процесі тривалої

суспільної еволюції (що в процесі дослідження дозволяє їх розглядати у якості екзогенної величини), тоді як створення формальних – в процесі взаємодії різних економічних суб'єктів, які пред'являють попит на інститути та забезпечують їх пропозицію. Підтримуємо думку Валеви́ча Ю.В., що при даних відносних вигодах та затратах стан інституційної рівноваги означає, що економічним суб'єктам не вигідно здійснення інституційних змін. Крім того, інституційна рівновага багато в чому залежить від неформальних інститутів, які здатні модифікувати, доповнити чи розширити сферу дії формальних інститутів [1, с. 56].

Більшість дослідників інституційної теорії при вивченні категорії "інституційна рівновага" погоджуються з визначенням, яке було дане Д. Нормом: "Інституційна рівновага – це ситуація, у якій при даному співвідношенні сил гравців та при визначеному наборі контрактних відносин, які утворюють економічний обмін, жодна з сторін не вважає для себе вигідним затрачати ресурси для реструктуризації угод"[2, с. 112]. Іншими словами, рівновага на ринку інститутів виникає за умови, коли додаткові витрати, пов'язані з їх створенням та використанням, стають рівними корисності самих нових інститутів.

Проте існують і інші науково обґрунтовані погляди на інституційну рівновагу та можливості її досягнення. Так, Пилипенко А.М. під інституційною рівновагою пропонує розуміти стійкі зміни системи, які досягаються за рахунок ефективної роботи інститутів. Крім того, дослідник відмічає, що на сьогоднішній день в науковому товаристві утвердилось розуміння того, що будь-які соціальні трансформації не можуть здійснюватись поза інституційними змінами, тобто такими, що пов'язані з системою формальних та неформальних правил [3, с. 5].

Доречною є думка Валеви́ча Ю., який у своєму дослідженні [4] доводить, що можливості досягнення інституційної рівноваги та її зміст багато в чому залежать від впливу неформальних інститутів (рис. 1).

		Формальні інститути	
		Не змінюються	Змінюються
Неформальні інститути	Не змінюються	(1) Інституційна рівновага	(2) Інституційна нерівновага
	Змінюються	(3) Інституційна нерівновага	(4) Інституційна нерівновага

**Рис. 1. Взаємозв'язок формальних та неформальних інститутів**

Приймаючи до уваги неформальні обмеження, Валеви́ч Ю. пропонує нове, більш точне визначення інституційної рівноваги, а саме: інституційна рівновага встановлюється тоді, коли ринки формальних інститутів знаходяться в стані рівноваги і при цьому не змінюються неформальні інститути (варіант (1) на рис. 1) [4, с. 287]. Така ситуація можлива лише за відсутності суперечностей між формальними та неформальними інститутами. В іншому випадку економічна система буде знаходитись в стані інституційної нерівноваги. Проаналізуємо інші можливі ситуації:

1. Формальні інститути змінюються, а неформальні – не змінюються (варіант (2) на рис. 1). Однією з причин відсутності змін зі сторони неформальних обмежень може бути несуперечливість двох видів інституційних рамок. Проте подібна ситуація можлива і в іншому випадку – коли зміна формальних інститутів зустрічає сильний супротив зі сторони неформальних. Це може бути обумовлено або серйозними недоліками самих формальних інститутів, або ж глибоким вкоріненням у суспільстві неформальних норм поведінки. В цьому випадку змінам можуть піддаватись самі формальні інститути з тим, щоб привести їх у відповідність до неформальних обмежень певного суспільства.

2. Неформальні інститути змінюються, а формальні – ні (варіант (3) на рис. 1). Жорсткість формальних інститутів може пояснюватись тим, що неформальні інститути перешкоджають підвищенню ефективності економіки, тому нові формальні рамки покликані обмежити вплив цих інститутів та сприяти їх зміні.

3. Змінюються і формальні, і неформальні інститути (варіант (4) на рис. 1). Відсутність стабільних інституційних рамок перешкоджає координації дій економічних суб'єктів та не дозволяє забезпечити ефективність функціонування економічної системи в цілому [4, с. 288].

Проведені Валеви́чем Ю. дослідження показують, що стійкість структури формальних інститутів ще не забезпечує єдності інституційної рівноваги. Кожна з інституційних рамок здійснює вплив на процеси формування одна одної, і характер цього впливу багато в чому визначається поведінкою владних інститутів. Без сумніву, розвиток соціально-економічної системи в умовах інноваційно-інституційної парадигми пред'являє більш високі вимоги до якості функціонування саме базових інститутів. Гасанов М.А., Тютюшев А.П. пропонують систему базових соціально-економічних інститутів, які впливають на напрями та форми реалізації інтересів економічних агентів в процесі структурної модернізації, визначати як інституційну структуру [5, с. 168]. Кірдіна С.Г. для позначення сукупності базових економічних, політичних та ідеологічних інститутів використовує термін "інституційна матриця". На її думку інституційні матриці, будучи стійкими самовідтворюючими структурами, формують своєрідний невидимий "скелет" суспільства [6, с. 89].

Багаторічний аналіз даних різних країн показує, що в структурі держав можна виділити два типи домінуючих інституційних матриць – Х- та У-матриці, які відрізняються за змістом утворюючих їх інституційних одиниць. Зокрема, в У-матриці поєднуються економічні інститути ринку, політичні інститути федерації (побудови суспільства "знизу" з окремих самостійних територіальних спільних) та субсидіарні цінності, в яких закріплюється пріоритет "Я" над "Ми". Досвід показує, що У-матриця домінує у більшості країн Європи та в США. Х-матриця утворена економічними інститутами редистрибуції (розподілу), політичними інститутами унітарної організації (побудови суспільства "зверху" на основі ієрархічної централізації) та ідеологічними інститутами комунітарності, в яких закріплюється пріоритет "Ми" над "Я". Країни СНД, Азії та Латинської Америки відрізняються домінуванням Х-матриці.

Потрібно відмітити, що в інституційній структурі будь-якого суспільства діють як базові (домінуючі), так і комплементарні (додаткові) інституційні матриці. Це означає, що інститути ринку співіснують з інститутами редистрибуції, демократія і федерація – з принципами унітарності та централізації, а субсидіарні особистісні цінності уживаються в суспільній свідомості з цінностями колективними, комунітарними. Принципово важливо, що історія країн характеризується стійким домінуванням однієї матриці, яка визначає рамки та межі дії комплементарних інститутів. Саме домінуюча матриця відображає головний спосіб соціальної інтеграції, стихійно знайдений соціумом в умовах проживання на даній території [6].

Стійке домінування однієї з інституційних матриць не виключає конкуренції між окремими інституціями та можливостей досягнення рівноважного інституційного стану. На відміну від еволюційного підходу, який був застосований при оцінці інституційних змін, тут між собою конкурують не безпосередньо інститути, а скоріш економічні суб'єкти, які представляють на ринку ці інститути. Привілейоване положення органів державної влади та управління означає, що ринок інститутів далекий від того, щоб бути досконало конкурентним. Владні структури володіють монопольними правами на створення нових формальних інститутів, що обумовлено наявністю в них порівняльних конкурентних переваг. Як наслідок, створення нового інституту зовсім не передбачає, що він забезпечує більшу ефективність функціонування ринкової економіки, тобто є слушними думки Ясінського Ю. та Тіхонова А. [7, с. 54], що інституційна рівновага є швидше рівновагою по Нешу, а не по Парето, і вона не обов'язково співпадає з економічно ефективною рівновагою.

В цілому, проведені дослідження показали, що можливості досягнення інституційної рівноваги багато в чому залежать від рівня гармонізації взаємовідносин між системою формальних та неформальних інститутів. Передумови формування кожної з інституційних рамок та їх вплив на розвиток соціально-економічної системи дозволяють зробити висновок про важливість використання теорій інституціоналізму при розробці стратегій регіонального розвитку [8]. Тенденції розвитку інституційного середовища, з однієї сторони, визначають напрями мережевої співпраці суб'єктів регіональної економіки, з іншої – удосконалюються на їх вимогу та з урахуванням потреб інноваційного розвитку соціально-економічної системи. Застосування концепції інституційно-мережевої взаємодії дозволяє при наявному ресурсному потенціалі регіональної економіки віднайти нові джерела економічного зростання території на якісно новій інноваційній основі, провідну роль серед яких відіграватимуть механізми державно-приватного партнерства.

### Література

1. Валевич Ю.В. Институциональное равновесие и экономическая эффективность / Ю.В. Валевич // Ежегодные политико-экономические чтения БГУ : материалы и доклады науч.-практ. конф. / Белорусский государственный университет. – Минск, 2002. – С. 53-59.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М. : Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 190 с.
3. Пилипенко А.Н. Факторы достижения институционального равновесия / А.Н. Пилипенко // Научные труды ДонНТУ. – 2009. – Выпуск 37-3. – С. 5-11.
4. Валевич Ю. Институциональное равновесие / Ю. Валевич // ЭКОВЕСТ. – 2002. – Выпуск 2, № 2. – С. 276-300.
5. Гасанов М.А. Воздействия институциональной среды на структурные сдвиги экономики / М.А. Гасанов, А.П. Тютюшев // Вестник науки Сибири. – 2012. – № 1 (2). – 166-173.
6. Кирдина С.Г. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация / С.Г. Кирдина // Электронный ресурс. – Режим доступа: [http://www.kirdina.ru/index.php?option=com\\_content&view=article&id=215](http://www.kirdina.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=215)
7. Ясинский Ю. Трансформация институциональной структуры: выбор стратегии / Ю. Ясинский, А. Тихонов // Банковский вестник. – 2010. – № 4. – С. 54-60.
8. Войнаренко М.П. Кластеры в институційній економіці : монографія / М.П. Войнаренко. – Хмельницький : ХНУ, ТОВ "Тріада-М", 2011. – 502 с.

## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АЗЕРБАЙДЖАНА

В отчете по глобальной конкурентоспособности 2012-2013гг., обнародованном Всемирным экономическим форумом (World Economic Forum) в рейтинге конкурентоспособности стран Азербайджан занял 46-ю позицию, поднявшись по сравнению с прошлым годом сразу на 9 позиций. Однако, несмотря на указанные достижения Правительства страны, состояние дел по созданию конкурентоспособной экономике нельзя назвать успешным: i) доля Азербайджана на мировых рынках высоких технологий ничтожно мала; ii) до настоящего времени не создан механизм государственного управления инновационной сферой; iii) доля инновационной экономики в структуре ВВП страны растет крайне медленными темпами и т.д.

Как известно, в отчете WEF представляются два индекса, на основе которых определяются рейтинги стран:

- Индекс глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI);
- Индекс конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI).

Если рассмотреть индекс *GCI*, то он составлен из 12 слагаемых конкурентоспособности: «Макроэкономическая стабильность», «Качество функционирующих институтов», «Состояние инфраструктуры», «Состояние здравоохранения и начального образования», «Состояние высшего образования и профессиональной подготовки», «Эффективность функционирования рынка товаров и услуг», «Эффективность рынка труда», «Развитость финансового рынка», «Технологический уровень», «Размер внутреннего рынка», «Конкурентоспособность компаний» и «Инновационный потенциал». И, если произвести анализ по каждой из этих составляющих, то результаты покажут, что по каждому из этих направлений в стране имеются не решенные проблемы фундаментального характера.

К примеру, один из основных составляющих индекса *GCI* является «Макроэкономическая стабильность». По данному показателю, на протяжении последних 15 лет (за исключением 2005-2008гг.) Азербайджан прочно занимает лидирующее положение среди стран СНГ - уровень инфляции в Азербайджане, на протяжении всего этого периода, колеблется в пределах 2-5%. Основу механизма по обеспечению низкого уровня инфляции составляет инструменты таргетирования денежного агрегата  $M_2$ , т.е. когда основным инструментом регулирования уровня платежеспособного спроса в экономике выступает номинальный курс национальной валюты. С середины 2005г. номинальный курс национальной валюты в Азербайджане стабильно растет, предопределяя рост его реального эффективного курса и снижения уровня конкурентоспособности национальных товаропроизводителей на внутреннем рынке. Другими словами, используемые механизмы достижения макроэкономической стабильности выступают фактором снижения конкурентоспособности экономики, хотя по системе показателей WEF Азербайджан удерживает по данному пункту лидирующую позицию.

Дело в том, что в первые годы переходного периода в Азербайджане (1992-1994гг.) уровень инфляции в стране была одним из самых высоких на всем «постсоветском» пространстве. Среднегодовой уровень инфляции в 1994г. достигла

свыше 1700%. Стабилизацию ситуации удалось осуществить, но основе обусловленных кредитов МВФ. В соответствии с условиями кредитования, требовалась в качестве «якоря инфляции», использование номинального курса национальной валюты (exchange rate based stabilization). Как справедливо отмечают ряд экономистов [1-2], роль МВФ в осуществлении макроэкономической стабильности в переходных странах, в этот период, оказалась двоякой:

- с одной стороны, МВФ оказал техническую помощь в подготовке национальных кадров в странах с переходной экономикой, в особенности в сферах макроэкономики, формирования структуры и схемы монетарной политики, государственных финансов, платежного баланса;

- с другой стороны, политика, рекомендованная МВФ, зачастую оказывала разрушительное воздействие на экономику переходных стран. Во многих странах активно навязываемая им в 1993-1998 гг. МВФ политика макроэкономической стабилизации привела к тяжелейшим валютным и экономическим кризисам.

Азербайджан в этот период избежал кризиса ликвидности наблюдаемой в разных регионах мира. Но, в стране резко ухудшилась уровень конкурентоспособности экономики. В 1997-1999гг., из структуры экономики практически была «вымыта» перерабатывающая промышленность, и продукция национальных товаропроизводителей. Уровень и структура цен сложившийся на внутреннем рынке страны стали преградой для развития деятельности не нефтяного сектора производства.

В апреле 1999г. совет директоров МВФ отказался от жесткого навязывания этой политики странам-заемщикам Фонда. В Азербайджане политика жесткой макроэкономической стабилизации сменилась на ограничивающую макроэкономическую политику, с поэтапной девальвацией национальной валюты и контролируемой низкой инфляцией. Однако, структура модели макроэкономической стабилизации сохранилась.

Данный механизм имеет ряд существенных недостатков, среди которых одна из основных – система не ориентирована на стимулирование роста внутреннего производства. Результаты анализа Системы Национальных Счетов (СНС) Азербайджана показывают, что в рамках данного механизма стабилизации и в условиях последовательного роста доходов в экономике, поддержание низкого уровня инфляции не стимулирует диверсификацию экономики, и наоборот, происходит стимулирование роста импорта и развития сферы услуг.

В отчет WEF включаются подробный обзор сильных и слабых сторон конкурентоспособности каждой страны, что делает возможным определение приоритетных областей для формирования политики экономического развития и ключевых реформ в стране.

Инновации в современной экономике - мощный фактор роста ее конкурентоспособности и совершенствование процессов влияния инновационных процессов на конкурентоспособность национальной экономики - главная задача экономической политики на современном этапе. То, что в настоящее время наблюдается острая необходимость существенного улучшения состояния реального сектора экономики Азербайджана, невозможно обеспечить без роста конкурентоспособности и без развития инноваций в экономике.

В докладе приведены результаты исследований по следующим направлениям:

- этапы формирования и развития инновационной экономики в Азербайджане;
- анализ динамики макроэкономических показателей влияющих на инновационный характер развития в Азербайджане;
- оценка состояния конкурентоспособности экономики Азербайджана;
- основные направления влияния инноваций на рост конкурентоспособности

страны;

- опыт развитых стран по проблемам влияния инноваций на рост конкурентоспособности экономики
- рекомендации, по обеспечению инновационно-конкурентного характера развития экономики в условиях глобализации.

#### **Литература**

1. Илларионов А. Макроэкономическая стабилизация. [Электронный ресурс] – URL: <http://aillarionov.livejournal.com/378549.html>

2. Aliyev I., Hacıyev A., Hacıyev R., Economic growth and features of macroeconomic regulation in Azerbaijan, Journal of International Scientific Publication: Economy&Business, Vol.5, Part 4, 2011, pp. 16-24, Published at: <http://www.science-journals.eu>

**УДК 330.341.1**

**Гладинець Наталія Юріївна, ст. викладач,  
Мукачівський державний університет**

### **НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У РЕГІОНІ**

У сучасних умовах інноваційний шлях розвитку є визначальною складовою економічного зростання. Досвід передових країн засвідчує, що виключно використання передових технологій та активне впровадження інновацій є запорукою конкурентоспроможності вітчизняних товарів як на національному, так і на світовому ринках.

Проте, на даний момент в Україні спостерігається протилежна ситуація - інноваційна діяльність в нашій країні перебуває у вкрай незадовільному стані і з кожним роком, незважаючи на проголошені орієнтири інноваційного розвитку, знижується рівень технологічного потенціалу економіки, погіршується стан науково-виробничого, кадрового забезпечення науки й техніки тощо. Так, за даними Всесвітнього економічного Форуму, що відбувся у Давосі, за індексом глобальної конкурентоспроможності Україна у 2010-2011 рр. посіла лише 89-е місце серед 133 країн проти 82-го місця у 2009-2010 рр. За оснащеністю новими технологіями у 2010-2011 рр. Україна знаходилася на 83-му місці, за підіндексом “інновації” - на 63-му місці проти 62-го у 2009-2010 рр. На зниження цього рейтингу вплинуло погіршення його складових, зокрема: інноваційна спроможність (37-е місце проти 32-го), якість науково-дослідних інститутів (68-е місце проти 56-го), взаємозв'язки університетів з промисловістю у сфері досліджень і розвитку (72-е місце проти 64-го), державні закупівлі новітніх технологій і продукції (112-е місце проти 85-го) [1].

У зв'язку з цим вкрай необхідним і доцільним є процес масштабного технічного й технологічного інноваційного оновлення підприємств та навіть цілих галузей, оскільки саме високотехнологічна наукоємна продукція є основою науково-технічного прогресу та пріоритетом конкурентоспроможного експорту. Технічне переоснащення виробництва не лише дозволить покращити якість продукції, але і сприятиме зниженню її собівартості, створенню імпортозамінних виробництв, впровадженню сучасних енерго- та ресурсозберігаючих технологій, що, в свою чергу, позитивно впливатиме на формування майбутнього образу національної інноваційної системи.

Питання активізації інноваційної діяльності в Україні привертає до себе дедалі більшу увагу науковців, політиків, представників бізнесу. Значний внесок у розвиток ефективного механізму управління інноваційною діяльністю як на державному, так і на регіональному рівні зробили О. Кузьмін, В.Александрова, Л.Федулова, М.Козоріз,



М.Долішній та ін. В їхніх працях піднімається проблематика інноваційного розвитку країни та регіонів, вибору інноваційних пріоритетів розвитку, ефективності інноваційної діяльності підприємств, галузей тощо.

Метою роботи є визначення передумов нарощення інноваційного потенціалу та розробка рекомендацій щодо активізації інноваційної діяльності на регіональному рівні.

Успішний розвиток інноваційної діяльності багато в чому залежить від можливостей держави вчасно мобілізувати свій внутрішній інноваційний потенціал. Так, для створення належних умов розвитку інноваційного потенціалу потрібні відповідні виробничо-технологічні структури, наявність інформаційної системи, фінансова підтримка інновацій, високий рівень освіченості населення та підготовки наукових кадрів [2, с.45].

Найважливішим напрямом інноваційного розвитку економіки країни є забезпечення росту економічної ефективності її регіонів. В свою чергу, оптимальний розвиток науково-технічного потенціалу регіонів залежить від багатьох факторів, головними з яких є рівень розвитку національної економіки та її стан, політична ситуація в країні, можливості щодо реалізації державних програм регіонального розвитку, інвестиційна привабливість регіону, зокрема рівень правової та економічної захищеності суб'єктів господарювання, наявність податкових, кредитних, фінансових стимулів тощо. Через реалізацію державних програм розвитку інноваційної діяльності в регіонах можна суттєво активізувати як економічне піднесення певної території, так і покращити соціальний клімат регіону.

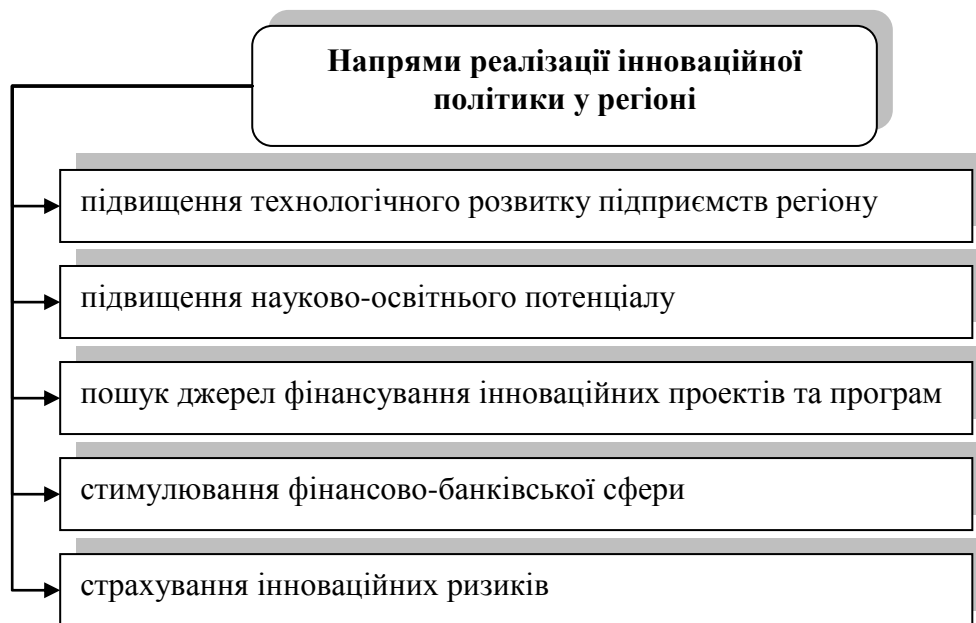
У системі заходів щодо підвищення інноваційної привабливості регіонів значна роль має належати розробленню та вдосконаленню інноваційного законодавства та пошукам джерел фінансування інновацій.

Задля усунення нерівномірного розвитку регіонів та з метою нарощення їх інноваційного потенціалу необхідно зосередити наявний потенціал на напрямках, що дадуть позитивний поштовх усім іншим сферам діяльності. У найзагальнішому вигляді ці напрями наведені на схемі (рис. 1). Їх можна представити наступним чином: підвищення науково-освітнього потенціалу та технологічного розвитку підприємств регіону, фінансова підтримка інновацій, залучення фінансово-банківських установ до фінансування інноваційної діяльності, розробка системи страхування інноваційних ризиків тощо.

Водночас потрібно активізувати розвиток інноваційної інфраструктури та тих інституцій, які власне і забезпечують організацію та реалізацію інноваційних процесів як на макро-, так і на мікрорівні, зокрема науково-дослідних установ, освітніх закладів, бізнес-структур, консалтингових фірм, фінансово-кредитних установ, страхових компаній, центрів сприяння розвитку і впровадження інновацій, венчурних фондів, промислових кластерів, підприємств та підприємців. Саме ці установи є ядром інноваційної активності, вони створюють передумови активізації регіонального інноваційного підприємництва та забезпечують зростання виробництва інноваційного продукту в регіоні, сприяють кращому використанню економічного потенціалу регіону.

Розвиток та розширення мережі інноваційних установ у регіоні дозволять краще організувати трансферт технологій та системи об'єднання підприємців з новими установами, забезпечать організаційну та фінансову допомогу при впровадженні інновацій, дозволять налагодити зв'язки між підприємницькими структурами, органами місцевого самоврядування та приватним сектором. Такі зв'язки породжують формування осередків інноваційної активності типу інноваційних кластерів, технопарків, бізнес-центрів, інкубаторів, що безперечно, сприяє не лише інноваційним перетворенням регіону, але і позитивно впливає на підвищення якості науки, освіти,

техніки, залучення до організаторської діяльності населення.



**Рис. 1. Пріоритетні напрями реалізації регіональної інноваційної політики**

Забезпечення вказаних умов та орієнтація регіональних органів влади на інноваційно-інвестиційні програми розвитку, пріоритетність реалізації інноваційних проектів дозволять реалізувати наявний інноваційний потенціал на регіональному рівні та поступово вирішити проблеми розвитку науково-технологічної сфери.

#### **Література**

1. Інноваційна спроможність та технологічна готовність української економіки у міжнародних порівняннях [Електронний ресурс] // Джерело доступу: [http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page\\_id=432](http://www.uintei.kiev.ua/viewpage.php?page_id=432)

2. Охота В.І. Оцінка інноваційного потенціалу України як чинника міжнародної конкурентоспроможності / В.І. Охота // Економічний часопис-XXI. - 2011. - №1-2. - С.44-47.

**УДК 330.341.1:338.4**

**Драчук Юрій Захарович, д-р. екон. наук,  
провідний науковий співробітник,**

Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)

### **ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ**

На сучасному етапі значну роль відіграє реалізація ефективних механізмів інноваційного розвитку, які сприятимуть зростанню конкурентоспроможності національної економіки. На парламентських слуханнях Верховної Ради України на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» (17 червня 2009 р., м. Київ) зазначалось, що «особливе значення у процесах функціонування національної інноваційної системи має організація та стимулювання процесів оновлення технологій, передачі наукових

розробок із сфери знань у виробничу сферу, що досягається за допомогою розвитку системи освіти, ринку інтелектуальної власності, створення інноваційної інфраструктури, фінансового та податкового стимулювання науково-технічної діяльності» [1].

До проблем, які стримують інноваційний розвиток в Україні, можна віднести такі: неузгодженість законодавства в інноваційній сфері з корпоративними, інвестиційними, податковими, соціальними законодавчими актами;

невідповідність норм підзаконних актів прогресивним нормам чинних законів, що не забезпечує практичне введення останніх у дію;

непослідовність дій держави щодо підтримки суб'єктів інноваційної сфери;

недостатня ефективність механізмів правового захисту інтелектуальної власності;

зниження інноваційної активності підприємств;

відсутність належної системи прогнозування науково-технічного та інноваційного розвитку [1].

Таким чином, організація інноваційних процесів є одним із чинників підвищення рівня конкурентоспроможності економіки в Україні. Особливо це актуально для функціонування підприємств вугільної промисловості.

Як стверджують вчені, «одним із головних завдань сучасного етапу розвитку української економіки є формування конкурентоспроможності промислового комплексу інноваційного типу» [2, с. 31].

Однак аналіз статистичної інформації свідчить про недостатньо ефективний розвиток інноваційної діяльності в Україні. Згідно з даними Державної служби статистики України, питома вага підприємств, які займалися інноваціями в Україні, скоротилась за 2000–2011 рр. на 1,8%, а які впроваджували інновації, – на 2%. За цей період питома вага витрат на дослідження і розробки у загальній сумі витрат на інноваційну діяльність зменшилась на 7,6%, на придбання інших зовнішніх знань – на 1,9%, на підготовку виробництва для впровадження інновацій збільшилась на 7,7%. Питома вага витрат на інноваційну діяльність за рахунок власних коштів підприємств у загальній сумі витрат скоротилась на 26,7%, іноземних інвесторів – на 7,2%. Кількість освоєних виробництв інноваційних видів продукції знизилась у 4,7 раза. За 2001–2011 рр. питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості зменшилась на 3%.

На основі проведеного статистичного аналізу інноваційної діяльності промислових підприємств визначено пріоритетні напрями інноваційного розвитку вугільної промисловості, які базуються на «Концепції проекту загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року» [3] (рис. 1).

Охарактеризуємо кожний із вищевказаних напрямів:

1. Стимулювання технічного переоснащення, визначення економічного ефекту від технічного переоснащення.

2. Фінансування впровадження новітніх технологій, визначення економічного ефекту від впровадження новітніх технологій.

3. Стимулювання заходів щодо збагачення вугілля, сертифікації продукції, впровадження на підприємствах міжнародної системи забезпечення якості ISO 9000, контролю і моніторингу стану якості вугільної продукції.

4. Фінансування розробки нових технологій і устаткування, нормативного та інформаційного забезпечення інноваційного розвитку вугільної галузі.

5. Фінансування програми створення конкурентоспроможної вітчизняної гірничодобувної техніки, визначення конкурентоспроможності вітчизняної гірничодобувної техніки.

6. Стимулювання наукового супроводження технологічних процесів.



**Рис. 1. Пріоритетні напрями інноваційного розвитку підприємств вугільної промисловості**

7. Удосконалення законів та нормативно-правових актів щодо науково-технічної та інноваційної діяльності, забезпечення соціального захисту дослідників і вчених, поліпшення законодавчої бази щодо інтелектуальної власності та цільових державних програм, забезпечення фінансування пріоритетних напрямів науки та техніки щодо інноваційного розвитку вугільної галузі, проведення конкурсів наукових розробок під егідою Міністерства енергетики та вугільної промисловості України з виділенням коштів для подальших досліджень і розробок.

8. Внесення змін до вітчизняного законодавства про перерахування з оподаткованого прибутку частини витрат на відновлення матеріально-технічної бази галузевої науки, збільшення державного замовлення місць в аспірантурі та докторантурі з технічних спеціальностей.

Визначені напрями інноваційного розвитку підприємств вугільної промисловості сприятимуть формуванню інноваційної інфраструктури; підвищенню економічного та фінансового стимулювання та державного фінансування пріоритетних заходів з активізації інноваційної діяльності; створенні інформаційного середовища; підвищенню наукової та нормативної підтримки інноваційної сфери вугільної галузі.

#### **Література**

1. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 р. № 2632-VI // Відомості Верховної Ради

України. – 2011. – № 11. – Ст. 72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2632-vi>. – Назва з екрану.

2. Амоша О.І. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О.І. Амоша, І.П. Булеєв, Г.З. Шевцова // Економіка промисловості. – 2007. – № 1. – С. 3–9.

3. Концепція проекту загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 року (проект). – Промислова політика України // Режим доступу: [http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=57967&cat\\_id=57966](http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57967&cat_id=57966).

**УДК 65.011**

**Єпіфанова Ірина Юріївна, канд. екон. наук,**  
доцент кафедри фінансів,  
Вінницький національний технічний університет

### **НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Сьогодні є загальновизнаним, що саме інноваційний розвиток є економіко формуючим процесом. Інноваційний розвиток економіки притаманний всім розвиненим країнам світу, який є одночасно і чинником, і наслідком економічного піднесення країн.

Частка інноваційно активних підприємств в Україні порівняно із країнами Європи є низькою, незважаючи на те, що частка підприємств, які займалися інноваціями зросла з 12,8% в 2009р. до 16,2 % в 2011р. [1]. Так, за даними Євростату в 2008р. частка підприємств, які впроваджували інновації у Франції, складала 50,8%, в Німеччині – 30,1%, в Люксембурзі – 51,7% [2]. Однією з основних причин низької ділової активності вітчизняних підприємств є відсутність достатнього обсягу джерел фінансування.

Разом з тим, як показує практика розвинених країн, забезпеченість фінансовими ресурсами не єдина умова успішної реалізації інноваційної діяльності.

Сприйнятливість підприємства до інновації визначається:

- технологічною специфікою підприємства (ступенем інтегрованості технологічного процесу і можливістю його вдосконалення);
- ємністю ринку і перспективами продукту;
- фінансовим становищем підприємства;
- технологічними можливостями підприємства (наявністю технологічної бази для інновації);
- ринковою стратегією підприємства;
- суб'єктивними чинниками (підприємливість та гнучкість керівництва);
- віком підприємства [3].

Як видно з даного переліку, успішна інноваційна діяльність підприємства передбачає належний рівень розвитку внутрішнього та зовнішнього середовища. При цьому, важливим є забезпечити розвиток усіх складових як внутрішнього так і зовнішнього середовища підприємства. В першу чергу, промисловим підприємствам варто проводити активну мотиваційну політику з метою підвищення зацікавленості працівників у впровадженні інновацій як технологічних, так і управлінських, маркетингових тощо.

Оскільки підприємство, як окрема економічна система, постійно взаємодіє із

зовнішнім середовищем, важливим є використання можливостей такої взаємодії. У сучасних умовах система інноваційної, як і будь-якої іншої, взаємодії господарюючих суб'єктів визначається системою, «деревом» цілей її учасників, які можна розділити на дві основні групи [4]:

- перша - це необхідність раціонального розподілу виробничо-економічних функцій підприємств і вдосконалення організації їх виробництва;

- друга - це специфічні цілі господарюючих суб'єктів, обумовлені необхідністю виживання в складних умовах внутрішньої і зовнішньої конкуренції.

Особливо міцною є система інноваційної взаємодії в тому випадку, якщо вона формується і реалізується в процесі суміщення різних цілей.

В процесі здійснення інноваційної діяльності для підприємства основними суб'єктами зовнішнього середовища, із якими воно має відносини, є: ринок науково-технічної продукції, споживачі інноваційної продукції та потенційні й реальні інвестори. При цьому виділяють три типи зовнішніх взаємозв'язків підприємства:

- відкриті джерела інформації, які включають в себе загальнодоступну інформацію,

- придбання знань та технологій,

- інноваційне співробітництво [5, с. 26].

В цілому, здійснення інноваційної діяльності включає в себе в будь-якому випадку три обов'язкові складові:

- проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт;

- створення інновації;

- комерціалізація інновації.

Виділяють різну кількість стадій в процесі здійснення інноваційної діяльності – від двох до семи [6-8]. О. Ф. Андросова, А. В. Череп до елементів інноваційної діяльності відносять: ініціація інновацій; маркетинг інновацій; випуск (виробництво) інновацій; реалізація інновацій; просування інновацій; оцінювання економічної ефективності інновацій; дифузія (поширення) інновацій [7].

Отже, одним із чинників, які стримують інноваційну діяльність, є недостатній розвиток комунікативних зв'язків між виробниками, ринком науково-технічної продукції та споживачами інноваційних продуктів.

Саме тому, вітчизняним підприємствам варто більше уваги приділяти таким питанням, як опитування потенційних та фактичних споживачів щодо продукції, яка їм потрібна і буде такою, що є бажана. У зв'язку із цим, досить важливим є активний розвиток маркетингу на вітчизняних підприємствах, зокрема такої її складової як інноваційний маркетинг, який передбачає формування та впровадження нових методів та форм виведення товару (як нового так і існуючого) на ринок.

Крім того, підприємствам варто налагоджувати активнішу співпрацю в межах ринку науково-технічної продукції та залучати вищі навчальні заклади, які є потужним осередком генерування цікавих ідей для нововведень.

Отже, з метою активізації інноваційної діяльності вітчизняним підприємствам є доцільним використання наступних напрямів:

- збільшення джерел фінансових ресурсів інноваційної діяльності за рахунок підвищення ефективності комунікацій між виробниками, ринком науково-технічної продукції;

- підвищення уваги до такої складової інноваційної діяльності, як реалізація та просування інновацій;

- активне стимулювання підвищення ефективності маркетингових відділів та впровадження інноваційного маркетингу;

- стимулювання працівників щодо позитивного сприйняття різних форм та видів інновацій;
- активна взаємодія із навчальними закладами, особливо на етапах науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт.

#### **Література**

1. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Європейського комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/>
3. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін / Ю. М. Бажал. - К.: Заповіт, 1996. - 240 с.
4. Посталюк М.П. Системы инновационного взаимодействия хозяйствующих субъектов: содержание, тенденции развития и формы обеспечения / М.П. Посталюк // Вестник ТИСБИ. – 2012. - №1. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://old.tisbi.org/science/vestnik/2012/issue1/PostalukMP.pdf>.
5. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Третье издание. М.: ИСН. – 2010. – 107 с.
6. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П. С. Харів. – Тернопіль: «Економічна думка», 2003. – 326 с.
7. Андросова О.Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: монографія / О.Ф. Андросова, А.В. Череп. – К.: Кондор, 2007.— 356 с.
8. Асаул А. Н. Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А. Н. Асаул [и др.]. - СПб: АНО ИПЭВ, 2008. - 606 с.

**УДК 330.341.1**

**Заюков Іван Вікторович, канд. екон. наук, доцент,  
Вінницький національний технічний університет**

### **ОСВІТНІЙ ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Для реалізації стратегічної мети України – побудови інноваційно-інвестиційної моделі розвитку – необхідно проаналізувати, які фактори цьому будуть сприяти. Так, найважливішими факторами, які забезпечують конкурентні переваги економіки, є наука, освіта, культура, технології. Саме освіта спрямована на побудову ефективної моделі «економіки знань». Від освіти, особливо вищої, залежить майбутній розвиток науки, технологій, у тому числі інформаційних, рівень підготовки фахівців та робітників тощо.

Відомо, що такі країни, як США, Швейцарія, Данія та інші розвинуті країни досягнули конкурентних переваг, у тому числі за рахунок постійного розвитку освіти, інновацій, саморозвитку, реалізації творчої праці, здібностей, активності тощо. Успіх згаданих країн полягає в тому, що більша частина валової доданої вартості формується в секторі економіки знань. Відомо, що саме знання сьогодні є вирішальними в забезпеченні зростання продуктивності праці. На превеликий жаль, Україна відстає від інших розвинених країн за показниками освіти, науки і технологій, хоча при цьому має високий рівень економічного, наукового і трудового потенціалу.

Низький обсяг ВВП, який витрачається на розвиток науки України (біля 1%), не дає змогу належним чином її фінансувати. Про поглиблення розриву між рівнем наукових досліджень і впровадженням їх у виробництво свідчать такі дані: частка

високотехнологічного експорту в Україні становить біля 3–4%, тоді як в розвинених країнах – 20% і більше, наприклад, у Нідерландах і США близько 30%. Небезпечною ситуацією є те, що талановиті студенти закінчують вітчизняні вузи (за кошти держави) і виїжджають за кордон, а там створюють продукцію із високою доданою вартістю, відповідно, сприяють розвитку ВВП інших країн. Росія почала збільшувати видатки на науку, а країни ЄС ухвалили рішення збільшити до 3% фінансування науки (за рахунок коштів держави і приватних надходжень) [1].

Нагальною потребою на сьогодні в напрямку розвитку науки є реальна підтримка справжніх технопарків, тобто потрібно розробляти комплекс ефективних заходів, які були б спрямовані на взаємодію університетів, наукових центрів і виробництва, і, як наслідок, на створення конкурентоспроможної на світовому і вітчизняному ринках продукції. Без цього можна забути про пріоритети інноваційно-інвестиційного розвитку економіки нашої країни. Розглядаючи досвід розвинених країн, можна виділити головну рису – технопарки створюються при великих наукових центрах, а користувачами технопарків виступають маленькі приватні фірми, засновані, як правило, молодими вченими віком 25–35 років. Тому потрібно збільшувати обсяги фінансування на реальну науку зі створення конкурентоспроможної продукції, а не витратити кошти на складання звітів про успішно виконані наукові дослідження.

Варто змінити тенденції в інноваційній діяльності, оскільки в Україні зменшується кількість наукових розробок та представників, які займаються інноваційною діяльністю. Держава має розробити нову концептуальну схему заохочень молодих вчених і отримати результат – конкурентоспроможну продукцію на світовому ринку продукції. Тільки нова концептуальна схема, в якій будуть ефективно функціонувати всі складові (якісна освіта – вчений – інновація – впровадження у виробництво – отримання ефекту), дасть змогу побудувати інноваційну модель – економіки знань в Україні. Крім того, для «омолодження» кадрів в науці необхідно розробляти комплекс мотиваційних заходів.

Нині Україна відчуває негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи. Виникає необхідність в пошуку дієвих напрямків виходу з кризи та скороченні технологічного відставання від розвинених країн Європи, США, Японії та інших країн. Тому саме вища освіта дозволить здійснити успішний перехід від «індустріальної економіки» до «економіки знань». П'ятий технологічний уклад світового економічного розвитку базувався на мікроелектроніці, мобільному зв'язку, всесвітній мережі Internet тощо. В основу цього укладу були покладені знання, що стало вагомим фактором виробництва та склало підґрунтя формування «економіки знань». Багато вітчизняних та закордонних вчених наголошують, що саме людина як безпосередній генератор ідей і носій знань стає в цій економіці ядром виробничої системи, її найбільш цінним ресурсом.

В роботі [2] аналізується природа сучасної фінансово-економічної кризи в світі, яка викликана вичерпністю потенціалу економічного розвитку п'ятого укладу, а в основі економічного піднесення має лежати новий – шостий технологічний уклад, основу якого мають сформувати біоінженерія, космічна хімія, генетика, науки про людину. Тому в основу розвитку економіки України має бути покладений високий потенціал людського розвитку і виведення його на якісно новий рівень шляхом налагодження високотехнологічного виробництва, інвестування в розвиток високотехнологічних галузей науки.

Отже, виникає питання: яким чином можна буде сформувати потужний людський, у тому числі науковий потенціал? Відповідь, на нашу думку, полягає в оптимізації та реформуванні системи освіти, у тому числі вищої. Відомо, що вища освіта кількісно і якісно відтворює наукові кадри країни. Аналіз показників інноваційного розвитку (в



2012 році порівняно з 2000 роком) України засвідчив, що ситуація з інноваціями погіршується.

Проаналізувавши сучасний стан системи вищої освіти, враховуючи думки відомих вітчизняних науковців, експертів, спеціалістів, можна відмітити такі напрямки вдосконалення цієї системи, які дозволять, на нашу думку, сформувати потужний науковий та людський капітал в Україні, що має розглядатись як передумова формування «економіки знань» та розвитку конкурентоспроможності економіки нашої країни:

- удосконалити структурні складові системи освіти (розширити можливості абітурієнтів щодо вибору навчальних закладів в залежності від своїх здібностей, можливостей; посилити громадський нагляд за діяльністю університетів, особливо, що стосується якості надання послуг в них; підвищити значення інтелектуалізації студентів, їх функціональності; впроваджувати інноваційні форми, методи навчання та наблизити процес навчання безпосередньо до потреб виробництва);

- змінити принципи добору абітурієнтів в вищих навчальних закладах (сучасна національна система незалежного оцінювання знань випускників шкіл є корисною, але необхідно, на наш погляд, дати можливість всім бажаючим вступити до будь-якого вищого навчального закладу (з урахуванням мінімально встановлених критеріїв), а вже після першого року навчання застосувати принцип «відсіювання», що дасть змогу виявити внутрішні резерви (особливо щодо здібностей в науці) окремо взятого студента. Ця пропозиція і вирішить проблему звуження якісної бази поповнення наукових кадрів за рахунок зарахування здібних на бюджетні місця, а в разі обмеженості цих місць, надати можливість студентам, щоб вони без відриву від навчання самостійно заробляли собі кошти;

- забезпечити баланс на ринку праці та ринку освіти (тобто готувати фахівців для потреб розвитку економіки України) і сформувати потужний попит з боку держави на інноваційну та наукомістку продукцію;

- забезпечити тісну співпрацю вищих навчальних закладів з виробництвом та іноземними потужними університетами тощо;

- для вирішення проблеми фінансування вищих навчальних закладів вони мають стати самодостатніми та самостійно своїми науковими розробками заробляти додаткові гроші.

В роботі запропонована модель системного підходу до розвитку наукового потенціалу (рисунок 1).



**Рис. 1. Модель системного підходу до розвитку наукового потенціалу**

Таким чином, освіта і наука є важливими складовими формування економіки знань, підвищення рівня конкурентоспроможності та розвитку інноваційно-інвестиційних процесів в Україні. Інноваційний розвиток України вимагає не стільки готових знань, скільки навичок гнучкої поведінки і вмінь формувати власну здатність до розв'язання проблем, які виникають у ситуаціях, що постійно змінюються, у тому числі в умовах стабільної фінансово-економічної кризи України. Тому нагальними питаннями вдосконалення інноваційних процесів в нашій країні є, по-перше, модернізація системи освіти в напрямку забезпечення її якості відповідно до новітніх досягнень науки; по-друге, забезпечити інвестиції в розвиток людського капіталу, як важливого чинника соціально-економічного підйому вітчизняної економіки.

#### **Література**

1. Науково-технологічний потенціал та інноваційна безпека України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.inventure.com.ua](http://www.inventure.com.ua).
2. Інновації – шостий технологічний уклад [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.investycii.org.ua](http://www.investycii.org.ua).

**УДК 336.273.2**

**Зянько Віталій Володимирович, д-р. екон. наук, професор,  
Вінницький національний технічний університет**

### **ЩОДО СТАТИСТИЧНОЇ ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

**Постановка проблеми.** Наукові дискусії щодо змісту понять «інновація» та «нововведення» як категорій економічної теорії, їх особливостей і відмінностей не завершені, а отже дискусійними залишаються також визначення змісту словосполучень «інноваційна діяльність» та «інноваційне підприємництво», що не може не відображатися на тому, як на практиці оцінюється рівень активності інноваційної діяльності й ефективність функціонування інноваційного підприємництва.

**Аналіз останніх досліджень.** У науковій літературі існують різні погляди щодо визначення сутності понять «інновація» та «нововведення». Здебільшого їх зміст різні вчені трактують залежно від об'єкта і предмета свого дослідження. Так, Г. Барнет та Р. Мюллер інновацію трактують дуже широко, відносячи до цього поняття нові думки [1] та зміну системи [2]. Але, на думку автора, називати інновацією нову думку, яка лише щойно з'явилася у свідомості людини і яка, можливо, ще й нею не сформульована – неправильно. Нова думка є лише першим поштовхом до появи інновації. Так само, не всяку зміну системи стосовно певного середовища можна вважати інновацією. Зокрема, проста зміна системи є процесом її нормального розвитку. Ряд українських вчених, таких як Д.Черваньов, Л.Нейкова [3, с. 25], О. Лапко [4, с. 38], а також закордонних – Б.Твісс [5, с. 76], Б. Санто [6] та ін. вважають, що інновація це процес ... Ще інші (Й. Шумпетер [7, 15], Ф. Найт [8], Ю. Пімошенко [9, с. 26]) інновацією називають результат ... Є й такі (О. Пампура), які інновацію ототожнюють з нововведенням [10, с. 35]. Неоднозначні трактування категорії «інновація» породжують різні визначення похідних від неї понять: «інноваційна діяльність», «інноваційне підприємництво» та ін.

**Мета дослідження** – на основі розгляду сутності понять «інновація» та «нововведення» показати, що не всяка пов'язана з нововведеннями діяльність є інноваційною, а також, що треба розрізняти інноваційну діяльність вищого та нижчого рівнів.

**Виклад матеріалу.** Інновації – основний чинник, що зумовлює безперервні

економічні зміни, сприяє динамічному розвитку і підвищенню результативності економічної системи. Їх наявність є ознакою переходу економіки на новий рівень рівноваги. Проте неоднозначне трактування науковцями поняття «інновація» не дозволяє статистичним органам на практиці чітко розділити економічну діяльність на інноваційну і неінноваційну, що нерідко спотворює дійсний стан справ і призводить до незаслуженого одержання пільг, призначених для інноваційних підприємств, тими підприємствами, які або зовсім не займаються інноваційною діяльністю, або її рівень набагато нижчий за інші – інноваційно значно активніші підприємства.

Для економістів, які вважають поняття «інновація» і «нововведення» тотожними, визначення сутності інноваційної діяльності та інноваційного підприємництва не викликає особливих запитань, вони визначають останнє як вид підприємницької діяльності, пов'язаної з дослідженням, розробкою, проектуванням, впровадженням, придбанням та використанням різного роду інновацій (нововведень).

Складнішим це питання є для тих дослідників, які вважають інновацію та нововведення різними економічними категоріями, до яких приєднується й автор цієї публікації. На думку автора, під поняттям «інновація» треба розуміти перш за все процес, що охоплює дослідження, проектування та розробку нової технології, нового продукту, нового методу чи способу організації економічної діяльності тощо. Суб'єкт, який розробив інновацію, одержує виняткове право на неї і стає інноватором. Тоді як суб'єкт, який придбав у інноватора інновацію, не є інноватором, оскільки не брав участі у процесі створення чи винаходу інновації.

Поняття «створювати» та «винаходити» притаманні продуктивній силі людини, її інтелектуальним творчим здібностям, а отже процес створення інновації безумовно є творчим. Тоді як для придбання інновації великої обдарованості та творчих здібностей не вимагається.

Купивши інновацію, суб'єкт використовує її у своїх інтересах – впроваджує чи замінює традиційний товар на інноваційний, що дозволяє йому здійснити певні нововведення. Отже, нововведення можливі лише тоді, коли у наявності є інновація. Створення інновації завжди є процесом творчої діяльності, тоді як запровадження нововведень не завжди вимагає особливого таланту та творчих здібностей, особливо, якщо мова йде про просту фізичну заміну старого товару новим, причому цей новий продукт людської діяльності не складніший у використанні порівняно з тим, який ним замінюється.

Проте часто використання інновації потребує не простої заміни старого новим, а впровадження (освоєння) інновації. Причому впровадження інновації може виявитися не менш складним, а то й складнішим, за процес її створення, вимагати подальших дослідницьких та конструкторських розробок, проектування, прилаштування тощо. У цьому сенсі впровадження інновації можна вважати продовженням процесу її створення чи доведення створеної інновації до практичного застосування.

Отже, «інновація» як економічна категорія означає творчий процес дослідження, проектування, розробки та впровадження нової технології, нового продукту, нового методу чи способу організації господарської діяльності тощо, тоді як «нововведення» – це результат, досягнутий завдяки придбання інновації. Нововведення, по-перше, неможливо здійснити без інновацій, а по-друге, нововведення є наслідком використання інновацій. Нововведення можуть здійснюватись як самим інноватором, так і суб'єктом, який придбав інновацію.

Із вищесказаного випливає, що інноваційну діяльність необхідно розглядати на двох рівнях – вищому і нижчому.

Інноваційна діяльність вищого рівня – це творчий процес зі створення та впровадження інновацій.

Інноваційна діяльність нижчого рівня – це процес здійснення нововведень за рахунок придбання (купівлі) інновації та простої заміни нею існуючого продукту чи технології, що не вимагає від суб'єкта особливого таланту та творчих здібностей.

Наприклад, розробку нової моделі швейної машинки слід віднести до інноваційної діяльності вищого рівня, а процес простої заміни старої швейної машинки на досконалішу нову модель – до інноваційної діяльності нижчого рівня.

Акт купівлі інновації, на нашу думку, взагалі не можна вважати інноваційною діяльністю, адже по-перше, ще невідомо, що в подальшому відбуватиметься з придбаною інновацією, а по-друге, не будь-яке використання придбаної інновації автоматично є інноваційною діяльністю, а лише таке, що передбачає отримання соціального чи комерційного ефекту. Наприклад, придбання нової бритви для гоління та заміна нею старої бритви не є інноваційною діяльністю по суті.

Таким чином, інноваційне підприємництво – це особливий вид підприємницької діяльності, пов'язаний зі здійсненням інноваційної діяльності вищого та нижчого рівнів.

Вітчизняна статистика не розрізняє понять «інновація» та «нововведення» і не класифікую інноваційну діяльність за рівнями, а визначає її як «комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових та маркетингових заходів, які спрямовані на створення та впровадження інновацій (проведення і придбання наукових досліджень, нових технологій, виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва, придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів та капітальні витрати, пов'язані з упровадженням інновацій, маркетинг, реклама тощо). При цьому зазначається, що ці заходи не завжди приводять до впровадження інновацій але необхідні для їх створення. Починаючи зі звіту за 2007р. до інноваційної діяльності включаються дослідження і розробки, не пов'язані прямо з підготовкою конкретної інновації [11].

На думку автора, така методика не дозволяє отримати повної картини про реальний стан інноваційної діяльності в країні, хоча й вона засвідчує, що, на жаль, рівень інноваційної активності вітчизняного підприємництва як був раніше, так і нині залишається вкрай низьким, а розвиток української економіки фактично не залежить від ефективності здійснення інноваційної діяльності. Якщо проаналізувати статистичні дані [12], то побачимо, що між інноваційною активністю вітчизняних підприємств і динамікою ВВП фактично не простежується ні прямого, ні зворотного зв'язку.

**Висновок.** Інновація з'являється завдяки здійсненню творчого процесу з дослідження, проектування, розробки та впровадження нової технології, нового продукту, нового методу чи способу організації господарської діяльності тощо. Нововведення є результатом інноваційного процесу, чи акту придбання інновації. Нововведення не може з'явитися без інновації, оскільки є наслідком процесу її створення. Нововведення можуть запроваджуватися не лише інноватором, але й суб'єктом, який придбав інновацію.

Інноваційну діяльність необхідно розглядати на двох рівнях – вищому і нижчому. Інноваційна діяльність вищого рівня – це творчий процес зі створення та впровадження інновацій. Інноваційна діяльність нижчого рівня не вимагає від суб'єкта особливого таланту та творчих здібностей і полягає у запровадженні нововведення завдяки купівлі інновації, чи у простій заміні існуючого продукту або технології на придбану на ринку сучасну технологію чи новий продукт.

### Література

1. Barnett H. Innovation the Basis of Cultural change / H. Barnett. – N.Y., 1953.
2. Muller R. Das Management der Innovation. Frankfurt am Mein / R. Muller. – 1973.
3. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку

підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Нейкова. — К. : Знання, 1999. — 516 с.

4. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання / О.Лапко. — Ін-т екон. прогноз. НАН України; Івано-Франківський держ. техн. ун-т нафти і газу. — К. , 1999. — 253 с.

5. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями /Б. Твисс; [сокр. пер. с англ.] / Авт. предисл. науч. ред. К. Ф. Пузыня. — М. : Экономика, 1989. — 217 с.

6. Санто Б. Инновация как средство экономического развития /Б.Санто [пер. с венг.] Общ. ред. и вступ. ст. Б. В.Сазонова. — М. : Прогресс, 1990. — 296с.

7. Шумпетер Й. Теория экономического развития /исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. — М. : Прогресс, 1982. — 455 с.

8. Американские буржуазные теории управления (критич. анализ); под ред. Б. З. Мильнера, Е. А. Чижова. — М. : Мысль, 1978. — 366 с.

9. Пимошенко Ю. Инноватор — это прежде всего предприниматель / Ю. Пимошенко // Финансы и бизнес. — 1997. — № 3 (41). — С. 25—28.

10. Пампура О.И. Управление инновационным процессом в промышленности / О.И. Пампура. — Донецк, 1997. — 363 с.

11. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua>

12. Зянько В.В. Роль інноваційного підприємництва у розвитку економіки України / В.В. Зянько // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Наук. зб./ За ред. І.Г. Ткачук. — Ів.-Франківськ.: Вид-во Прикарпат. нац. ун-ту ім. В.Стефаника, 2011.— Вип.7. — Т.1. — С.231-236.

**УДК 336.273.2**

**Зянько Віталій Віталійович, аспірант, асистент,  
Вінницький національний технічний університет**

## **ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТИВАННЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ**

**Постановка проблеми.** Третє тисячоліття поставило низку країн перед необхідністю вибору шляху, яким рухатиметься у майбутнє економіка та загалом соціально-економічна система. Перед нами декілька альтернатив: або Україна реалізовуватиме концепцію економіки, орієнтованої на експорт сировини, прирікаючи себе на довічну роль ресурсного додатка розвинених країн, або розпочне пристосовуватися до поточних ринкових вимог без довготривалого планування власного розвитку, або ж докладе максимум зусиль для того, щоб увійти до когорти країн — лідерів сучасної цивілізації.

Сучасний стан економіки України характеризується зростанням рівня конкуренції між виробниками. Загострення конкурентної боротьби стимулює товаровиробників безперервно удосконалювати та оновлювати виробничу лінію та знижувати собівартість продукції. Посилюються вимоги до наукового потенціалу виробництва, до обсягів та засобів, які направляються на цілі науково-технічного розвитку. Одночасно зростають й інноваційні ризики. Одним з найбільш дієвих механізмів, що забезпечують розвиток інноваційних процесів, є венчурне інвестування, яке, як свідчить досвід найбільш інноваційно-активних країн, є дуже важливим елементом фінансування інноваційних проектів. Воно не лише стимулює інноваційні процеси на окремо взятих підприємствах, а й позитивно впливає на ринок інновацій загалом: підвищує рівень

конкуренції, науковий та виробничо-технічний рівні, стимулює зростання професіоналізму. Окрім того, попри те, що апріорі венчурному підприємництву притаманний високоризиковий характер, воно є ефективним для багаторазового примноження капіталів підприємств та безумовно відіграє позитивну роль в економічному розвитку країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічні основи інвестиційно-інноваційного розвитку, активізації процесів венчурного фінансування інноваційних підприємств знайшли своє відображення в роботах зарубіжних і вітчизняних учених, таких як Поручник А. М., Лапко О. О., Герасимчук В. Г., Денисенко О. П., Зінченко О. А. [1-5].

Усі вони відзначають важливу роль венчурного підприємництва у системі фінансування інноваційного процесу. Так, на думку А.М. Поручника та Л.Л. Антонюка роль венчурного бізнесу полягає в тому, що він сприяє трансформації господарського механізму, інтенсивності його перебудови, а отже, використання світового досвіду венчурного фінансування необхідне під час формування нового науково-технічного рівня господарського механізму економіки України [1].

Наявність проблем, пов'язаних з функціонуванням венчурного підприємництва та розробкою заходів щодо підвищення інноваційної активності підприємств, зумовлюють необхідність подальшого дослідження питань, пов'язаних з венчурним фінансуванням.

**Метою дослідження** є висвітлення процесу венчурного фінансування та узагальнення інвестиційних умов, котрі, зазвичай, є пріоритетними при виборі підприємства венчурним інвестором. Оскільки здійснити огляд усіх думок, що враховуються при ухваленні інвестиційних рішень неможливо, стаття покликана систематизувати найзначиміші з них.

**Основна частина.** Для розробки та впровадження інновацій потрібні досить великі кошти, тому доцільно використовувати нові механізми їх залучення в інноваційну сферу, серед яких важливу роль відіграє інвестування за допомогою венчурного капіталу. Венчурне інвестування в Україні за умов ефективного його запровадження здатне стимулювати розвиток виробництва високотехнологічних товарів, надати імпульс для розвитку науки, техніки, економіки загалом. Так як Україна нині має досить невеликий об'єм венчурного інвестування, вивчення політики іноземних держав – актуальне завдання для стимулювання надходження капіталу в наукоємні малі підприємства, як основи для венчурного інвестора [2].

У загальному вигляді під венчурним фінансуванням більшість вчених розуміє довгострокові фінансові інвестиції з високим ступенем ризику в акції новостворюваних інноваційно-технологічних фірм (або венчурних підприємств), які орієнтовані на розробку і виробництво наукомістких продуктів, задля їх розвитку й розширення, з метою отримання прибутку від приросту вартості вкладених коштів [3; 4].

Венчурні капіталісти скеровують кошти або в акціонерний капітал в обмін на пакет акцій, або надають їх у формі інвестиційного кредиту. На практиці найпоширенішою є комбінована форма венчурного інвестування, при якій одна частина коштів вноситься в акціонерний капітал, а інша надається у формі інвестиційного кредиту. Процес інвестування венчурного капіталу включає в себе ряд кроків, які необхідно узгоджено здійснити компанії і венчурному інвестору. Як правило, цей процес займає від трьох до шести місяців, хоча бажано його скоротити до одного-двох місяців. Почасти буває, що перспективна фірма (старт-ап) домовляється про інвестиційний кредит одночасно з кількома венчурними компаніями, доки не надасть перевагу лише одному з венчурних капіталістів.

Перший етап фінансування (його називають «А-серія») включає три основні компоненти переговорного процесу: між компанією, існуючими інвесторами і

потенційними новими інвесторами. Співпраця з венчурним капіталістом завжди розпочинається презентацією бізнес-плану компанії, як правило, через посередників – бізнесменів, адвокатів або бухгалтерів, однак іноді і напряду на венчурних ярмарках чи аналогічних подіях. У разі успішного завершення першого етапу, неминучою є вступні зустрічі венчурних капіталістів та керівників компанії.

Наступним етапом є ретельний аналіз бізнесу, котрий передбачає аналіз венчурним інвестором місця компанії на ринку, розробку прогнозів та відвідування офісів компанії для знайомства з її співробітниками.

Підсилення бізнесу шляхом дискусії між керівництвом компанії та венчурним капіталістом, клієнтами, постачальниками та ретельним аналізом технологій експертами венчурного капіталіста є складовими третього етапу, після завершення якого венчурний капіталіст пропонує кошти уже своїм партнерам або інвестиційному комітету.

Далі венчурний капіталіст готує перелік основних умов майбутньої співпраці та надає його керівництву компанії (сторони узгоджують основні положення, терміни підписання та початок дії і компанія зобов'язується припинити переговори з будь-якими іншими венчурними капіталістами).

Після усунення непорозумінь, якщо такі мали місце, обов'язковим етапом є юридична перевірка, що складається з аналізу уповноваженими спеціалістами венчурного капіталіста організаційних документів компанії, клієнтури, постачальників за договорами та інших юридичних документів, включаючи інтелектуальну власність компанії.

Використовуючи вищезгадані положення як основу, спеціалісти венчурного інвестора готують та подають до компанії проекти остаточних інвестицій документів (наприклад, договір купівлі-продажу акцій, прав інвесторів, акціонерів та свідоцтво про реєстрацію). Незалежно від того, наскільки ці умови детальні, в результаті тривалого проведення юридичної експертизи, неминуче впливуть запитання, які не були розглянуті. Переговори між сторонами тривають доти, доки в не буде сформовано підсумкових інвестиційних документів.

Кінцевим етапом є власне підписання інвестиційної угоди та передача коштів венчурною компанією підприємству.

Під час розгляду документів з венчурного інвестування сторонам слід звернути особливу увагу на можливі наслідки підписання договору. Зокрема, власники підприємства, у яке здійснюються інвестиції, повинні проаналізувати, чи не призведе підписання договору до:

- заволодіння венчурним інвестором частиною капіталу їх власної компанії, у результаті чого вона не матиме достатньої фінансової віддачі у випадку продажу, ліквідації або настання іншої події;

- втрати управлінського контролю над повсякденною діяльністю компанії у результаті поступового розрідження частки акцій власників;

- викупу частки компанії (незалежно від бажань її власників).

Венчурні капіталісти, у свою чергу, можуть мати проблеми з:

- достовірністю прогнозів та іншої інформації, наданої керівництвом компанії;

- нинішніми і майбутніми ринками компанії, наявністю конкурентів;

- необхідністю пошуку додаткових фінансових коштів, щоб досягти беззбитковості чи іншої важливої мети бізнесу;

- захистом своїх позицій у випадку ліквідації преференцій чи заміни частини кваліфікованих робітників менш кваліфікованими, якщо розвиток компанії піде не за планом і буде потрібне додаткове фінансування;

- можливістю уникати додаткового інвестування через продаж компанії або

публічного розміщення її акцій.

Венчурне інвестування націлене на придбання венчурним капіталістом акцій новостворених компаній, здебільшого привілейованих, адже вони мають пріоритет над звичайними – якщо компанія буде продана або ліквідована, власники привілейованих акцій зазвичай отримують дивіденди раніше за власників звичайних акцій. Окрім того, доцільно зауважити, що привілейовані акції можуть бути легко конвертовані у звичайні. Вони видаються зазвичай венчурним підприємствам як «нарахування» дивідендів, тобто як спосіб компенсації коштів, що інвестовані на тривалий період. Схема нарахування дивідендів за привілейованими акціями працює як нарахування відсотків за борговими зобов'язаннями. Перевага конвертованих привілейованих акцій полягає також у першочерговому праві конвертувати їх в звичайні акції, якщо компанія функціонує добре і звичайні акції зростають у ціні. Крім того, власники привілейованих акцій часто отримують деякі спеціальні права голосу, що надає їм право обирати одного або кількох членів ради директорів компанії.

**Висновки.** Проведене дослідження етапів венчурного інвестування дозволяє глибше та повніше зрозуміти його особливості і механізм реалізації та зробити висновок про те, що воно дійсно служить реальним ефективним засобом підвищення активності інноваційної підприємницької діяльності.

Подальші дослідження цього напрямку полягатимуть у побудові розширеного алгоритму процесу венчурного інвестування та здійснення венчурних капіталовкладень на кожному з наведених етапів.

#### **Література**

1. Поручник А.М. Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні: Монографія. / А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2000. – 172 с.
2. Денисенко О.П. Державна політика розвитку венчурного інвестування: зарубіжний досвід / О.П. Денисенко // Науковий вісник Академії муніципального управління, серія «Управління» – Київ, 2011. – № 2.
3. Лапко О.О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки / О.О. Лапко. – Економіка і прогнозування. – 2006. – № 3. – С. 25–42.
4. Герасимчук В.Г. Управління ризиками в іноземному венчурному фінансуванні інноваційних проектів / В.Г. Герасимчук, О.В. Школьна // Вісник НУ «Львівська політехніка» «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2008. – № 628. – С.424–429.
5. Зінченко О.А. Венчурне інвестування: проблеми розвитку в Україні і зарубіжний досвід / О.А. Зінченко, О.В.Чайка. – Вісник економіки транспорту і промисловості. – Харків, 2012.

**УДК 331.108**

**Коваль Наталія Олегівна, канд. екон. наук, ст. викладач,  
Вінницький національний технічний університет**

### **КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РОБІТНИКІВ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ**

Посилення конкурентної боротьби на світових ринках і всеохоплююча глобалізація економічного розвитку поставили Україну перед необхідністю вибору, який має доленосне значення: йти далі шляхом екстенсивного розвитку, втрачаючи



реальну економічну незалежність, що загрожує перетворенням країни на сировинний придаток та постачальник дешевої робочої сили, або активізувати включення внутрішніх джерел економічного піднесення, передусім, за рахунок зростання конкурентоспроможності працівників на основі засвоєння інноваційної моделі розвитку.

Можна стверджувати, що альтернативи інноваційному шляху розвитку для української економіки немає. Мова йде про безперервне впровадження інновацій (технічних, технологічних, організаційних). А це, у свою чергу, спонукає до прийняття відповідних управлінських рішень щодо раціоналізації процесу відтворення кваліфікованої робочої сили. Якщо ці процеси відбуватимуться без належного взаємозв'язку, то слід очікувати подальшої розбалансованості ринку праці та загострення проблеми трудових ресурсного забезпечення інноваційного напрямку розвитку економіки країни.

Це потребує прогресивних зрушень у розвитку трудового потенціалу робітників, що неможливо без піднесення на новий якісний рівень трудової діяльності людини, підвищення конкурентоспроможності у сфері праці, яка стосується робітничих кадрів, умов та оплати праці, її результатів. У зв'язку з цим для України мають стратегічне значення наукові дослідження, спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності праці, зокрема зростання конкурентоспроможності національної робочої сили, конкурентоспроможності результатів праці (продукції, послуг) на світових ринках, формування ефективних мотиваційних механізмів підвищення конкурентоспроможності робітників на підприємствах.

Вирішення цієї проблеми за відсутності науково обґрунтованих прогнозів потреби ринку праці в робітниках певних професій і кваліфікацій неможливе. Саме вони мають покладатися в основу свідомого регулювання збалансованості між попитом на робочу силу та її пропозицією, що передбачає завчасне володіння інформацією про динаміку робочих місць, згрупованих за певними вимогами до професійного складу і кваліфікаційного рівня робочої сили, з метою їх продуктивного використання.

На ринку відбувається продаж праці в якості специфічного товару, який пропонується власником робочої сили і характеризується сукупністю фізичних та розумових здібностей, професійних якостей, знань, вмінь і навичок, що дасть змогу найманому працівнику на умовах контракту виконати певний обсяг роботи (трудова послуг) певної якості протягом необхідного часу. Особливість конкурентних відносин на ринку праці полягає в тому, що його основні суб'єкти – покупці і продавці цього специфічного товару є водночас як носіями попиту, так і носіями пропозиції, а сама конкуренція, як слушно підкреслює Петрова І.Л. [5, с.144], набуває двох форм:

- 1) конкуренція між виробниками-підприємцями за найкращих працівників необхідних професій, кваліфікацій, що відповідають специфікації робіт;
- 2) конкуренція між працівниками за найкраще місце застосування своєї робочої сили.

Слід також наголосити на визначенні конкурентоспроможності працівників. Так, частина науковців, серед них Богиня Д.П., Лісогор Л.С., вважають, що конкурентоспроможність робочої сили – це сукупність якісних та вартісних характеристик специфічного товару “робоча сила”, що забезпечують задоволення конкретних потреб роботодавців у працівниках певної кваліфікації [3, с.36].

Дещо іншою, хоча близькою, є позиція Грішної О.А., яка характеризує конкурентоспроможність як “відповідність якості робочої сили вимогам ринку, можливість перемагати в конкуренції на ринку праці, тобто повніше, порівняно з іншими кандидатами, задовольняти вимоги роботодавців за рівнем знань, умінь, навичок, особистих якостей” [4].

Але втрата основними інститутами соціального захисту населення своєї захисної здатності щодо працюючих, спричиняє поширення бідності серед останніх. За підрахунками ООН за межею бідності нині живуть четверо з п'яти українців, а наша держава посідає 83 місце в рейтингу розвитку суспільства ООН [1, с.4]. Це негативно впливає не тільки на відтворення висококваліфікованих та конкурентоспроможних робітників, а й на низку індикаторів стану соціального захисту населення. Формами такого прояву є скорочення середньої тривалості життя, перевищення смертності над народжуваністю, погіршення здоров'я нації, еміграція. Так, згідно з дослідженнями, проведеними навесні 2011 р. центром “Софія”, 34,1% українців готові виїхати з України. І чим молодша група опитаних, тим більша ймовірність їх еміграції [2, с. 19]. Україна – п'ята держава у світі за кількістю тих, хто шукає кращого життя за кордоном. При цьому часто на ці пошуки вирушають фахівці високого рівня (інженери, медики), молодь.

Обсяги пропозиції робочої сили формуються під впливом посилення тенденцій до старіння населення. Це зумовлює погіршення демоекономічної ситуації в країні, оскільки висока частка населення похилого віку суттєво збільшує навантаження непрацездатних (пенсіонерів) на працездатне населення. Саме це перевищення “навантаження” непрацездатних на працездатних є важливим демографічним чинником, який суттєво впливає на інтенсивність демографічних процесів, та в підсумку, на формування обсягів пропозиції робочої сили. Частка населення у віці понад 65 років у загальній чисельності населення світу збільшилася з 12,9% у 2000 р. до 14,1% у 2009 р. Водночас в Україні частка населення відповідного віку зросла з 13,9 до 16,1%, що свідчить про превалювання тенденцій до старіння [6].

Виходячи з таких позицій, конкурентоспроможність національної робочої сили ми уявляємо як сукупність якісних та кількісних переваг (в освіті, кваліфікації, рівнях компетенції, накопиченому досвіді, схильності до інновацій, мобільності, мотивованості тощо), завдячуючи яким на тлі створення конкурентного середовища стають можливими інноваційні зрушення в економіці, забезпечення конкурентних позицій держави на світових ринках високотехнологічної продукції.

### Література

1. Вауліна О. Та рука дає, а ця – обмежує / О. Вауліна // Голос України. – № 5 (123). - 2011. – С. 12-14.
2. Дмитренко Н. Зроби Україні ручкою / Н. Дмитренко // Україна молода. - № 7 (34) – 2011. – С. 8-10.
3. Формування конкурентоспроможності робочої сили: Зб. наук. пр. Серія “Економіка праці та соціальної сфери” (під ред. Богині Д.П.) Вип. III. – К.: Ін-т економіки НАН України.– 2003. – 160 с.
- 4.Грішнова О.А. Формування якості робочої сили та конкурентоспроможності працівника в процесі інвестування в людський капітал / О.А. Грішнова // Конкурентоспроможність у сфері праці: зб. Наук. пр. Серія “Економіка праці та соціальної сфери”. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2001. – С.117–126.
5. Петрова І.Л. Сегментація ринку праці: теорія і практика регулювання. / І.Л. Петрова – К.: Ін-т економіки, управління та господарського права, 1997. – 298 с.
6. Лісогор Л.С. Прогнозування ринку праці в Україні: проблеми та перспективи / Л.С. Лісогор // Ринок праці та зайнятість населення. – №1(30). - 2012. – С. 54-56.

### ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В сучасних умовах розвитку конкурентоспроможність є однією з головних дослідницьких тем, як в науці, так і бізнесі. Важливість знань щодо сутності та детермінант цієї категорії пояснюється посиленням умов конкурентної боротьби на всіх рівнях. Якісна, науково обґрунтована оцінка конкурентоспроможності на макрорівні дає змогу виявити конкурентні переваги та проблемні сторони у соціально-економічному розвитку країни, а відповідний аналіз окреслює можливі шляхи для підвищення конкурентної позиції та відповідного покращення життєвого рівня населення.

Найбільш відомими в світі рейтинговими організаціями, що здійснюють аналіз та оцінку основних факторів конкурентоспроможності економік є Всесвітній Економічний Форум (ВЕФ) у Давосі (1979 р.) та Міжнародний Інститут Розвитку Менеджменту (МІРМ) в Лозанні (1989 р.). У 1997 р. аналіз позицій України першим почав досліджувати ВЕФ[1]. Однак, порівняти цьогорічні оцінки вітчизняної економіки з першим роком дослідження цієї установи видається дещо складним через перманентну зміну методології розрахунку індексу. Більш менш стабільною остання є лише попередніх 5 років. Так, у 2012 р., як і в 2007 р., Україна займає в рейтингу 73 місце, однак про стабільність розвитку національної економіки говорити завчасно (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Фактори впливу на конкурентоспроможність України за 2007-2012 рр.**  
**(за оцінкою ВЕФ)**

Параметри	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість країн для аналізу	131	134	133	139	142	144
<b>Позиція в рейтингу за індексом GCI</b>	<b>73</b>	<b>72</b>	<b>82</b>	<b>89</b>	<b>82</b>	<b>73</b>
<b>Субіндекс «Базові вимоги», у т. ч.:</b>	<b>90</b>	<b>86</b>	<b>94</b>	<b>102</b>	<b>98</b>	<b>79</b>
«Якість інститутів»	115	115	120	134	131	132
«Інфраструктура»	77	79	78	68	71	65
«Макроекономічна стабільність»	82	91	106	132	112	90
«Охорона здоров'я та початкова освіта»	74	60	68	67	74	62
<b>Субіндекс «Підсилювачі ефективності», у т. ч.:</b>	<b>66</b>	<b>58</b>	<b>68</b>	<b>72</b>	<b>74</b>	<b>65</b>
«Вища освіта та професійна підготовка»	53	43	46	46	51	47
«Ефективність ринку товарів та послуг»	101	103	109	129	129	117
«Рівень розвитку фінансового ринку»	85	85	106	119	116	114
«Ефективність ринку праці»	65	54	49	54	61	62
«Технологічна готовність»	93	65	80	83	82	81
«Розмір внутрішнього ринку»	26	31	29	38	38	38
<b>Субіндекс «Інновації та досвідченість», у т. ч.:</b>	<b>75</b>	<b>66</b>	<b>80</b>	<b>88</b>	<b>93</b>	<b>79</b>
«Конкурентоспроможність компаній»	81	80	91	100	103	91
«Інноваційний потенціал»	65	52	62	63	74	71

*Джерело: [1].*

Загалом, з дванадцяти факторів аналізу лише по п'яти з них («Інфраструктура»,

«Здоров'я і початкова освіта», «Вища освіта і професійна підготовка», «Ефективність ринку праці», «Технологічний рівень») в нас відбулося незначне, але покращення позицій, яке вдруге<sup>2</sup> за роки дослідження ВЕФ, привело до переміщення України з транзитивної стадії розвитку до стадії, керованої ефективністю.

Остання подія є суто технічною, оскільки чинники, за якими Україна отримувала низькі оцінки не змінилися. Серед них: «Захист міноритарних прав акціонерів» (141), «Тягар державного регулювання» (135), «Права власності» (134), «Нецільове використання державних засобів» (128), «Незалежність судів» (124), «Етична поведінка фірм» (124), «Якість доріг» (137), «Поширення ВІЛ» (109), «Якість шкіл менеджменту» (117), «Ефект від оподаткування» (139), «Наявність торговельних бар'єрів» (136), «Ефективність антимонопольної політики» (132), «Відплив мізків» (131), «Надійність банків» (142), «ПП і технологічний трансфер» (109), «Рівень розвитку кластерів» (127), «Витрати компаній на НДДКР» (104)[1].

Однак, незважаючи на ряд проблемних факторів у розвитку вітчизняної економіки, Україна володіє низкою конкурентних переваг за такими показниками як: «Витрати бізнесу на тероризм» (36), «Якість залізничної інфраструктури» (24), «Кількість випадків малярії» (1), «Якість початкової освіти» (44), «Охоплення вищою освітою» (10), «Якість математичної і наукової освіти» (34), «Охоплення середньою освітою» (49), «Торговельні тарифи» (43), «Практика найму і звільнення працівників» (16), «Співвідношення між заробітною платою і продуктивністю праці» (25), «Індекс розміру внутрішнього ринку» (35), «Наявність науковців та інженерів» (25) [1].

У 2007 р. оцінку конкурентоспроможності України починає здійснювати МІРМ [2]. Протягом 5 років аналізу, вітчизняна економіка втратила у загальній оцінці конкурентоспроможності 12 позицій. Це відбулося за рахунок погіршення оцінок в усіх групах факторів аналізу, зокрема, в групі «Економічна ситуація» відбулось зниження на 5 позицій, в групі «Ефективність уряду» - на 12 місць, групі «Ефективність бізнесу» - на 11 позицій, групі «Інфраструктура» - на 4 місця (табл.2).

Таблиця 2

**Фактори, що чинили найбільший вплив на конкурентоспроможність України протягом 2007-2011 рр. (за оцінкою МІРМ)**

Параметри	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кількість країн аналізу	55	54	56	58	59	59
Загальна оцінка України МІРМ	46	55	57	57	57	56
Група факторів «Економічна ситуація»	43	50	55	55	45	48
Група факторів «Ефективність уряду»	48	52	56	56	58	56
Група факторів «Ефективність бізнесу»	46	52	53	54	55	55
Група факторів «Інфраструктура»	47	46	48	41	48	51

Джерело: Складено автором на основі [2], [3].

Дослідники МІРМ відзначають, що найбільш проблемними складовими у конкурентоспроможності вітчизняної економіки є «Ефективність уряду», що вимагає практично тотального покращення, і «Ефективність бізнесу», де необхідно, перш за все, забезпечити розвиток фінансового ринку та поліпшення якості менеджменту. Крім цього, низькі оцінки в рейтингу 2012 р. Україна отримала за факторами зростання інвестиційних ризиків, ризику політичної нестабільності, погіршення іміджу країни за

<sup>2</sup> Вперше Україна перемістилась на стадію, керовану ефективністю, у 2008 р.

кордоном, зростання вартості капіталу, погіршення ситуації із захистом прав інтелектуальної власності, низькою соціальною відповідальністю бізнесу, впровадженням етичних практик в компаніях та інше. Серед основних поліпшень, експерти відзначили зростання капіталізації фондового ринку, зменшення дефіциту бюджету, зростання ВВП і обсягів експорту [4].

Проведений аналіз рейтингових позицій України дає змогу сформулювати наступні висновки: по-перше, ставити за ціль – переміститись на сходинку в тому чи іншому рейтингу – не є значущою метою. Однак формування бачення розвитку країни в середнь- та довгостроковій перспективі – те, що нам вкрай необхідно. Так, у довгостроковій перспективі головним має стати формування ефективної інноваційної системи, за рахунок кардинального підвищення ефективності використання людського, виробничого та природного потенціалу, а також створення нового суспільства із високим рівнем економічних, соціальних, політичних, культурних і моральних якостей і спроможностей. У середньостроковій перспективі головною умовою підвищення конкурентоспроможності має стати політична консолідація, синхронізація дій влади у справі розбудови правового суспільства, подолання негідного явища корумпованості державних чиновників, дебіурократизація і детінізація національної економіки.

### **Література**

1. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>
2. Офіційний сайт Міжнародного інституту розвитку менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imd.ch>
3. Портал конкурентоспроможності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://competitiveukraine.org>
4. Офіційний сайт Міжнародного інституту менеджменту (MIM-Київ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mim.kiev.ua/ru/>

**УДК 338.242.2, 339.13.017**

**Коротченкова Юлія Олегівна, аспірант,**

Національний технічний університет «Київський політехнічний інститут»

## **ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ ТОВАРІВ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ ЕКОНОМІКИ**

Головними ресурсами економічного розвитку сьогодні стають інформація та нові технології, а конкурентоспроможність національної економіки безпосередньо залежить від місця країни на міжнародних ринках технологій та інноваційної продукції. Україна поки не належить до провідних країн-виробників високотехнологічних товарів, хоча ще зберігає достатній потенціал для інноваційного розвитку.

В умовах ринкової економіки комерційний успіх підприємства багато в чому залежить від правильно обраної стратегії і тактики ціноутворення на товари і послуги [1]. Метою даного дослідження є аналіз основних факторів ціноутворення товарів, характерних для інноваційної сфери економіки, які слід враховувати при розробці моделі ціноутворення та ефективного розвитку інноваційного ринку України.

Серед основних ціноутворюючих факторів на інноваційну продукцію є, передусім, стан попиту та пропозиції. Відзначимо, що попит можна визначити як потребу в товарі, виражену не стільки в бажанні, скільки в можливості придбати його [2]. Тоді, враховуючи особливості формування попиту, на ціну пропонованого товару  $P_X$  впливають: рівень купівельної спроможності покупців  $W$ , кількість покупців  $q$ ,

смаки і переваги покупців  $T_x$ , споживчі очікування  $F$ , заміщеність даного товару іншим або наявність на ринку комплементарних товарів ( $P_y, \dots, P_z$  – ціни товарів-замінників), сезонність потреби  $S$ , що задовільняється даним товаром [1, 2]. Як наслідок, взаємозв'язок ціни й обсягу попиту  $Q_{pt}$  на товар  $x$  в одиницю часу можна подати у вигляді функції попиту:

$$Q_{pt} = f(P_x, P_y, \dots, P_z, W, T_x, F, S, q). \quad (1)$$

Обсяг попиту визначає верхній рівень встановленої на ринку ціни.

З боку пропозиції на ціну пропонованого товару впливають: плата за виробничі ресурси  $N$ , рівень технологій виробництва  $K$ , науково-технічна значущість і можливість виробничої реалізації  $I$ , необхідність існування стадії розробки і супутніх додаткових інвестицій для доведення до стану промислового застосування виробу  $U$ , ціни на інші товари  $P_y, \dots, P_z$ , податки і дотації  $L$ , кількість продавців товару  $Q$ . Тоді функція (обсяг) пропозиції, що пов'язує обсяг пропозиції товару  $x$  в одиницю часу із ціною його пропозиції  $P_x$ , набуває вигляду:

$$Q_{pr} = f(P_x, P_y, \dots, P_z, I, U, K, L, N, Q). \quad (2)$$

Ціна, за якої обсяг попиту дорівнює обсягу пропозиції,  $Q_{pt} = Q_{pr}$ , визначає рівноважну, або ринкову, ціну товару. Відзначимо при цьому, що особливістю інноваційних сфер економіки є той факт, що фактори  $K$ ,  $I$  та  $U$  у формулі (2) починають відігравати домінуюче значення у стратегії встановлення ціни товару. Зрозуміло, що удосконалення технологій  $K$  впливає на фактори  $I$  та  $U$ , створюючи можливості для зниження витрат на виробництво і збут даного товару. Це, у свою чергу, призводить із загальнотеоретичних міркувань до збільшення обсягу його пропозиції при будь-якій ціні зі зрушенням кривої пропозиції праворуч.

Загалом можна виокремити такі методи розрахунку ціни на продукцію підприємства: виходячи з собівартості і прибутку (у відсотковому відношенні до собівартості або на вкладений капітал); виходячи з орієнтації на купівельний попит продукції, що випускається підприємством (чим вище попит, тим вище ціна продукції, внаслідок чого при незмінній собівартості продукція продається за різними цінами в залежності від місця й часу продажу); виходячи із середньогалузевих цін; орієнтуючись на ціни продукції, що випускається підприємствами-конкурентами (ціновими лідерами).

Спираючись на наведені вище міркування щодо інноваційного виробництва, при виборі методу ціноутворення слід врахувати декілька факторів, серед яких: рівень новизни виробу; розміщення місць виробництва і продажу товарів інноваційної сфери; кількість ринків, на яких працює (або планує вийти) виробник. У цьому контексті саме орієнтація на цінову політику підприємств-лідерів в секторі інновацій дозволяє виробити модельні підходи до опису ціноутворення товарів інноваційного спрямування.

Оскільки підприємства-лідери інноваційної діяльності зосереджені у найбільш розвинутих країнах світу, особливістю ціноутворення товарів відповідної сфери є необхідність врахування виходу товару на міжнародні ринки. При виборі методу ціноутворення слід врахувати декілька факторів, серед яких: рівень новизни виробу, розміщення місць виробництва і продажу товарів, кількість ринків, на яких працює (або планує вийти) виробник. Так, врахування рівня новизни товару в моделі ціни повинно враховувати такі особливості [3]:

**Особливості врахування рівня новизни товару в моделі ціни**

Рівень новизни	Міжнародний досвід фірми-виробника товару		
	не має досвіду роботи на міжнародному ринку	працює на одному міжнародному ринку	працює на декількох міжнародних ринках
1. Базисна новизна (радикальна інновація)	Витрати на патентний захист, зокрема, міжнародний. Стратегія диференціації цін між ринками. Внутрішньоринкова стратегія "зняття вершків". Підходи до ціноутворення: попитоорієнтований, витратоорієнтований		
	Додаткові витрати на дослідження; вибір ринку; заходи по просуванню. Вибір 1-2 містких ринків із переходом на інші ринки	Може постати питання про вихід на інші ринки	Можливе опрацювання великої кількості ринків на базі вже наявних бізнес-відносин
2. Покращуюча новизна (нова базова модель)	Витрати на патентний захист. Стратегія диференціації цін між ринками. Стратегія "нейтрального ціноутворення" або "зняття вершків". Підходи до ціноутворення: попитоорієнтований, витратоорієнтований		
	Додаткові витрати на дослідження; вибір ринку; впровадження на ринок, заходи по просуванню. Загальна рентабельність може знижуватися. Рекомендується вибір 1-2 найбільш потенційно-емних ринків та їх опрацювання; надалі – перехід на інші ринки	Ця інновація може не бути затребувана на ринку, де працює фірма – слід знайти ринок, на якому на неї є попит із виходом надалі на інші ринки. Додаткові витрати на: дослідження й вибір ринку; засоби просування на цей ринок	Можлива опрацювання великої кількості ринків на базі вже наявних бізнес-відносин
3. Раціоналізуюча інновація (модифікація)	Стратегія диференціації між ринками. Внутрішньоринкова стратегія "проникнення". Необхідність вирішувати проблему конкуренції. Підходи до ціноутворення: витратоорієнтований, конкурентоорієнтований. В умовах, коли пропонується на новий ринок товар є лише модифікацією вже наявних на ринку товарів або є новим лише для самої фірми, вихід на міжнародний ринок може бути виправданий лише в разі пропозиції більш низької ціни і поліпшення якості роботи з покупцями		
	Не рекомендується виходити на міжнародний ринок	Пропозиція більш низької ціни та/або поліпшення якості роботи з покупцями	Пропозиція більш низької ціни та/або поліпшення якості роботи з покупцями

Таким чином, ціноутворення товарів інноваційної сфери економіки має певні особливості. Зокрема, рівень технологій виробництва, науково-технічна значущість і необхідність підтримки стадії розробки виробу починають відігравати домінуюче значення у стратегії ціноутворення. Визначальне значення має також сам характер інновації, що може мати базисну, покращуючу чи раціоналізуючу новизну. Передбачається, що ці особливості слід враховувати при моделюванні ціни товару, зокрема, для розвитку інноваційного ринку України.

**Література**

1. Миронова В. С. Ценообразование [Текст]: учебное пособие / В.С. Миронова. – Курган: КГУ, 2002. – 61 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент [Текст] / Ф. Котлер. – СПб.: Питер Ком, 1998. – 37 с.
3. Гулевская А.А. Стратегия ценообразования на международном рынке [Текст] / А.А. Гулевская // Современные аспекты экономики. Санкт-Петербург. – 2004. – с. 229–235.

**ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ  
ПІДПРИЄМСТВ**

**Анотація.** У статті проаналізовано сучасний стан фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні. Розглянуто джерела фінансового забезпечення діяльності малих підприємств.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, мале підприємництво, фінансування інновацій.

Сьогодні Україна стоїть перед необхідністю глибокого коригування економіки, мета якого - не просто економічне зростання, а набуття ним інноваційної природи як основи стійкого економічного прогресу.

Вирішальне значення у підвищенні економічної ефективності і технічної досконалості суспільного виробництва відіграє взаємопов'язаний процес розвитку науки, техніки і технології [1]. Великого значення НТП надавали вчені-економісти, які вивчали проблеми економічного зростання (І.Шумпетер, М.І.Туган-Барановський, Р.Солоу, Б.Твісс та інші).

Останнім часом опубліковано низку робіт українських дослідників, що торкаються аналізу бюджетного фінансування досліджень і розробок (І.Белкін), джерел фінансування інноваційної діяльності й ролі фінансових інститутів у залученні коштів до інноваційної сфери (О.Лапко, О.Красовська), обґрунтування умов і оцінки фінансової ефективності упровадження інноваційних програм (В. Пазинич, С.Кравченко), розвитку фінансового механізму нововведень (О. Яковлева).

Результати дослідження стану інноваційної сфери свідчать про відсутність послідовного та системного підходу до її розвитку, низьку ефективність механізму стимулювання суб'єктів господарювання до провадження інноваційної діяльності.

В Україні, починаючи з 2007 року, під впливом світової фінансової кризи та внутрішніх факторів (політична та економічна нестабільність) склалася тенденція до зниження питомої ваги підприємств, які впроваджують інновації, і питомої ваги реалізованої інноваційної продукції.

Очевидним є значний технологічний розрив між діяльністю промислових підприємств України та розвинених країн світу, однією з причин якого є той факт, що переважна більшість із них працює на застарілому обладнанні. Так, рівень зношення основних виробничих фондів у промисловості становить близько 54%, зокрема, в машинобудуванні – 57% (при зношенні машин й устаткування на рівні 71,4%) [2]. До інших факторів, які стримують інноваційну діяльність підприємств України слід віднести дефіцит власних фінансових ресурсів підприємств для фінансового забезпечення інноваційних потреб; зменшення бюджетного фінансування та державної підтримки; недостатній досвід використання та нерозвиненість альтернативних джерел фінансового забезпечення та ін.

Негативний вплив світової фінансової кризи на економіку України закономірним чином позначився й на розвитку вітчизняного підприємництва. І в першу чергу мова йде про малий та середній бізнес, який не має достатніх резервних ресурсів та страхових інструментів для самостійного подолання кризового тиску, який з кожним днем лише посилюється. Однією з найвагоміших перепон на шляху діяльності малих підприємств в умовах кризи є відсутність достатньої кількості фінансових ресурсів [3].

За даними опитування проведеного Міжна-родною фінансовою корпорацією, на



думку під-приємців, головними факторами активізації та розвитку діяльності малого бізнесу в Україні є [4]:

- високі ставки податку – на думку 83 % опитаних;
- велика кількість податків – 68 %;
- низький попит на продукцію – 46 %.
- часті зміни у формах звітності – 39 %;
- велика кількість ліцензованих видів діяльності – 38 %;
- перевірки державними органами – 38 %;
- складність отримання кредиту – 36 %.

Отже, ці показники свідчать, про недосконалість фінансово-кредитного забезпечення, що сповільнює обґрунтування та вибір конкретних напрямів господарського розвитку.

Джерелами фінансування інноваційної діяльності малого бізнесу є:

- самофінансування – використання прибутку;
- кредити комерційних банків (фінансово-кредитний ринок);
- державне фінансування – у формі державної підтримки;
- ресурси міжнародних фондів та організацій;
- інвестування (фондовий ринок);
- ресурси приватних осіб.

За статистичними викладками перше з перелічених джерел в Україні є основним при фінансуванні малих підприємств. За рахунок власних коштів суб'єктів підприємництва фінансується до 65 % їх витрат на розвиток. Однак, світовий досвід та сучасний стан ефективності функціонування підприємств малого бізнесу в Україні свідчать, що використовуючи лише його неможливо досягти високих темпів розвитку.

Банківські установи не зацікавлені у видачі довгострокових ризикованих позик, адже малий бізнес не володіє потрібним забезпеченням та початковим капіталом (банки не видаватимуть позик під інвестиції без участі кредитора у проєкті своїми коштами на рівні меншому за 40 – 50 %), окрім того процес отримання позики вимагає доволі суттєвих додаткових витрат для позичальника при оформленні документів. Ризик неповернення у цій сфері нижчий, а доходи – вищі.

Тому, на нашу думку, найважливішими інститутами підтримки нововведень у світовій економіці виступають венчурні фірми. Венчурні фірми – гнучкі та ефективні підприємства, що створені з метою апробації доробки та доведення до промислової реалізації ризиків інновацій. Специфіка їх діяльності полягає в тому, що вони працюють на давальницьких умовах: компанія-замовник фінансує венчурній компанії дослідження в певному напрямку і отримує право власності на отримані результати дослідної роботи. В законопроекті «Про венчурні інвестиційні компанії» введено поняття венчурної інвестиційної компанії інноваційного розвитку – інвестиційна компанія, завданням якої є сприяння зростанню інноваційного потенціалу України, розвиток наукоємних виробництв і інноваційної інфраструктури, а також впровадження інноваційних технологій [5].

Ще однією важливою передумовою поліпшення кризового стану економіки України є впровадження суб'єктами господарювання інноваційних технологій шляхом залучення інвестицій. Для цього необхідно посилити інвестиційну привабливість і забезпечити гідний фінансовий стан підприємств-позичальників, оскільки вищий рівень фінансової стійкості є гарантією меншої ризикованості та більшої дохідності інноваційно-інвестиційних проєктів. Вирішення даних питань надасть змогу вітчизняним підприємствам реалізувати власні потенційні можливості в умовах ринку.

Наступним альтернативним методом інвестування нововведень, який отримав значне поширення в зарубіжній практиці, є лізинг. Лізинг інновацій як форму

фінансування проектів застосовують при вирішенні завдань швидкого промислового освоєння інновацій, що потребують придбання різного обладнання, унікальної техніки, ЕОМ, транспортних засобів тощо. Використання лізингової системи придбання майна сприятиме якісній та швидкій розробці нових знань та технологій і краще втілювати їх у конкретний продукт і вийти з ними на світовий ринок.

Крім того, важливу роль у процесі фінансування малого інноваційного бізнесу має відігравати держава. Комплекс державних фінансових механізмів підтримки малого бізнесу має здійснюватися за такими основними напрямками:

- удосконалення механізму та правових засад надання державної підтримки інноваційній діяльності;

- визначення механізму державно-приватного партнерства у науковій та інноваційній сфері, венчурного фінансування інноваційної діяльності;

- впровадження неподаткового механізму стимулювання до впровадження винаходів та технологій, удосконалення системи економічного (податкового, кредитного, страхового) стимулювання;

- розширення фінансових джерел державної підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності, використовуючи не лише бюджетні кошти, а й державні позикові та залучені фінансові ресурси;

- запровадження державного інноваційного кредиту під низьку процентну ставку та систему державних гарантій;

- визначення обсягу коштів, які спрямовуються на фінансування наукових і науково-технічних програм та інноваційної діяльності.

**Висновки.** Отже, з вищесказаного можна стверджувати про значне відставання інноваційного розвитку малих підприємств України. Результати проведеного дослідження свідчать про глибокий дефіцит фінансових ресурсів, обмежену кількість використовуваних джерел фінансування, загальну тенденцію до зниження обсягів бюджетних і власних коштів підприємств, прорахунки в державній політиці.

Для активізації інноваційної діяльності малих підприємств України наголошуємо на необхідності реалізації заходів: удосконалити законодавчу базу; прийняти ефективну програму інноваційно-інвестиційного розвитку, затвердити пільгову податкову політику; розширити перелік послуг банківського сектору, привабливих за процентними ставками та строками кредитування; поширити застосування венчурного фінансування, лізингу, факторингу, страхування тощо.

Запропоновані методи є передумовами не тільки підвищення ефективності управління фінансуванням, а й сталого інноваційного розвитку малого підприємництва в цілому.

### Література

1. Венчурный инновационный менеджмент: Интегральное учебное пособие /Под ред. Ивина Л.Н.. - Х:НТУ«ХПИ», 2005 - 388 с.

2. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. – Тернопіль: «Економічна думка», 2003. – 326 с.

3. Щипанська М. В., Кругляк А. В. Фінансування малих підприємств в Україні в умовах економічної кризи. [Електронний ресурс] – Режим доступу: // <http://intkonf.org/>.

4. Другов О. О. Аналіз джерел фінансування розвитку малого та середнього бізнесу в Україні / О. О. Другов // Стратегічні пріоритети – 2010. – № 4. – С. 115 – 120.

5. 6. Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.ua>.

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРОФЕСІЙНОЇ СКЛАДСЬКОЇ НЕРУХОМОСТІ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО РЕГІОНУ

В сучасних умовах розвитку нашого суспільства, кризового стану економіки виникає потреба невідкладної всебічної перебудови й удосконалення господарської діяльності.

Великі промислові підприємства розміщені на території України не рівномірно. У більшій частині вони розташовані в центральному, східному і південному регіонах країни. Там же знаходяться і найбільші міста, так звані мільйонники. До найбільших міст України з населенням більше 1 млн. чоловік відносяться: Київ, Одеса – головний порт країни, а також Дніпропетровськ, Донецьк і Харків – центри основних промислових регіонів країни.

У центрі економічно розвинених регіонів України знаходиться місто Дніпропетровськ, яке є адміністративним центром однойменної області. Відстань від Дніпропетровська до будь-якого з великих міст основних промислових регіонів України не перевищує 500 км. Крім того, Дніпропетровська область безпосередньо межує з 7-ма найбільшими промислово розвиненими українськими областями, населення яких становить близько 1/3 всього населення країни.

Зручне географічне положення і наявність розвинених транспортних комунікацій (мережа автомагістралей, залізниця, річковий порт) дозволяють говорити про Дніпропетровськ, як про ідеальне місце для створення та розвитку центру логістичних послуг для півдня, сходу та центральної України. Причому для всіх видів товарних груп. З Дніпропетровська, протягом 8-ми годин, вантаж автомобільним транспортом може бути доставлений будь-яку точку в зоні міст мільйонників і автономної республіки Крим. Таким чином, мережа доставки вантажів буде покривати найбільш населену і найбільш економічно розвинену частину України. Це дозволить суттєво скоротити операційні витрати, а також час доставки вантажів одержувачам.

Формування сучасного ринку складської нерухомості почалося спочатку 2000-х років. Не можна сказати, що до цього в Україні не існувало сучасних складських комплексів, об'єкти зводилися і раніше, але були поодинокими і переважно не для здачі в оренду, а для власних потреб компаній. Тим не менше, від року до року потреба в складських приміщеннях накопичувалася. Девелопери комерційної нерухомості, які до цього концентрували свої зусилля, як правило, на офісному і торговому сегментах, як більш прибуткових, звернули увагу і на складський сектор. З 2005 р. в Україні починають з'являтися перші професійні логістичні комплекси.

Ринок складської нерухомості на сьогодні визначено як найменш розвинутий сегмент дніпропетровського ринку комерційної нерухомості. Велика частка пропозиції на ринку являє собою низькоякісну складську нерухомість – близько 90% ринку професійних складських приміщень, що пропонують орендарям хоча б мінімально комфортні умови для зберігання продукції.

У ситуації дефіцитності професійних складських приміщень часто використовуються “непрофільні” приміщення:

- приміщення колишніх промислових будівель 70-80-х років (переобладнані будівлі фабрик і заводів радянського зразку). Всього на сьогодні більше 70% об'єктів складської нерухомості розміщуються на територіях промислових зон.

- підвальні або цокольні поверхи адміністративних і житлових будівель;

– ангари і овочеві бази, які пристосовуються під склади.

У багатьох з них відсутній хоча б косметичний ремонт, а близько 50% пропонованих на ринку складських приміщень навіть не опалюються, не кажучи вже про додаткові логістичні послуги.

Попит на професійні складські приміщення є стабільно високий, і перевищує пропозицію. Показник вакантності Дніпропетровської області становить 9%, що вказує на недостатність професійних складських приміщень. При цьому спостерігається попит у розмірі 70 тис. кв. м, який не може бути задоволений. 2008 і 2009рр. можна сміливо назвати “золотим” періодом ринку логістичної нерухомості в Дніпропетровській області. У цей період ввели в експлуатацію найбільші і знакові для ринку об’єкти: EastGateLogistic (30 тис. кв. м), МЛП-“Чайка” (98 тис. кв. м), “Комодор” (59 тис. кв. м), складський комплекс “Комбайновський” (40 тис. кв. м) і ряд інших. Були укладені договори build-to-suit більш ніж на 100 тис. кв. м. складських приміщень, відбулися перші інвестиційні угоди в сегменті складської нерухомості, а ставки оренди досягали 12 дол. за 1 кв. м (у 2007 році) [1].

З 2009 р. вводяться в експлуатацію об’єкти які були, в основному, проектами, будівництво яких почалося в докризовий період. Об’єкти, які з нуля були спроектовані і побудовані після 2009 року, можна порахувати на пальцях однієї руки. Найбільш знаковою в останні роки став логістичний комплекс “Березинський”, перша черга якого, загальною площею близько 70 тис. кв. м, ввелася в експлуатацію в кінці 2011 р [2].

Попит на складські приміщення, починаючи з 2008 року, знижувався не такими кардинальними темпами, як орендні ставки, і в останні 4 роки демонструє відносну стабільність. Зниження орендних ставок дозволили ряду орендарів, які перебували раніше в “непрофільних” об’єктах (старих радянських складах, реконструйованих цехах і т. п.) поліпшити умови зберігання своєї продукції і переїхати в професійні складські приміщення. У 2012 році ставки оренди в м. Дніпропетровську знизилися до 5 дол. за 1 кв. м. Найбільшим попитом серед орендарів користуються приміщення площею 6-10 тис. кв. м, найменшим – площі 21-30 тис. кв. м. При цьому найчастіше угоди укладаються на приміщення площею 2-5 тис. кв.м. (59 % від загальної кількості операцій), а найменше на приміщення площею 21-30 тис.кв.м.[3]

Враховуючи тенденції на ринку професійної складської нерухомості Дніпропетровської області, а саме різке зниження вводу в експлуатацію нових об’єктів і відносну стабільність попиту, вже в 2014-2015 рр.. можемо зіткнутися з ситуацією дефіциту складської нерухомості. За деякими напрямками де вакантність не перевищує 5 % дефіцит площ спостерігається вже зараз. За іншими напрямками, навіть при збереженні високого рівня вакантності, дуже проблематично орендувати великі складські лоти (10-20 тис.кв. м).

В цілому в Дніпропетровській області, так і в Україні, спостерігається висока зацікавленість в розширенні транспортно-логістичних послуг, як з боку споживачів так і з боку логістичних операторів. Підвищення ролі регіонів України як споживачів і одночасно виробників широкого спектру транспортно-логістичних послуг у середньостроковій перспективі буде визначатися збільшенням споживчого попиту й обороту роздрібної торгівлі. Однак темпи зростання вітчизняного транспортно-логістичного ринку невисокі, що обумовлено відсутністю інвестиційних ресурсів та високим ризиком бізнесу.

### Література

1. Підсумки роботи транспорту України за 2010 рік. Експрес-випуск [Електронний ресурс] //Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

2. Обзор рынка логистики Украины [Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://www.trans-port.com.ua/>

3. Рынок логистической недвижимости Украины: тенденции развития и перспективы [Електронний ресурс] //Режим доступу: <http://www.mayger.ua/>

**УДК 378.001.76**

**Мазур Ірина іванівна, д-р екон. наук, професор;**

**Зав. кафедри підприємництва,**

**Київський національний університет імені Тараса Шевченка**

## **ІННОВАЦІЇ В ОСВІТІ ЯК ОСНОВА ДЛЯ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ**

***“Інновація – це свіже мислення, яке створює додану вартість”***

**Річард Лайонс, топ-менеджер**

**інвестиційного банку Goldman Sachs**

В сучасних умовах вимоги глобалізації все частіше вступають у протиріччя з локальними потребами. Це проявляється у становленні масовості освіти. Тобто вища освіта перестала бути привілеєм еліти в суспільстві. У першій декаді ХХІ ст. світовий набір студентів у ВНЗ зріс із 100 млн до 150 млн. Серед країн, де збільшилась кількість студентів можна назвати: Індію, Китай, країни Центральної та Південної Африки. Слід зазначити, що в більшій частині пострадянських країн кількість студентів зменшується, що пояснюється погіршенням демографічної ситуації. Оплата за освіту перейшла від державної до приватної – до домогосподарств. Сьогодні домогосподарства США витрачають на освіту 2%, а домогосподарства азійських країн – 15%. Середня вартість навчання в бізнес-школах Європи коливається в межах 25-35 тис. євро. Разом з тим, наукова еліта втрачає свій статус. Те ж саме відбувається і з наукою. З одного боку, ми бачимо як фундаментальна наука весь час доводить свою силу – в сучасних умовах використовуються досягнення ХІХ – середини ХХ ст. Сьогодні науку перетворили у технологію – колишні винаходи використовують по-новому. А з іншого – відбувається спад. Тому зростає світова конкуренція за таланти. Країни світу за умов глобалізації поділились на 2 категорії: «країни, з яких відпливають таланти» та «країни, що приймають таланти». Такі країни як Канада, США, Західна Європа – відносяться до другої (приймаючої) категорії, а такі як ПАР – обіймає обидві категорії. ПАР приймає найбільш талановиту молодь з Африки, але втрачає власні таланти, які виїжджають у більш розвинені країни. В Росії 1 трлн дол було витрачено на освіту талановитої молоді, яка згодом виїхала за кордон. До «приймаючих» країн сьогодні долучились і такі країни, як Китай та Саудівська Аравія.

Разом з тим, масовий характер вищої освіти та формування економіки знань в умовах глобалізації привели до інституціональної диверсифікації, тобто до розподілу на викладацьку та науково-дослідну роботу у ВНЗ. Це сприяє використанню не лише новітніх технологічних досягнень у засобах викладання; у формах організації управління освітою, але й внаслідок нововведень – у методиках викладання; нововведення у вихованні світоглядних цінностей особистості, що в підсумку підвищує якість освіти.

Задля цього інноваційна діяльність в освітянському процесі ВНЗ має бути спрямована на:

- поєднання освітнього, науково-дослідного й інноваційного процесів у «трикутник знань»;

- розвиток державних фінансових механізмів стимулювання впровадження передових науково-технічних розробок;
- створення умов для залучення приватної ініціативи (меценатство, інвестиційні фонди) для фінансування науково-технічних розробок;
- поєднання державного регулювання і ринкових механізмів, надання більшої свободи науковцям-дослідникам у впровадженні в освітній процес нововведень на основі продукування, розповсюдження й освоєння новацій, дослідження ефективності інноваційних змін;
- функціонування ефективних форм ДПП (державно-приватного партнерства) у науково-дослідній і науково-технологічній сферах;
- сприйняття, освоєння й оцінювання інновацій педагогічним співтовариством у контексті сучасного наукового знання аксіології як теорії цінностей з акцентом на їх загальнолюдських аспектах;
- стажування професорсько-викладацького складу як на технологічно новітніх підприємствах, так і передових зарубіжних ВНЗ;
- комерціалізацію наукових досліджень і розробок тощо.

З одного боку, освіта залежить від соціально-економічного розвитку суспільства, а з іншого, вона сама сприяє розвитку суспільства й модернізації економіки. Інновації в освіті – це якісні зміни, що мають світоглядні цінності.

**УДК330.341.1 + 330.322 : 628.1**

**Мороз Еліна Григорівна, асистент,**

Національний університет водного господарства та природокористування

### **ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ВОДОПРОВІДНО-КАНАЛІЗАЦІЙНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ**

Під час здійснення євроінтеграційних та глобалізаційних процесів в Україні дедалі більшої актуальності набуває питання інноваційно-інвестиційного розвитку як країни в цілому, так і окремих її галузей та сфер національного господарства зокрема.

Сфера водопровідно-каналізаційного господарства (надалі – ВКГ) належить до провідних галузей національної економіки країни, результати діяльності якої значною мірою впливають на соціально-еколого-економічні показники розвитку суспільства та є одними із головних критеріїв практичного втілення євроінтеграційних прагнень України.

Питання висвітлення проблем на шляху економічного розвитку підприємств ВКГ активно піднімаються у працях таких провідних науковців як А. Бодюк, В. Голян, Л. Горєв, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, І. Кирпач, Л. Кожушко, Н. Ковшун, О. Мельниченко, В. Сташук, М. Хвесик, А. Яцик, І. Абрамович, А. Ачкасов, Л. Кравцова, І. Корінька, А. Крушевський, Т. Момот, Г. Онищук, М. Руля, В. Петросова, Р. Тянь, Т. Юр'єва та ін.

У свою чергу питаннями інноваційно-інвестиційного розвитку в Україні займалися такі фахівці як В. Александрова, Л. Антонюк, І. Космидайло, О. Амоша, В. Гейєць, Ю. Багал, Ж. Говоруха, О. Волков, В. Саботюк, В. Рибицький, С. Власенко, В. Соловйов та інші.

Незважаючи на досить значну кількість наукових публікацій, недостатньо розкритим залишається питання розробки шляхів активізації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств сфери водопровідно-каналізаційного

господарства, що відповідали б положенням стратегії економічного розвитку України та водночас орієнтувалися б на світові стандарти якості водних ресурсів.

Метою даного наукового дослідження є аналіз стримуючих чинників інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств ВКГ та пошук і розробка шляхів його (розвитку) активізації.

Під інвестиційно-інноваційним розвитком підприємств сфери водопостачання і водовідведення мається на увазі спосіб економічного зростання, пов'язаний з капітальними вкладеннями в нововведення, що спрямовані на суттєве поліпшення усіх напрямків діяльності господарської системи в цілому та аспектів водоохоронного та ресурсозберігаючого спрямування зокрема [1, с. 173].

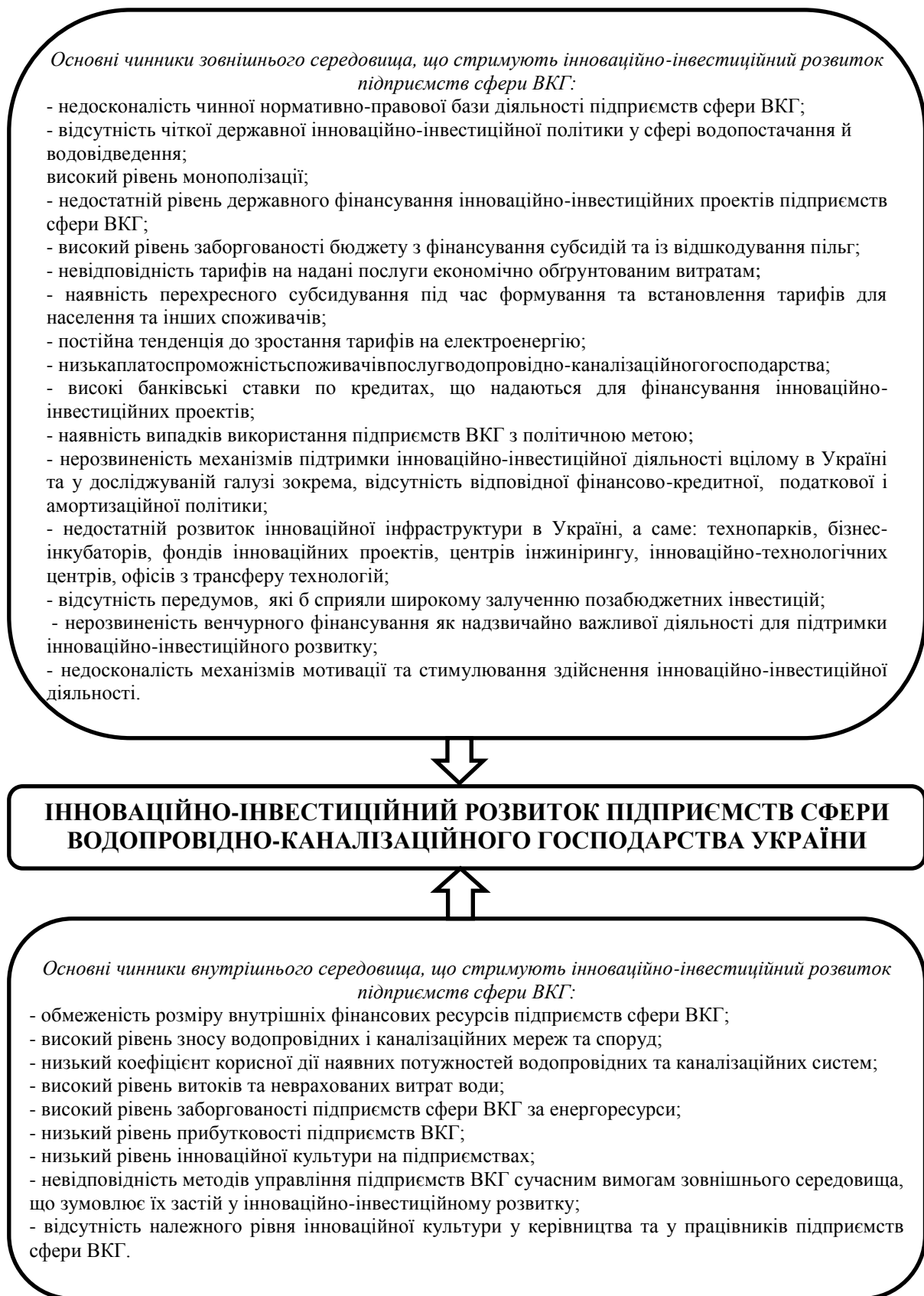
У свою чергу під шляхами активізації інноваційно-інвестиційної діяльності мається на увазі сукупність шляхів та способів цілеспрямованого впливу на об'єкт керування – інновації, інноваційно-інвестиційні процеси, що забезпечать на підприємствах ВКГ пошук і розробку нових технологій, оновлення виробництва та удосконалення процесу надання послуг, зростання прибутковості та інвестиційної привабливості.

На даний час інноваційно-інвестиційну діяльність у водопровідно-каналізаційному господарстві України можна охарактеризувати як фрагментарну та як таку, що не відповідає належному рівню інноваційних процесів у країнах ЄС, що у свою чергу ставить під загрозу конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість досліджуваної нами сфери діяльності.

Такий незадовільний стан пояснюється цілою низкою причин (стримуючих чинників), які варто поділити на чинники зовнішнього та внутрішнього середовища, що детально розглянуті нами на рис. 1.

На підставі аналізу стримуючих чинників можна сформулювати наступні шляхи активізації інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств сфери ВКГ:

- створення сприятливого законодавчо-нормативного забезпечення, інноваційно-інвестиційного клімату на галузевому рівні;
- демонополізація та реструктуризація підприємств;
- перегляд та удосконалення відповідних положень фінансово-кредитної, податкової й амортизаційної політики держави;
- надання пільг для інноваційно активних підприємств сфери ВКГ (звільнення від податків частини прибутків, які інвестуються у дослідження інноваційних технологій; а також надання податкових пільг не тільки розробникам, а й суб'єктам господарювання, що впроваджують інноваційні технології);
- поліпшення рівня бюджетного фінансування та пільгового кредитування інноваційно-інвестиційних проектів (поширення практики надання інноваційним підприємствам досліджуваної сфери господарювання кредитів за зниженою кредитною ставкою);
- надання державою гарантій незмінності економічних умов інвестування для іноземних інвесторів незалежно від зміни політичної ситуації в Україні та взагалі розробка чіткої систему надання державних гарантій за умови кредитування перспективних інноваційних проектів;
- передача об'єктів сфери ВКГ державної форми власності у оренду чи концесію;
- створення додаткових стимулів для залучення інвестицій у екологічні інноваційно-інвестиційні проекти;
- формування інфраструктурної мережі забезпечення й підтримки інноваційно-інвестиційної діяльності: фінансових установ, консалтингових організацій, бізнес-інкубаторів, технопарків тощо;



**Рис. 1. Основні стримуючі чинники інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств сфери водопровідно-каналізаційного господарства України**



- впровадження інноваційних технологій ресурсозбереження під час надання послуг із водопостачання та каналізації;
- встановлення й затвердження економічно обґрунтованих тарифів на послуги водопостачання й каналізації стоків для фізичних та юридичних осіб;
- відміна перехресного субсидування під час формування тарифів на послуги водопостачання й каналізації для фізичних та юридичних осіб;
- удосконалення діючого порядку формування, встановлення та застосування тарифів на послуги водопостачання та водовідведення;
- запровадження обов'язкового включення інвестиційної складової під час встановлення тарифів на послуги водопостачання та каналізації;
- удосконалення інституту державно-приватного партнерства у сфері ВКГ;
- усунення деполітизації тарифоутворення;
- створення Єдиного центру управління інноваційно-інвестиційного проектами в ЖКГ [2, с. 185];
- запровадження на підприємствах ВКГ системи страхування, яка б нейтралізувала можливі негативні наслідки від впровадження інноваційно-інвестиційних проектів;
- формування та подальший розвиток інноваційної культури у юридичних осіб шляхом організації навчання з основ інвестиційного та інноваційного менеджменту;
- посилення інформування, популяризації новин, проведення громадських обговорень та створення економічних форумів із проблем на шляху інноваційно-інвестиційного розвитку з метою покращення іміджу підприємств сфери ВКГ серед потенційних інвесторів.

Від використання запропонованих нами шляхів активізації залежить поширення інновацій на підприємствах ВКГ, що в свою чергу буде сприяти інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств та національної економіки України в цілому.

#### **Література**

1. Мороз Е.Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств сфери водного господарства України // Вісник НУВГП. Збірник наукових праць – Серія “Економіка” – 2012 – Випуск 3(59) – с. 172-179
2. Дослідження європейських тенденцій стратегічного розвитку підприємств житлово-комунального господарства [Електронний ресурс] / Димченко О., Ільяшенко Ю. // Вісник ТНЕУ – 2012. - №2 – с. 181 – 186. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/vtneu/2012\\_2/2\\_2012/19Dym.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/vtneu/2012_2/2_2012/19Dym.pdf)

**УДК 330.341.1:351.746.1**

**Олексюк Василь Михайлович, аспірант,**  
Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича

### **МЕТОДИКА ОЦІНКИ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ У ФОРМУВАННІ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

**Постановка проблеми.** В сучасній економіці динаміка діяльності підприємств визначається рядом нових явищ, а саме зміною форм власності і методів господарювання, інформаційними технологіями, інвестиціями. Реалізація даних явищ відображається через таку економічну категорію як потенціал. Поняття інноваційного потенціалу країни, регіону, галузі, підприємства доволі часто зустрічається в економічній літературі та офіційних документах. Разом з тим, загальноприйнятого визначення поняття інноваційний потенціал немає, що ускладнює розуміння його сутності, оцінку наявного рівня і його достатності, розробку і обґрунтування заходів,

спрямованих на його реалізацію і розвиток.

Оцінка інноваційного потенціалу енергетичного сектору потребує визначення залежності між темпом росту економічного потенціалу та основними факторами, що його визначають. В зв'язку з цим ми пропонуємо проведення оцінки інноваційно-інвестиційної привабливості кожного впроваджуваного інноваційного проекту за відповідною системою показників куди включаємо наступні коефіцієнти: прибутковості; бюджетного впливу, екологічної безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблем економічного розвитку за рахунок використання інновацій та методики їх оцінки присвячено праці таких вчених як В. Александрової, Л. Антонюка, Ю. Бажала, А. Гальчинського, В. Гейця, В. Кузьменко, І. Макаренка, Л. Семіва, В. Семиноженка, В. Соловйова, А. Валюх, І. Кукурудза, О. Лапко, Л. Федулова та інші.

**Результати дослідження.** Оцінку зовнішніх показників інноваційної діяльності підприємства можна проводити на основі системи показників оцінки інвестиційно-інноваційної активності та соціальної корисності. До показників оцінки інноваційно-інвестиційної активності слід відносити коефіцієнти галузевої конкурентоспроможності, інноваційно-інвестиційної активності по кількості впроваджених інвестиційно-інноваційних проектів та по кількості нововведень [1, с.34].

Показники соціальної корисності включають галузевий коефіцієнт матеріальної зацікавленості, бюджетного впливу, екологічної безпеки. Прогноз доходів залежить від ризику одержання очікуваних майбутніх доходів, з яким зіштовхується підприємство на ринку. Виробничу складову інноваційно-інвестиційного потенціалу ми пропонуємо визначати за допомогою коефіцієнтів галузевої конкурентоспроможності та використання виробничих можливостей підприємства. Тобто вибір напрямків і варіантів інноваційного розвитку суб'єкта господарювання передбачає аналіз і оцінку достатності інноваційного потенціалу для їх реалізації. Безумовно, для цього необхідно встановити граничні значення оціночних показників складових, які свідчать про достатність потенціалу. Для цього уявляється доцільним використання викладених нижче підходів, їх опис виконано за схемою: назва і сутність складової інноваційного потенціалу; основні характеристики, що свідчать про посилення (ослаблення) розглянутої складової; функціональні підрозділи підприємства, що відповідають за неї; стислий виклад методики оцінки її рівня, включаючи оцінні критерії [2, с.23].

Необхідною є також оцінка всіх складових інноваційного потенціалу – ринкової, інтелектуальної, кадрової, технологічної, науково-дослідної. Про послаблення ринкової складової інноваційного потенціалу свідчать: зменшення частки ринку, займаної підприємством; ослаблення конкурентних позицій і здатність протидіяти конкурентному тиску; зниження адаптаційних можливостей підприємства до змін ситуації на ринку, відставання від вимог ринку і т.д.

Важливим напрямом підвищення ефективності функціонування підприємств є вдосконалення процесів планування виробничо-господарської та інноваційної діяльності. В останнє десятиріччя в Україні спостерігається недооцінка ролі та значення планування в системі менеджменту на всіх його рівнях.

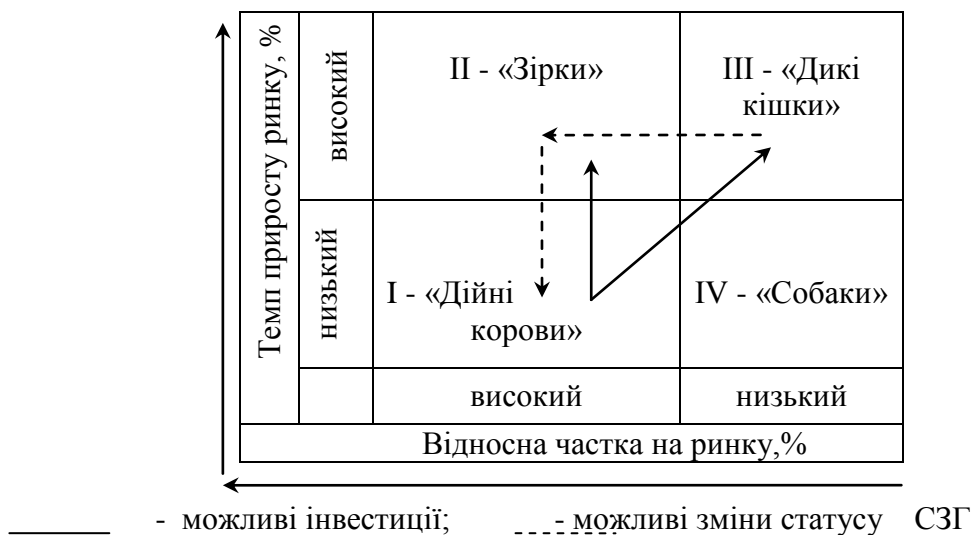
Прогнозування та планування інноваційного розвитку енергетичного сектору повинно ґрунтуватися на аналізі матеріально-технічної, ресурсної, фінансової, кадрової та інформаційної бази; визначенні рівня розвитку інноваційного потенціалу, оцінці ресурсних потреб і вибору пріоритетів перспективного розвитку. Результатом такого аналізу є систематизація інноваційних проблем, які можна підрозділити на дві групи: до першої відносяться проблеми, вирішення яких на даний час та за даними ресурсами

виявляється можливим; до другої групи відносять проблеми, вирішення яких на даному етапі за наявності об'єктивних та суб'єктивних причин виявляється не можливим.

Сучасні економісти для оцінки загальної економічної ефективності запланованих інновацій пропонують використовувати таку систему показників: інтегральний ефект (чистий дисконтований дохід, чиста приведена або чиста сучасна вартість, чистий приведений ефект (дохід); індекс рентабельності (індекс доходності, індекс прибутковості); норма рентабельності (внутрішня норма доходності, внутрішня норма прибутку, норма повернення інвестицій); період окупності (період строку окупності інвестицій, показник періоду окупності).

За результатами ситуаційного аналізу можна оцінити, чи володіє підприємство внутрішніми силами і ресурсами, щоб реалізувати наявні можливості і протистояти погрозам, і які внутрішні недоліки вимагають швидкого усунення.

Класичною портфельною моделлю є матриця Бостонської консультативної групи (БКГ (BCG, Boston Consulting Group), яку було розроблено та апробовано в 70-ті роки минулого сторіччя. Дана матриця складається із чотирьох квадрантів (2x2), в основі якої лежить прийом співставлення різних стратегічних зон господарювання (СЗГ), в яких працює (чи бажає працювати) підприємство (рис.1).



**Рис. 1. Матриця БКГ**

Для визначення перспектив підприємства на ринку, використовується фактично лише один показник - зростання попиту. По горизонталі визначається частка ринку, яку займає підприємство, по відношенню до частки ринку найвагомішого конкурента. Для кожної СЗХ оцінюється майбутній темп зростання, підраховуються долі ринку і отримані результати вписуються у відповідні квадранти матриці, які мають певну назву. БКГ був запропонований наступний пакет рішень щодо подальшої діяльності підприємств, які займають відповідні зони господарювання: «зірки» - укріплювати і оберігати; по можливості позбавлятися від «собак», якщо немає вагомих причин, щоб їх зберегти; для «дійних корів» необхідний суворий контроль капіталовкладень і передача надлишку грошової виручки під контроль вищого керівництва фірми; «дикі кішки» підлягають спеціальному вивченню, щоб встановити, чи не зможуть вони при відомих капіталовкладеннях перетворитися на «зірки». Матриця має свої переваги та недоліки [3, с.122].

**Висновки.** Узагальнюючи вище наведені підходи ми вважаємо, що інтегральну оцінку інноваційно-інвестиційного потенціалу потрібно розрахувати по кожній із складових і представити як структуру, що включає такі елементи: оціночні показники і методика їх розрахунків; коефіцієнти вагомості кожної зі складових; критерії оцінки

рівня інноваційного потенціалу за кожною його складовою; інтегральну оцінку потенціалу як середньозважену складових; інформаційне забезпечення системи прийняття рішень; порядок прийняття управлінських рішень, спрямованих на розвиток даної складових та інноваційно-інвестиційного потенціалу в цілому.

Таким чином запропоновані теоретико-методологічні підходи формування інноваційного потенціалу дає змогу відображати поточні і майбутні можливості трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу інтелектуальних та підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняти корпоративні, суспільні інтереси, потреби споживачів.

#### **Література**

1. Баева А. Г. Геотермальная энергия: проблемы, ресурсы, использование. Библиографический указатель. / А. Г. Баева, В. Н. Москвичёва – М. : Издательство СО АН СССР, Институт теплофизики, 1979..

2. Гончарова Н.П. Инновационный тип развития – как фактор сбалансированности экономики / Н.П. Гончарова // Стратегія економічного розвитку України. – Наук. зб. – Вип. 1 / Головний редактор О.П.Степанов – К.: КНЕУ, 2002.

3. Гончарова Е.Б., Карташов Б.А., Гаврилов А.Е. Возможности формирования инновационной системы России / Е.Б. Гончарова, Б.А. Карташов., А.Е. Гаврилов // Фундаментальные исследования. – 2009. – № 5.

**УДК 658.152**

**Пілявоз Тетяна Миколаївна, ст. викладач,**  
Вінницький національний технічний університет

### **СТРАТЕГІЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ**

В умовах ринкової економіки найбільш гостро стоїть проблема адаптації підприємств до змін ринкової кон'єктури. Як підтверджують дослідження, в ринковій економіці більш ефективні форми колективної, а не індивідуальної адаптації підприємств. Таке наукове ствердження, додатково підтверджує обґрунтованість рішення щодо формування стратегії інноваційного розвитку, яка передбачає створення особливого фінансового механізму, в основі якого буде покладено створення корпоративного венчурного підприємства, тобто використання підприємствами для подальшого інноваційного розвитку венчурного механізму фінансування.

Такий підхід передбачає створення такого стратегічного союзу, учасниками якого можуть бути не тільки малі підприємства, але і представники середнього і великого бізнесу, а також державні підприємства, які укладають довгострокові партнерські угоди між різними ринковими структурами з метою підвищення конкурентоспроможності кожного з партнерів і нової організації в цілому. Головною перевагою таких утворень для промислових підприємств є засновані на синергетичному ефекті довготривалі взаємовигідні взаємодії суб'єктів різної розмірності, різних форм власності і господарювання, які дозволяють не тільки об'єднати елементи ресурсного потенціалу кожного з партнерів на основі взаємодоповнення (наприклад, нових технологій, кваліфікованих кадрів, об'єктів інтелектуальної власності, торгівельних мереж тощо), а й значно розширити додаткові джерела фінансування та збуту, диверсифікації підприємницьких ризиків. А це створює в перспективі додаткові можливості економічного зростання і розвитку нової господарської структури на основі більш ефективних комбінацій бізнесу і посилення сильних сторін кожного з партнерів на основі виведення нової конкурентоспроможної продукції на ринок.

Створення стратегічного союзу венчурного фінансування промислових

підприємств передбачає наступні організаційні принципи свого існування:

1. Інвестиційний потенціал вкладається в венчурний фонд, який знаходиться під оперативним управлінням керівника венчурної компанії. Фонд, в свою чергу, набуває частки в компаніях на обмежений термін, зазвичай не більше ніж на 7-10 років, до тих пір, поки ринок не буде здатний повернути вкладений капітал з значним прибутком. Як правило, фонди інвестують зібрані кошти в досить велику кількість проектів (10-20). Це є необхідною стратегією диверсифікації ризиків, оскільки значна частина проектів виявиться збитковою, але невелика частка профінансованих компаній зможе принести сотні і навіть тисячі відсотків прибутку.

2. Організаційно-правовою структурою, яку пропонується застосовувати для венчурного фонду підприємств є командитне товариство. Командитне (змішане) товариство об'єднує поряд із дійсними членами, які несуть повну (необмежену) відповідальність, учасників за принципом обмеженої відповідальності (тобто майнова відповідальність поширюється лише на внесок, зроблений учасником у капітал товариства). Лише дійсні члени товариства володіють правом голосу в таких підприємствах [1].

Найважливішою перевагою командитного товариства порівнянні з іншими організаційно-правовими формами є його податкова прозорість, або відсутність «подвійного оподаткування», коли податки сплачуються лише самими партнерами при отриманні ними доходу, а саме партнерство податками не обкладається. Крім того, створення командитного товариства дозволяє визначити умови управління фондом, які можуть змінюватись в залежності від побажань усіх партнерів. Це дозволяє юридично закріпити правила управління таким чином, що кожна із сторін – інвестори і менеджери фонду – була зацікавлена в досягненні загальної кінцевої мети – отримання максимального прибутку на «Виході» і захисту від помилкових дій протилежної сторони.

3. Успіх стратегічного союзу венчурного фінансування багато в чому визначається розробкою місії, загальних стратегічних цілей і стратегій нової комбінації бізнесу, врахуванням взаємних інтересів партнерів і їх внесків у спільну справу, а також створенням координаційних механізмів, що дозволяє вчасно вирішувати внутрішні протиріччя і конфлікти. Все це вимагає системного менеджменту, який дозволяє мінімізувати витрати і максимізувати прибуток за рахунок компенсації слабких сторін кожного з партнерів і посилення переваг спільного бізнесу.

Системний менеджмент стратегічного союзу – це більш високий рівень корпоративного менеджменту, який охоплює юридично самостійні фірми і на основі комбінаторики визначає нову місію, розробляє нові стратегії розвитку нового бізнесу і формує необхідну для реалізації даних стратегій нову ринкову структуру.

Метою реалізації створення стратегічного союзу промислових підприємств визначено:

- підвищення доходності;
- послаблення позицій конкурентів на ринку товарів машинобудування в країні та за її межами;
- диверсифікація ризиків;
- «захоплення» територій ринку товарів машинобудування в країні і за її межами.

Проведемо дослідження етапів організаційної діяльності впровадження у дію стратегії венчурного фінансування підприємств.

На першому етапі передбачається прийняття рішень щодо розробки інноваційної венчурної програми та основ венчурного фінансування.

Венчурне фінансування – це довгострокові фінансові інвестиції з високим ступенем ризику в акції новостворюваних малих інноваційно-технологічних фірм, які орієнтовані на розробку і виробництво наукомістких продуктів, з метою отримання

прибутку від приросту вартості вкладених коштів [2, с. 39]. Планування венчурного фінансування пропонується проводити на основі оцінки ефективності портфельного інвестування. Оптимальним інвестиційним портфелем вважається той, який у даних умовах дозволяє максимізувати очікувану дохідність і мінімізувати ризик [3].

На другому етапі стратегії венчурного фінансування передбачається проведення стратегічного аналізу інноваційного потенціалу підприємства, в яке планується інвестувати, і для цього пропонується застосовувати метод оцінки структуризації інноваційного потенціалу та параметризації окремих його складових на підприємстві. Така оцінка створює підстави для аналізу стану управління розвитком інноваційного потенціалу через отримані дані з планування відповідних значень показників стану всіх цих складових та розробку способів досягнення синергетичної узгодженості їх зміни [4, с. 214].

Третій етап стратегії венчурного фінансування передбачає утворення стратегічного союзу на основі реалізації заходів прямого інвестування, які фактично були представлені в матеріалі принципів реалізації венчурного інвестування для промислових підприємств.

Четвертий етап передбачає розробку заходів реалізації венчурної програми, що має суто оперативну спрямованість на діяльність конкретного підприємства, яка діє на основі капіталу венчурних інвесторів або великої корпорації і в якості корпоративної венчурної компанії.

На цьому етапі фактично отримують кінцевий результат концентрації і капіталізації капіталу і виробництва, укрупнення розмірів господарюючих суб'єктів, створення нової організаційної структури, яка призведе до трансформації ринкових відносин у внутрішньо фірмові і по своїй суті є інтеграційними перетвореннями, що характеризується процесом інтеграції.

П'ятий етап реалізації стратегії венчурного фінансування проводиться на основі оцінки ефективності інтеграційного угруповання.

Експрес-аналіз ефективності функціонування конкретної інтегрованої структури на предмет практичної реалізації зазначених критеріїв може бути здійснено із застосуванням моделі бальних оцінок [5].

На шостому етапі реалізації венчурної стратегії фінансування промислових підприємств при умові створення стратегічного союзу передбачається застосування внутрішнього механізму управління інноваційною діяльністю підприємств, що в подальшому передбачає перехід до процесу виробництва та продажу інноваційного продукції підприємств.

Отриманий результат в процесі виробництва інноваційної продукції на підприємствах оцінюється відповідно до фінансово-економічних показників господарської діяльності за поточний період, які складають базу для порівняльного аналізу економічної інформації протягом всього періоду венчурного інвестування. Так, для оцінки інноваційного результату пропонується використовувати поширену методику визначення економічної ефективності інноваційної діяльності підприємств в умовах ринку [6, с. 134-142].

Згідно з обраним методом при визначенні економічної ефективності нововведень на підприємствах можливо використовувати показник сумарного економічного ефекту, термін окупності, коефіцієнт ефективності.

Таким чином отримані результати на протязі всіх етапів венчурного інвестування (від 1 до 10 років), дозволяє реалізувати сьомий етап моніторингу венчурної стратегії фінансування промислових підприємств і у разі негативних показників ввести корегування в угоду про створення стратегічного союзу або у протилежному випадку – розширити сферу діяльності за рахунок впровадження нових інноваційних проектів.

## Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
2. Лапко О.О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки [Текст] / О.О. Лапко // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 3. – С. 25 – 42.
3. Петрук О.М. Поняття та класифікація ризиків венчурного фінансування [Електронний ресурс] / О.М. Петрук, В.В. Перегуда // Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/aprer/2009\\_5\\_1/32.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/aprer/2009_5_1/32.pdf).
4. Фірстова О.Ю. Економічні плани як засіб збільшення інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств [Текст] / О.Ю. Фірстова // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4, Т.2. – С. 210 – 217.
5. Авдони́на С.Г. Синергетический эффект кластерных образований и параметры его оценки [Електронний ресурс] / С.Г. Авдони́на // Региональная экономика и управление: электронный научный журнал, 2012. – № 1 (29). – Режим доступу: <http://region.mcnip.ru>.
6. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів [Текст] / П.С. Харів // Монографія. – Тернопіль: «Економічна думка», 2003. – 326 с.

УДК 332.1

Руда Лілія Петрівна, асистент,  
Вінницький національний технічний університет

## МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІСЦЕВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРИТОРІЙ

Соціально-економічний розвиток регіонів України характеризується підвищеним рівнем диференціації. Це має безпосередні негативні наслідки для економіки, тому, що будь-яке зростання розбіжностей у розвитку загострює соціально-економічну ситуацію в країні. Отже, існує нагальна потреба у запровадженні державної аграрної політики на регіональному рівні, що обов'язково б враховувала індивідуальні особливості кожної окремої регіональної одиниці.

Деякі дослідники наголошують [1], що поширене уявлення про єдину національну економіку, яка функціонує в межах географічних кордонів, де здійснюється запровадження економічного механізму управління державою. Водночас, політичні кордони ніколи, мабуть, не співпадають з економічними. Звідси необхідно відкинути традиційні уявлення про державу як єдину економічну одиницю без суттєвої внутрішньої диференціації. Більше того, економічна політика, що приділяє більше уваги середнім загальнонаціональним показникам, а не місцевим умовам, не оптимальна для максимізації економічної ефективності, продуктивності і зростання. По суті це складає нову парадигму регіонального управління.

На підтвердження адекватності зазначеного підходу доцільно навести таку аргументацію. Так, як вважає Д. Починков [2], суттєві відмінності у рівні життя населення регіонів, перш за все у сільській місцевості та малих провінційних містах, свідчать, що за рядом його складових (доходів, можливостей отримання освіти, медичного забезпечення та ін.) регіональна диференціація в Україні перевищує загальноприйняті параметри для територій однієї країни. Саме тому, питання високого рівня диференційованості в межах вітчизняної економіки ставить під сумнів ефективність запровадження різного рівня рішень на основі загальноприйнятого

адміністративно—територіального поділу країни.

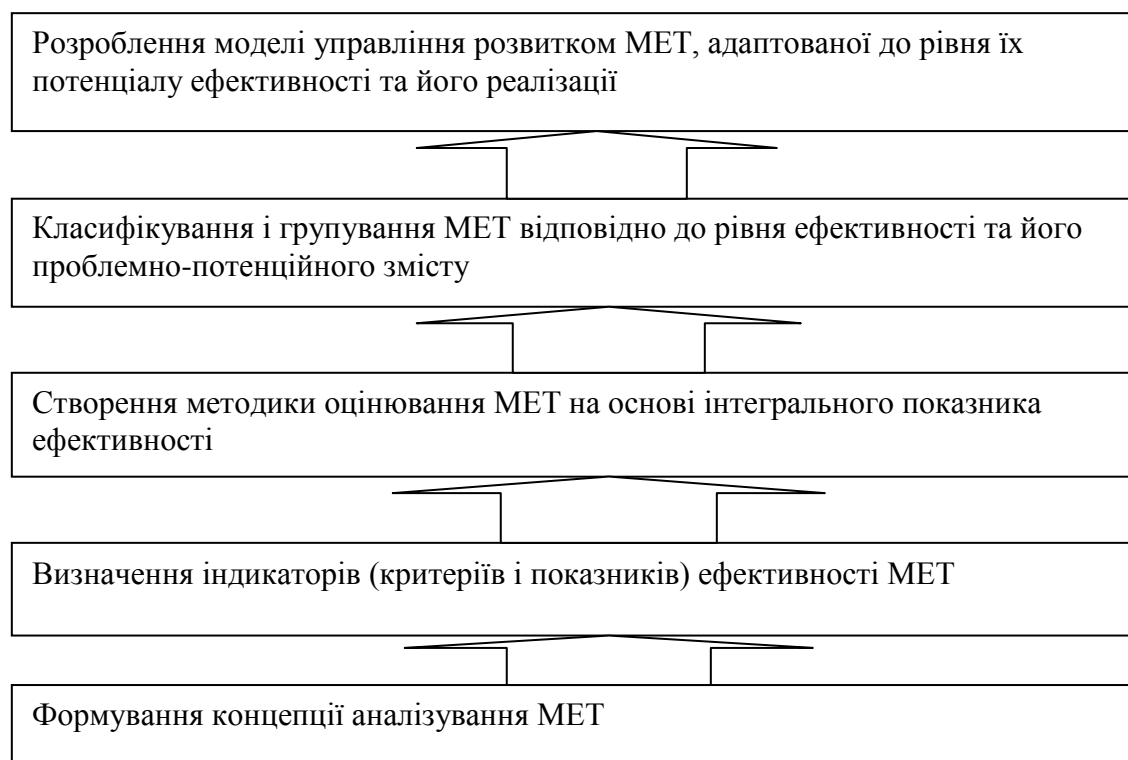
Як зазначає Я. Бутенко [3], оптимальне розміщення виробничих сил та трудових ресурсів на території регіону посилює його економічний потенціал та зменшує рівень асиметричності його розвитку.

Отже, виходячи з вище зазначеного, основу більш адекватного щодо реалій та, звідси, більш ефективного регіонального управління повинна складати місцева економічна територія як базовий економічний елемент, що формує АПК держави.

Таким чином, основу регіонального економічного аналізу складає місцева економічна територія, і є складною, багатогранною економічною категорією, що має свої специфічні особливості, та визначається усією сукупністю відповідних характеристик і показників.

Зосереджуємо свою увагу на тому, що питання вірного трактування внутрішнього економічного поділу АПК є основною передумовою забезпечення ефективного господарювання в державі, що веде за собою не тільки підвищення рівня економічного розвитку в державі, а й загальне підвищення рівня життя населення.

Загальну методика визначення ефективності МЕТ відображено на рис.1.



**Рис. 1 Методика визначення ефективності МЕТ**

*Джерело: авторські дослідження*

Для створення подібної інформаційної бази є необхідність використання множини систематизованих показників, що визначають і надають можливість оцінити, моделювати, прогнозувати соціально-економічний розвиток регіону як елементарної одиниці у вигляді МЕТ. На сьогоднішній день існує велика кількість методів оцінки ефективності функціонування регіону. Проте практично всі вони пропонуються для прийняття рішення стосовно регіонів як адміністративно-територіальних одиниць. Особливість авторського методичного підходу полягає в тому, що результатом його використання буде розробка і впровадження державної агроекономічної політики, яку можливо впроваджувати саме до МЕТ, де останній збігається з адміністративними кордонами лише на рівні місцевої влади – сільських рад, а визначається логікою



побудови соціально-економічних зв'язків.

Цей підхід враховує всі сторони соціально-економічного розвитку МЕТ за рахунок відповідно підбраного складу критеріїв і показників.

Система показників, що пропонується для визначення рівня розвитку МЕТ, має відповідати, на нашу думку, таким вимогам:

- включати всю сукупність показників, що максимально характеризують ефективність МЕТ;
- забезпечувати можливість порівняння аналогічних показників на різних МЕТ;
- мають бути задіяні для вирішення поточних завдань у регіоні, тобто мати конкретну управлінську цінність;
- забезпечувати мінімальні затрати по збору та обробці інформації.

Для здійснення політики управління орієнтованої на підвищення ефективності функціонування МЕТ, доцільно розглядати його як систему, що самостійно функціонує в гармонійному поєднанні із зовнішнім середовищем та наявністю відповідних взаємозв'язків. На нашу думку, характер цих зв'язків обумовлений наявністю як економічних так і соціальних факторів, об'єднаних у відповідній причинно-наслідковій аналітичній моделі.

На економічну групу факторів першочергово впливає стан ділової активності та рівень інноваційно-інвестиційного забезпечення. Ділову активність найбільшою мірою можна охарактеризувати при визначенні кількості суб'єктів ЄДРПОУ, величини збору податків та цін на нерухомість у регіоні. Інноваційно-інвестиційне забезпечення регіону можливо визначити лише за наявності інформації щодо кількості інноваційно-активних підприємств та обсягу інвестицій.

Стабільний соціальний рівень розвитку регіону є основою його економічного процвітання. До соціальних факторів слід віднести якість життя та характеристику трудових ресурсів. Якість життя повинні визначати такі показники: умови життя (за екологічними та культурними характеристиками; середній рівень зарплати у регіоні та рівень зайнятості у регіоні. У свою чергу, охарактеризувати трудові ресурси можна використовуючи низку показників: кількість робочих місць на 1000 осіб; кількість осіб працездатного віку на 1000 осіб.

При оцінці ефективності функціонування МЕТ доцільно наголосити на таких його особливостях: ступінь самостійності господарювання, регіональна специфіка механізму функціонування, складність взаємозв'язків з іншими регіонами тощо.

Однак, враховуючи складність збору такого масиву інформації у т.ч. важкодоступної, при виборі показників для методики оцінки потрібно зі значної кількості економічних показників вибрати ті, які максимально характеризують соціально-економічний розвиток.

Механізм збору інформації при запровадженні даної процесу оцінки передбачає залучення до процесу інформаційної бази статистичного управління, податкової адміністрації, управління соціальної політики, результати експертних опитувань. При цьому акцентовано увагу на можливості використання переважно кількісної і однозначно трактованої інформації, збір якої не потребує додаткових витрат.

Основні функціональні завдання, які має виконувати дана методика оцінювання, є наступними:

- наявність та забезпеченість інформаційними даними щодо набору показників;
- об'єктивність дослідження;
- прозорість та простота виконання дослідження;
- формування бази для прийняття адекватних управлінських рішень;
- можливість використання даної методики іншими суб'єктами для формування чіткої картини щодо рівня соціально-економічного розвитку регіону;

- можливість корегування та уточнення даних в процесі оцінки;
- врахування специфіки об'єкта дослідження.

Враховуючи вище зазначене можна зробити висновок, що питання вірного трактування внутрішнього економічного поділу АПК є основною передумовою забезпечення ефективного господарювання в державі, що веде за собою не тільки підвищення рівня макроекономічного зростання розвитку, а й загальне підвищення рівня життя населення.

### **Література**

1. В.Барнз, Л.Ледебур. Нові регіональні економіки. - Львів: Літопис, 2003. – 196с.
2. Починков Д.О. Теоретичні аспекти державного та регіонального регулювання в трансформаційний період / М.І.Диба, Д.О.Починков // Формування ринкової економіки: Міжвідомчий науковий вісник. – К.: КНЕУ, 2003.- Вип. 11. – С. 36-46.
3. Бутенко Я.А. Реализация политики сглаживания асимметрии развития региона как механизм повышения конкурентоспособности территории / Бутенко Я. А. // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. – 2010. – №2. – С.122-127.

**УДК 330.341.1**

**Савченко Володимир Федорович, д-р екон. наук, професор;  
Гривко Сергій Дмитрович, аспірант,  
Чернігівський державний інститут економіки і управління**

### **ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У МАШИНОБУДУВАННІ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ**

В умовах глобалізованого світу важлива роль у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств машинобудування належить інноваціям. Їх основна властивість – новизна, яка оцінюється за технічними параметрами застосування і з ринкових позицій – за комерційною результативністю.

Інноваційний тип розвитку економіки – це головний показник економічного посилення країн у світовому просторі. Від нього залежить можливість отримання підприємствами значних прибутків, які в процесі розподілу є джерелом формування бюджетів всіх рівнів та ВВП країни.

Як свідчать статистичні показники, переважна частина продукції, що виробляється в Україні, не має науково-технічного забезпечення. Частка креативної продукції складає всього 0,1% на світовому ринку інновацій.

Основною проблематикою в Україні є відсутність взаємозв'язків між відповідними рівнями влади, інститутами та галузями щодо напрямку інноваційної діяльності і недостатнє розуміння ефекту, який принесуть інновації в країні. Це можна побачити, проаналізувавши стан інноваційної діяльності машинобудівних підприємств на регіональному та державному рівнях.

Україна має потужний науковий потенціал. Це, передусім, Національна академія наук, тисячі галузевих науково-дослідних установ, вищих навчальних закладів. Проте він використовується далеко не в повній мірі.

Процес впровадження інновацій охоплює майже всі сторони діяльності підприємств. Сам пошук ефективних організаційних форм управління інноваціями ґрунтується на умілому поєднанні науково-інноваційних і ринкових чинників. Впровадження цих пошуків у виробництво і є інноваційна діяльність [1].

Співробітництво із світовою економікою вимагає зростання питомої ваги інноваційної продукції та збільшення обсягів наданих високотехнологічних послуг

практично в усіх галузях і на підприємствах. Тому виробництво конкурентоспроможної продукції та інноваційну діяльність на сучасному етапі розвитку суспільства варто розглядати у взаємозв'язку, а безпосередньо виробництво – як процес створення якісно нових інноваційних товарів, що користуються попитом на ринку.

На сьогодні значна частка керівників вітчизняних підприємств акцентують свою увагу насамперед на обсягах виробництва та збуту, маючи перевагу у вигляді дешевої робочої сили, сировини тощо. Водночас підприємства економічно розвинутих країн вже давно усвідомили той факт, що саме інноваційність є найважливішим фактором, який забезпечує конкурентну перевагу в умовах зростання конкуренції. Саме тому важливо розуміти сутність інновацій, сфери, де вони можуть здійснюватись, а також їхню роль у діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств.

Отже, інноваційна діяльність – це практичне використання інноваційно-наукового і інтелектуального потенціалу в масовому виробництві з метою здобуття нового продукту, що задовольняє споживчий попит в конкурентоздатних товарах і послугах.

Світова практика показує, що державна підтримка інноваційної діяльності об'єктивно необхідна. В даний час ефективність інноваційної діяльності підприємства визначається, перш за все, наявністю злагодженої системи інвестування, кредитування, оподаткування, що функціонує стосовно інноваційної сфери наукових розробок і регулюється державою [2].

Дослідження впливу інноваційного чинника на формування потенціалу конкурентоспроможності машинобудування в розрізі окремих регіонів також є достатньо актуальними для вітчизняних підприємств, котрі стали "заручниками" нестабільної політичної та економічної ситуації, корумпованості владних чинів, неефективної регіональної політики, відсутності фінансування інноваційної діяльності на окремих територіях [3].

Конкурентоспроможність – це відносна величина, адже товар даного рівня якості може бути цілком конкурентоспроможний на одному ринку і неконкурентоспроможний на іншому [4].

На сьогодні, з ряду об'єктивних та суб'єктивних причин, продукція багатьох підприємств машинобудування є неконкурентоспроможною. Головною причиною такого стану є недостатній науково-технічний рівень підприємств, відсутність або низькі показники впровадження досягнень науки у виробництво [5].

Стратегія економічного та соціального розвитку України (2004-2015 рр.) "Шляхом Європейської інтеграції" передбачає глибоку модернізацію економіки, підвищення її конкурентоспроможності на основі структурно-інноваційної моделі економічного зростання, інтенсивного технічного та технологічного відновлення виробництва, становлення України як високотехнологічної держави. В процесі реалізації стратегії виникає необхідність у диференціації підходів до розроблення і впровадження інновацій, обґрунтування адекватних інструментів управління просуванням інновацій на різних етапах їхнього життєвого циклу [6, с. 16].

Сучасній інноваційній політиці України притаманні ряд негативних явищ: незадовільне стимулювання розроблення та освоєння радикальних нововведень; замкнутість; відрив від новітніх досягнень науково-технічного прогресу. Внаслідок цього вітчизняні підприємства та їх продукція знижують конкурентоспроможність не лише на світовому, але часто й на внутрішньому ринку, через що наша країна несе значні фінансові втрати. Для подолання негативних тенденцій у сфері інноваційної діяльності необхідно вести пошук та освоєння технологічних і ринкових ніш, активно долучатися до співпраці із світовим співтовариством, опираючись на стратегію "лазерного променя", яка передбачає цілеспрямоване досягнення основної мети, не розпорошуючи зусиль на другорядні цілі. У нинішніх економічних умовах

найсприятливішим варіантом інноваційної політики України є політика "технологічного поштовху", в процесі проведення якої держава готує передумови для переходу до інноваційної політики ринкової орієнтації [7].

М. Портер розглядає стратегію щодо зменшення перепон для конкурентних сил. Він рекомендує вивчити ланцюг створених підприємством споживчих цінностей, певну частину яких потрібно зробити цільовою, тобто створити конкурентні переваги: статистичний підхід до структуризації зовнішнього середовища, необхідний фокус на одній із стратегій фірми [8].

Для ефективного переходу України на інноваційну модель розвитку вже недостатньо того розуміння, що рушійною силою економічного прогресу є інноваційний характер капіталу і підприємництва. За трактуванням А.С. Мороза, на перший план повинні вийти відносини у сфері створення й використання продуктів інтелектуальної діяльності. При цьому політиці держави у галузі знань, питанням залучення інтелектуальної власності у повноцінну соціально-економічну діяльність має бути відведено ключову роль при реалізації інноваційної моделі розвитку машинобудування України [9, с. 32].

### **Література**

1. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портер – М.:Международные отношения, 2005. – 896 с.
2. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б.В. Губський – К.: Наукова думка, 1988. – 390 с.
3. Рихтюк В.Л. Інноваційне підприємництво як складова сталого економічного зростання / Рихтюк В.Л. – Актуальні проблеми економіки. – 2004, № 10. – С. 135-139.
4. Мороз Л.А. Маркетинг: Підручник / За редакцією Л.А. Мороз, Чухрай Н.І. – Львів: Національний університет „Львівська політехніка”, „Інтелект-Захід” 2002. – 244 с.
5. Біркентале В.В. Інноваційна діяльність як основа підвищення конкурентоспроможності підприємств та регіонів / В.В. Біркентале, А.О. Зима. – Вісник Донецького національного університету, сер. В: економіка і право. – 2009. – Вип.1. – 253 с. – С. 53-59.
6. Лепедко Т.І. Теоретичні підходи до класифікації інновацій у ринковій економіці / Т.І. Лепедко, М.О. Боярська. – Економіка розвитку. – 2006. - №3. – С. 16-18.
7. Зянько В.В. Інноваційна політика як важіль розвитку інноваційного підприємства / В.В. Зянько. – Економіка і прогнозування. – 2005. - №2. – С. 13-15.
8. Портер Майкл Е. Конкуренція: Навч.посібник. – М.; Видавничий будинок "Вільямс" – 2005. - 495с.
9. Мороз А.С. Рівні формування кадрового потенціалу інноваційного розвитку економіки / А.С. Мороз. – Економіка і прогнозування. – 2005. – №3. – С. 31-32.

**УДК 330.142.211:330.341 (477)**

**Сірко Анатолій Васильович, д-р. екон. наук, професор;  
Найдич Наталія Миколаївна, канд. екон. наук, доцент,  
зав. кафедри економічної теорії,  
Вінницький інститут економіки ТНЕУ**

### **ЧИННИКИ ВІДТОРГНЕННЯ ЕКОНОМІКОЮ УКРАЇНИ ІНОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ**

Загальний стан українського суспільства наразі можна лаконічно охарактеризувати як стан перманентного очікування модернізації економіки і власне держави. Після широкомасштабної приватизації та поспішної лібералізації суспільно-

економічного життя у 1990-х рр. подальші трансформаційні процеси у напрямку поглиблення системних економічних і політичних реформ, які б відкривали широкі можливості для розвитку людських відносин на засадах гуманізму, демократії, верховенства права, неухильного дотримання усіма суб'єктами ринкових принципів господарювання, на превеликий жаль, призупинилися.

Вітчизняна економіка й досі функціонує переважно на успадкованій від старої господарської системи техніко-технологічній базі, критично зношеній і морально застарілій, а на додачу ще й на штучній дешеви́зні вітчизняної робочої сили та кричущій несправедливості у розподілі доходів. Одним із найбільших проявів неефективності такої суспільної економічної системи є її несприйнятливість до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, притаманної розвиненим країнам.

За даними офіційної статистики, упродовж 2000-х років, коли економіка зростала, інноваційна активність промислових підприємств мала загалом знижувальну тенденцію і в 2010 р. лише 11,8% із них займалися впровадженням інновацій (у 2000 р. – 14,8%). Цей показник є особливо вражаючим у порівнянні з розвиненими країнами (в Японії – 70-80%, в країнах ЄС – 50-70%). Частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислового виробництва у нас стабільно не піднімається вище 6-7%.

Така маргіналізація інноваційної діяльності в українській економіці, або відторгнення її тією економічною системою, що склалася, є, безумовно, предметом загрози економічній безпеці держави. Консервація такої економічної системи веде країну з її великим потенціалом однозначно у бік протилежний від цивілізаційно розвиненого світу. Ресурсно багата країна, розташована чи не в самому центрі Європи, може так і назавжди залишитися країною нереалізованих можливостей.

Привертає особливу увагу і та обставина, що керівництвом держави уже багато разів декларувалися програми і наміри переведення національної економіки на рейки інноваційно-інвестиційного розвитку. Зокрема, була навіть розроблена і схвалена 10-літня стратегія розвитку країни у 2004 р., прийнято Закон «Про інноваційну діяльність», вносилися поправки до ряду діючих законів щодо заохочення суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності. Чинний Президент країни, ухвалюючи після свого обрання у 2010 р. програму економічних реформ, гучно заявив про наміри протягом найближчих десяти років вивести Україну у двадцятку провідних держав світу. Та, попри усе, інновації так і залишаються екзотикою нашої ринкової економіки.

Звичайно, ця ситуація не є безнадійною. Її можна радикально змінити, але за умов, якщо: 1) в економічній системі будуть нарешті-таки задіяні ефективні механізми широкого інвестування в реальний сектор економіки, передусім у відтворення основного продуктивного капіталу, і 2), що найважливіше, якщо інвестиції підуть не стільки на «латання дірок», скільки на модернізацію (в широкому сенсі) виробництва та інфраструктури.

На наше переконання, причини відторгнення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку кореняться у самій економічній системі, а саме у її спотвореності нерегульованими як слід ринковими процесами, або, іншими словами, у невідповідності такої системи базовим (класичним) принципам ринкової організації економіки, насамперед, незахищеності державою прав власності та економічної конкуренції (створення рівних умов господарювання для усіх агентів).

Часто такий стан речей керівники підприємств і урядовці пояснюють дефіцитом фінансових ресурсів, мовляв за перманентної фінансової скрути ні державі, ні господарникам не до інновацій: перший ніяк не впоратися з бюджетним дефіцитом і зовнішніми боргами, другим ледь вистачає обігових коштів для розрахунків з постачальниками та працівниками. Таке просте пояснення не витримує критики, якщо зважити на те, що власники великого бізнесу зайняті прибиранням до своїх рук усе

більшої кількості підприємств і цілих галузей, а при цьому ще й щедро фінансують політичні партії, так звані громадські організації та рухи, спортивні клуби, мас-медіа та численні масові розважальні проекти. Щодо підприємців меншого калібру, то ті мовчки погоджуються на пасивну участь у так званих благодійних фондах. Із цієї практики видно, що суть проблеми, за великим рахунком, не у дефіциті фінансових ресурсів, а в наявності іншої шкали цінностей, більш важливих пріоритетів і способів нарощування приватного капіталу.

Звичайно, загалом на рівні продукування і впровадження інновацій в Україні негативно позначається також стан недофінансування вищої школи та академічної науки, який призвів до занепаду наукової матеріальної бази, старіння складу науковців, «витоку мізків» з країни. Але, як за часів адміністративної економічної системи, так і тепер наукові розробки впроваджуються господарське життя з великими потугами. Тільки тепер змістився акцент: раніше цьому протидіяла жорстка планова система, тепер – викривлена структура економічних інтересів. То ж, проблема стану наукової діяльності, яка дійсно наразі є дуже важкою, усе ж таки представляється нам похідною від головної – відсутності ефективного попиту на перспективні розробки науковців.

Трансформаційні процеси, що відбулися в Україні, породили цілу низку серйозних інституційних бар'єрів для інвестування в модернізацію економіки, а деякі з цих бар'єрів перетворилися по суті в інституційні пастки. Інституційні пастки – це ринкові інститути, які штучно перенесені у наше середовище, формально уподібнюють нашу економіку із розвиненим світом, а насправді їхній зміст тут вихолощений, або форма не відповідає своєму змісту.

Насамперед, в результаті роздержавлення і приватизації підприємства набули нового для себе організаційно-правового статусу – юридичних осіб у формі господарських товариств, переважно акціонерного типу. В акціонерних товариствах домінуючим власником, як ведеться, виступає не весь акціонерний загаль, а одноосібні чи консолідовані власники контрольного пакету акцій. На противагу практиці ринково розвинених країн, де власність реально відокремлена від управління корпорацією (акціонерним капіталом), в Україні цього не сталося. Тут власність, як правило, зрослася з топ-менеджментом, а це означає, що основний власник підприємства є не тільки головною дійовою особою на загальних зборах акціонерів та у наглядовій раді, а й фактично сам себе призначає й самочинно керує підприємством. Якщо ж у ході постприватизаційного перерозподілу прав власності власнику-фізичній особі вдалося ще й вибудувати власну імперію бізнесу (холдинг, промислово-фінансову групу тощо), то, звісно, до керма таких підприємств були приставлені свої, особисто віддані і послухні креатури. Отож, за благозвучною вивіскою приватних і публічних акціонерних товариств у наших умовах здебільшого панує режим власності фізичних осіб, тобто економічна влада на підприємстві зосередилася де-факто в руках окремих людей, котрі здійснюють повний контроль за його господарською діяльністю та розподілом отримуваних доходів.

З цього аналізу випливає далі той висновок, що попит на інновації тепер безпосередньо визначається не підприємствами, а конкретними власниками підприємств, приватними особами. Це також означає, що попит на інновації тепер безпосередньо залежить від особистої мотивації власника-керівника: чи заінтересований він модернізувати своє підприємство, чи може він прилаштував до свого підприємства ще родинні фірми-посередники, які знімають прибутки підприємства через механізм трансфертного ціноутворення, у тому числі і через офшори, чи може він виношує плани вигідно перепродати його чи перепрофілювати тощо.

Розвинений ринок – це конкурентний ринок, навіть при тому, що конкуренція

нині набула модифікованих, більш витончених форм. Конкуренція – це стиль поведінки суб'єктів господарювання, коли вони поставлені в умови змагання за покупця, виборювання переваг для себе шляхом постійних інновацій. І така мотивація вибудовується, коли на ринку справді панує рівність у доступі до економічних ресурсів для усіх, без штучних перепон з боку конкурентів і влади. За умов недосконалої конкуренції конкурентність ринкового середовища підтримується державою, яка покликана усіма засобами прямої і непрямой дії захищати конкуренцію: заохочувати усіх, хто може, до підприємництва і жорстко карати тих, хто зловживає своїм монопольним становищем на ринку.

Вітчизняне конкурентне середовище серйозно спотворене, про рівність умов господарювання говорити не доводиться. В останньому глобальному рейтингу за рівнем комфортності умов для ведення підприємницької діяльності, що складає часопис Форбс, Україна зависла далеко вниз, посідаючи 152 місце серед 183 країн світу. А цей комплексний показник, як відомо, складається з багатьох параметрів, тобто віддзеркалює реальний стан інвестиційного клімату і конкурентного середовища.

Через це маємо величезні проблеми з інвестиціями й інноваціями. За експертними оцінками, на вітчизняному фондовому ринку частка нерезидентів досягає 80-85%. Роками утримується разюча диспропорція між організованим і неорганізованим ринком: організований, тобто біржовий (відкритий) ринок стабільно не перевищує десятої частки загального обсягу торгів. Дуже обмежене коло емітентів інвестиційно привабливих акцій та облігацій. Окрім іншого, ця проблема пояснюється ще й низькою якістю (нерелевантністю) інформації про емітентів (результати їх фінансової діяльності та інвестиційні наміри) і боязню власників приватизованих підприємств втратити корпоративний контроль. А непрозора (закрита) структура корпоративної власності за відсутності незалежної системи судочинства вигідна для шахрайських і рейдерських схем неекономічного переділу корпоративних прав власності.

У нас вже стало неписаним правилом поведінки підприємця, що для того, щоб реалізувати більш-менш великий інвестиційний проект обов'язково треба заручитися підтримкою центральної або хоча б місцевої влади. Це ознака того, що об'єктивні закони ринку тут часто-густо підміняються патронатом державної влади, волею та інтересами чиновників. Підприємці, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю, чи не в один голос кажуть про те, що серйозні експортно-імпортні потоки у нашій державі регулюються в ручному режимі, так щоб усунути конкурентів шляхом створення преференцій для обраних: заниження митної вартості, створення так званих коридорів для своїх фірм, відмова у наданні ліцензій тощо. Звісно, що такі дії призводять викривлення мотивацій для дійсно підприємницької ті інноваційної діяльності.

**УДК 339.72**

**Сльозко Олена Олександрівна, канд. екон. наук,  
провідний науковий співробітник**

відділу міжнародних валютно-фінансових відносин;

**Терещенко Світлана Валентинівна, економіст 1 категорії,  
Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України**

## **ДАВОСЬКИЙ ФОРУМ ЯК ПОСИЛ ДЛЯ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ**

Всесвітній економічний форум (ВЕФ) був заснований Клаусом Швабом, швейцарським професором, як неурядова організація. Щорічно на зустріч запрошуються політичні лідери, провідні керівники бізнесу, видні мислителі і

журналісти. Предметом обговорення є найбільш гострі світові проблеми в економіці, довкіллі, охороні здоров'я та інше. Історія ВЕФ почалася в 1971 р. Тоді професор Женевського університету Клаус Шваб уперше зібрав в Швейцарії провідних бізнесменів і політиків, щоб обговорити подальші шляхи розвитку європейського бізнесу на світовому ринку. Такі щорічні зустрічі носили назву «Європейський форум менеджменту» [1, 2].

Всесвітній економічний форум, як найвідоміший і наймасштабніший, зараз перебуває сьогодні у фокусі уваги всього світу. У Давосі відкрилася 43-я сесія Всесвітнього економічного форуму, який проходитиме з 23 по 27 січня 2013 року. У цьому році у форумі візьмуть участь 45 глав держав, а також науковці та представники політичних і бізнес-еліт світу. У дискусіях також візьмуть участь глави національних банків, більше 900 керівників найбільших компаній, більше 100 представників організацій громадянського суспільства, глави більше 200 ЗМІ, а також 16 релігійних лідерів [3].

У дні роботи сесії ВЕФ пройде понад 250 пленарних дискусій на економічні теми. Основними темами 43-й сесії стануть подолання кризи в країнах Євросоюзу, шляхи економічного відновлення, «витривалість» світової економіки, безробіття серед молоді і наслідки глобалізації. Головним питанням для України стануть перспективи інтеграції з ЄС та Митним союзом, а також розвиток інфраструктури та енергетична проблематика, як ключові фактори росту національної економіки.

Найактуальнішими темами нинішньої сесії ВЕФ є «економічне відновлення» і «стійкий динамізм». Президент і засновник ВЕФ, професор бізнес адміністрування Женевського університету Клаус Шваб підкреслив важливість «тривалої стійкості» на тлі зовнішніх потрясінь і вказав на необхідність надати імпульс майбутньому розвитку, спираючись на далекоглядність і більш сміливі дії. За його словами, бути стійким означає вміти адаптуватися до мінливих умов, витримувати раптові удари і відновлюватися від них, досягаючи при цьому важливих цілей. «Перед нами нова реальність з раптовими потрясіннями і затяжними глобальними економічними проблемами, які відчують, зокрема, найбільші країни, змушені вдаватися до суворой економії», сказав Клаус Шваб. На його думку, «майбутнє зростання в нових умовах вимагає динамізму, сміливого бачення і ще більш відважних дій».

Трьома основними напрямами дискусії в рамках заявленого девізу стануть «Керуючи в несприятливих умовах», «Відновлюючи динамізм в економіці» та «Зміцнюючи соціальну стійкість». Серед економічних питань нинішньої сесії ВЕФ європейська економічна криза – найбільш дискусійне питання. У ході нинішнього форуму спеціально буде організовано декілька дискусій з питань вирішення європейської боргової кризи [4].

У процесі відновлення глобальної економіки нові економічні суб'єкти, включаючи Китай, поступово перетворюються на важливу силу сприяння розвитку світової економіки. На нинішній сесії ВЕФ відбудеться десять дискусій для обговорення питання розвитку нових економічних суб'єктів. Серед них три дискусії, що стосуються Китаю: «Економічне зростання Китаю», «М'яка сила Китаю», «Перспектива та реальність – 2020 рік в Китаї» [5].

Традиційно напередодні зустрічі в Давосі ВЕФ попросив більше тисячі провідних експертів оцінити 50 глобальних ризиків за ступенем їх ймовірності і по силі впливу у щорічному звіті із серії Global Risks («Глобальні ризики»). Головними світовими економічними ризиками в майбутні десять років залишаться банкрутства системоутворюючих фінансових інститутів або значущих валют та неможливість скоротити високі державні борги. Істотна диспропорція в доходах різних верств населення і хронічні фінансові дисбаланси є найбільш серйозними глобальними



ризиками на 2013 рік [6].

Ризик колапсу фінансових інститутів або валютних режимів не найбільший (його середня оцінка респондентами звіту трохи менше 3,5), він лише шостий серед всіх економічних ризиків за шкалою ймовірності виникнення, однак його вплив оцінено як найсильніший із середньою оцінкою трохи вище чотирьох. Цей ризик був визнаний головним системним ризиком серед усіх десяти економічних ризиків звіту (за нього проголосувало 22,7% респондентів), тоді як у минулому році це місце займав ризик хронічних бюджетних дисбалансів (невдачі в скороченні державного боргу) з часткою в 32%. Найвірогіднішим економічним ризиком є збільшення різниці доходів бідних і багатих (середня оцінка складає близько 4,2), проте його вплив було оцінено респондентами ВЕФ у середньому в 3,8 (четверте місце серед усіх ризиків за шкалою глобального впливу). Велику ймовірність виникнення (другий в рейтингу всіх 10 економічних ризиків з оцінкою близько чотирьох), а також сильний вплив (також друга позиція з приблизно тією ж середньою оцінкою) в найближчі десять років можуть мати хронічні бюджетні дисбаланси, в тому числі, невдачі у спробах скоротити надмірні борги урядів, про що свідчить звіт [6].

Економічний форум в Давосі займає дуже важливе місце в діловому житті планети. Цей своєрідний елітний політико-економічний клуб дозволяє зав'язувати нові контакти, які в подальшому безумовно позитивно позначаються на бізнес-процесах і, крім того, допомагає вирішувати в невимусненій обстановці наболілі економічні та політичні питання.

Для представників політичних і бізнес-еліт світу Всесвітній економічний форум – це шанс, який не можна упустити. Це платформа для обміну думками. Проте в реальності реалізація заходів щодо відновлення глобальної економіки буде важчою, ніж процес обговорення цих питань. Майбутня реальність – це справжній виклик, з яким доведеться зіткнутися представникам політичних і бізнес-еліт всіх країн світу.

#### **Література**

1. Всемирный экономический форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://ru.wikipedia.org/wiki/Всемирный\\_экономический\\_форум](http://ru.wikipedia.org/wiki/Всемирный_экономический_форум)
2. Встретимся в Давосе? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid=739>
3. В Давосе открылся Всемирный экономический форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://zn.ua/ECONOMICS/v-davose-otkrylsya-vsemimyy-ekonomicheskij-forum.html>
4. The World Economic Forum [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.weforum.org/>
5. В Давосе открылся ежегодный Всемирный экономический форум [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russian.cri.cn/841/2013/01/23/1s455460.htm>
6. Global Risks 2013. Eighth Edition [Electronic resource] / The World Economic Forum. – Mode of access: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalRisks\\_Report\\_2013.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalRisks_Report_2013.pdf)

**УДК 338.49**

**Ульянова Ольга Юрьевна, д-р. экон. наук, профессор,**  
Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет

### **ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ФОРМИРОВАНИЕ НОВОГО СОЦИАЛЬНОГО СТАНДАРТА ЖИЛИЩНЫХ УСЛОВИЙ**

Рыночная экономика развивается по единым законам и создает объективные условия для активизации инвестиционно-инновационных процессов. В нерыночной системе, например, в советской жилищной системе, отсутствовали стимулы для внедрения высокоэффективных технологий. Причинами неэффективности жилищной

системы в этот период являются недостаточная ориентация на спрос потребителей в улучшении жилищных условий, отсутствие конкуренции между производителями в создании инновационной продукции или предоставления услуг, высокие транзакционные издержки, отсутствие организаций по самоуправлению со стороны общества и др.

Диффузия инноваций протекает активно в рыночных условиях под воздействием конкуренции между фирмами. «Устаревшие технологии отвергаются рыночной экономикой, а лучшие – те, которые повышают производительность, – внедряются, поскольку они увеличивают прибыли предприятий, использующих новшества» [1]. Потребитель оценивает инновацию с точки зрения ее полезности, т.е. отношение приносимой полезности от использования инновации к ее цене.

Ценность инноваций для производителя определяется сохранением или приумножением прибыли фирм, приобретая конкурентное преимущество. По мнению О. Тоффлера, в связи с новой ролью знаний в обществе человечество становится свидетелями рождения «мира, в котором люди работают мозгами вместо рук... коммуникационные технологии создают глобальную конкуренцию... инновации важнее массового производства... инвестиции вкладываются скорее в новые концепции или средства их создания, чем в новые машины... и с постоянством происходят лишь быстрые перемены» [2].

Формирование нового социального стандарта происходит под влиянием инноваций, каждая из которых ориентируется на платежеспособный спрос потребителя. Как правило, инвестирование домашних хозяйств осуществляется исходя не только из экономических соображений (выгодности той или иной формы владения жильем), но и из состава и структуры семьи, престижности и экологичности жилой среды, перспективности целей, связанных с типом выбираемого жилья, изменений в потреблении жилищных услуг в течение социального цикла.

Следует отметить, что рыночная цена жилых объектов, построенных и обслуживаемых на основе инновационных технологий, является более высокой, и первоначально такие инновации используются при возведении элитных жилых комплексов, вокруг которых создается соответствующего уровня социальная инфраструктура. В связи с этим приобретение такого жилья осуществляется, как правило, семьями с высоким доходом.

Внедряемые технологические новшества не оказывали положительного влияния на жилищные условия социума, определяя жилищный сектор как часть технологической системы. Жилищный сектор становится связующим звеном между социальной и технологической системами. Коренным образом меняется основополагающий принцип общественной жизни – взамен отношений человека с природой на первое место выходят отношения между людьми, человека с человеком.

При появлении инноваций на рынке происходит изменение социального стандарта качества жилищных условий, формализация которого осуществляется исходя из региональной специфики, доминирования городского и сельского поселения, культуры проживания, традиций. Новый социальный стандарт содержит следующие требования к качеству жилищных условий.

1) экология жилой среды, города и региона (экологическое состояние внутри помещений и воздушной среды, наличие парковой и рекреационной зоны, удаленность от вредных производств и транспортной инфраструктуры и др.);

2) применение экологически чистых и безопасных строительных материалов и технологий (абсолютно экологичные: дерево, камень, натуральные клеи, каучук, пробка, шелк, войлок, хлопок, натуральная кожа, натуральная олифа, солома, бамбук и др., а также условно экологичные: кирпич; плитка; кровельная черепица;

пенобетонные блоки; материалы, изготовленные из алюминия, кремния). В настоящее время строительные материалы содержат более 40 наименований, большинство из которых являются полимерами, и, при этом, источником 80 % химических веществ, обнаруженных в воздушной среде квартир, являются строительные и отделочные материалы;

3) удобная и эргономичная планировка и обустройство с применением современного дизайна (стандартная площадь, многофункциональность пространства, удобная планировка, использование стиля минимализма, стандарты качества);

4) рационализация природных ресурсов (энергетических, водных, тепловых ресурсов);

5) использование информационных технологий в строительстве и обслуживании жилого объекта;

6) близость объектов социальной инфраструктуры (транспорт, медицинские, дошкольные и образовательные учреждения, торговые и развлекательные центры);

В российских регионах потребность в улучшении жилищных условий возрастает. По данным социологического опроса, российские домохозяйства оценивают свои жилищные условия как удовлетворительные: в 2010 г. в городской местности – 51%, в сельской – 46% [3]; соответственно в 2009 г. – 52,9 и 49,8; в 2008 г. – 52,7 и 50,9; в 2007 г. – 53,1 и 54,2%. Следует отметить различные причины для улучшения жилищных условий в городской и сельской местности регионов России. Однако важность проблемы экологизации жилой среды и района кумулятивно нарастает (наибольшее внимание этому фактору уделяют 70 % семей с детьми). Так, 73 % жителей Москвы отметили важность экологии района проживания, большая часть (около 75 %) планируют жить не в центральном, а в спальных районах и пригородах из-за благоприятных экологических условий.

Применение инновационных технологий жилищной системы позволяет возводить и обслуживать жилые здания, с одной стороны, экологически безопасные для человека и его семьи, и, с другой – радикально снижающие их деструктивное воздействие на природную среду. Такое воздействие осуществляется не только на жилую среду, но и всю жилищную систему, включая инженерную инфраструктуру и обслуживающую сферу экономики.

Основываясь на закономерностях Э. Энгеля, автор обосновывает, что на определенном этапе общественного развития увеличение доходов граждан способствует росту расходов на улучшение жилищных условий. Однако когда данный рост достигает предела, спрос потребителей начинает смещаться в сторону услуг (образовательных, медицинских, рекреационных и др.) других элементов социальной инфраструктуры.

Инновационная трансформация жилищной системы региона характеризует строительство энергосберегающих и экологических жилых домов, коммунальных сетей новых поколений, использование высокоэффективных компьютерных программ. В настоящее время финансируются точечные проекты по строительству комфортабельных жилых зданий, в которых сочетаются архитектурно-культурные и инновационные решения, интеллектуальная система по регулированию инженерных сетей.

### Литература

1. Самуэльсон, П.Э. Экономика / П.Э. Самуэльсон, В.Д. Нордхаус: Пер. с англ.: 16-е изд.: Уч. пособие. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – С. 116.
2. Encyclopedia of New Economy // Режим доступа: <http://wired.com/reprints/encyclopedia.html>
3. Социальное положение и уровень жизни населения России - 2011г.// Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b11\\_44/IssWWW.exe/Stg/d02/09-15.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_44/IssWWW.exe/Stg/d02/09-15.htm).

### **АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Наслідком досить низького рівня інноваційного розвитку національної економіки є насамперед її неефективність і витратність, ресурсна залежність виробництва, ситуаційність економічного зростання, виробництво неконкурентоспроможних товарів і послуг. Однією з основних невирішених проблем залишається відсутність умов для того, щоб вже наявні науково-технологічні досягнення стали об'єктом економічних відносин. Власне, об'єднання відокремлених ланок «наука» і «виробництво», спрямоване на технічну й технологічну модернізацію національної економіки, і є головним завданням інноваційної моделі розвитку, задекларованої як стратегічна мета національної економічної політики в найближчій перспективі.

Проте, на основі проведеного аналізу стану й тенденцій розвитку вітчизняної економіки можна констатувати, що на даний час в Україні відсутні ефективні механізми для проведення масштабних технологічних змін. З метою формування технологічних систем рівня економічно розвинених країн потрібен системний підхід щодо створення організаційно-економічних механізмів, здатних не тільки продукувати нововведення, а й перетворювати їх на інновації.

Формування нової парадигми науково-технологічного розвитку національних економік, як вважають багато експертів, пов'язане з посиленням соціально-економічної спрямованості нових технологій. Орієнтири матеріального багатства для більшості мешканців розвинених країн поступово втрачають актуальність і на перший план виходять такі проблеми, як збереження здоров'я, особиста безпека, якість довкілля, доступ до культурних цінностей, можливість особистісного творчого й інтелектуального зростання.

Основні концептуальні напрями нової парадигми розвитку національної економіки можна визначити таким чином: управління змінами, необхідність реформування соціальної сфери, реінжиніринг, створення внутрішніх ринків корпорацій, інтеграція процесів управління, розвиток і підтримка малих підприємств, нові вимірники ефективності управління, розділення прав власності та функцій управління, затвердження контрактних відносин у всіх формах власності, посилення регулюючої ролі держави [1, с. 9–18].

Варто зазначити, що дедалі більшу частку особистого та суспільного багатства втілюють в собі не матеріальні умови виробництва, а знання й інформація, що стають основними ресурсами сучасного виробництва. Становлення сучасного господарства як системи, заснованої на виробництві та споживанні інформації й знань, розпочалося ще в другій половині XX ст. з бурхливого розвитку галузей професійних, фінансових та інформаційних послуг. Сьогодні ця тенденція знайшла відображення в комерціалізації технічного прогресу, зокрема зростанні котирувань акцій нових високотехнологічних компаній. Результатом даного процесу є своєрідний розподіл всієї економіки на стару (виробництво традиційних матеріальних благ і послуг) та нову (нові наукомісткі виробництва, що спеціалізуються на роботі з інформацією й управлінні знаннями компаній).

Досліджуючи структурні джерела економічного розвитку, американський вчений М. Портер виділив чотири стадії конкурентоспроможності національної економіки, а

саме: стадія факторів виробництва: конкурентоспроможність обумовлена наявністю природних ресурсів, кліматичних умов, надлишкових трудових ресурсів, використовуються прості технології; стадія інвестицій: підприємства спроможні інвестувати гроші в купівлю технологічних ліцензій, сучасне обладнання, національна економіка здатна використовувати іноземні технології; стадія нововведень: національні підприємства спроможні удосконалювати іноземні технології й створювати нові, внутрішній попит достатній для впровадження таких технологій, державне регулювання підприємницької діяльності має непрямий характер; стадія добробуту: капітали переміщуються до фінансової сфери, знижуються темпи економічного зростання [2].

Науковці оцінюють існуючий рівень науково-технологічної та інноваційної діяльності в Україні як такий, що загрожує залишити країну осторонь глобальних процесів постіндустріального характеру. Основними проблемами сучасної науково-технологічної політики держави залишаються низький рівень попиту на інноваційні розробки; недосконалість системи фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; неефективна організація й управління підготовкою, освоєнням і виробництвом нових виробів; неузгодженість науково-технологічних проєктів підприємств, що не дозволяє підвищити ефективність використання обмежених ресурсів і переваг спеціалізації в межах окремих регіонів.

Інноваційний тип розвитку заснований на постійних і систематичних нововведеннях, спрямованих на суттєве поліпшення всіх аспектів діяльності господарської системи. Практична реалізація інноваційного шляху розвитку економіки передбачає формування певної моделі розвитку. Інноваційна модель розвитку економіки являє собою теоретичне вираження інноваційних пріоритетів, напрямів, структур, систем мотивації, стратегій, механізмів, які спрямовані на формування інноваційного типу розвитку національної економіки.

Формування інноваційної моделі розвитку економіки, безумовно, відбувається під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Незважаючи на достатню різноманітність моделей інноваційного розвитку національних економік, у світі сформувались такі основні моделі: орієнтація на резерви в науці та реалізація великомасштабних цільових проєктів, які охоплюють всі стадії науково-виробничого циклу; орієнтація на поширення нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища, раціоналізація структури економіки; орієнтація на стимулювання нововведень через розвиток інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйняття досягнень науково-технічного прогресу та координацію дій різних секторів у галузі науки й технології, включення малого бізнесу до інноваційних процесів.

Інноваційний потенціал держави характеризується сукупною здатністю науково-технічних знань і практичного досвіду, наявних у суспільства на певному етапі розвитку, які забезпечують найбільш повне використання ресурсів економічного потенціалу. Інноваційний потенціал є продуктом реалізації науково-технічного потенціалу й одночасно підсистемою системи економічного потенціалу. Джерелами інноваційного потенціалу є інформаційні ресурси, результати фундаментальних досліджень, наукових відкриттів, винаходів, наукових та дослідно-конструкторських розробок. Інноваційний потенціал країни – це здатність фундаментальної та прикладної науки забезпечити впровадження новацій у процес виробництва й оновлення продукції [3, с. 107]. Кількісну характеристику інноваційного потенціалу, який характеризує рівень інноваційних процесів та інноваційної діяльності в країні, можна виразити через розрахунок інтенсивності освоєння створених нових зразків продукції за допомогою співвідношення:

$$I_{\text{нов}} = \frac{НП_{\text{осв}}}{НП_{\text{ств}}}, \quad (1)$$

де  $I_{\text{нов}}$  – інноваційний потенціал;

$НП_{\text{осв}}$ ,  $НП_{\text{ств}}$  – відповідно кількість створених й освоєних зразків нової продукції.

В умовах, коли загострюється проблема конкурентоспроможності національної економіки, коли цінності створюються за рахунок підвищення продуктивності та використання нововведень, а економічне зростання дедалі більше залежить від здатності отримувати нові знання й застосовувати їх на практиці, перед економікою України постає завдання розвитку потужного інноваційного сектору з інфраструктурою, спроможною поєднати інноваційну пропозицію та попит на інновації, здійснювати комплексну експертизу, розроблення й ресурсне забезпечення інноваційних проєктів, просувати нову продукцію на внутрішньому та світовому ринках.

Інноваційній діяльності притаманні багатостадійний характер і багатоманітність організаційних форм впровадження, що потребують адекватних сполучних ланок, якими є об'єкти інноваційної інфраструктури. Згідно із Законом України «Про інноваційну діяльність» інноваційна інфраструктура становить сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо). Основними елементами інноваційної інфраструктури є державні інноваційні фінансово-кредитні установи, венчурні компанії та фонди, зони інтенсивного науково-технічного розвитку, технологічні парки, інноваційні центри (технологічні, регіональні, галузеві), інкубатори (інноваційні, технологічні, інноваційного бізнесу), консалтингові фірми.

В зарубіжних країнах сформувались різні моделі розвитку інноваційної інфраструктури. Так, європейська модель розвитку інноваційної інфраструктури ґрунтується на державних інвестиціях і дотаціях, спрямована насамперед на створення нових робочих місць. В країнах Азії інноваційна інфраструктура розвивається шляхом утворення технополісів (Японія), створення технопарків, насамперед у галузі інформаційних технологій (Індія), розвитку різних типів інноваційних структур за фінансової підтримки держави (Китай). Модель розвитку інноваційної інфраструктури США в основному зорієнтована на залучення інвестицій зацікавлених компаній.

Світовий досвід доводить, що формування окремих розрізнених інноваційних структур не може бути стратегічною метою інноваційного розвитку національної економіки. Отже, необхідно створювати на рівні держави інноваційну систему, яка являє собою комплекс законодавчих, організаційних, виробничих, кадрових, комерційних факторів й об'єктів, що визначають здатність суспільства формувати передумови та сприймати нововведення. Тільки за таких умов можуть бути створені сприятливі умови для формування інноваційної моделі розвитку з метою вирішення актуальних соціально-економічних завдань, що в результаті сприятиме зміцненню національної економіки.

### Література

1. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навчальний посібник / Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
2. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / М.Е. Портер. – К.: Основи, 1998. – 390 с.
3. Національна економіка: [навчальний посібник] / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович; за ред. А.Ф. Мельник. – К.: Знання, 2011. – 463 с.

**ІННОВАЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ ПРИ  
ВИВЧЕНІ ФІНАНСОВИХ ДИСЦИПЛІН ЯК ОСНОВА УДОСКОНАЛЕННЯ  
ЗМІСТОВНОСТІ І ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ МЕНЕДЖЕРІВ**

Серед інноваційних процесів і комбінацій, що бурхливо розвиваються і впроваджуються у сфері матеріального виробництва, торгівлі, банківській діяльності все більшого розвитку і поширення набувають інноваційні процеси в науці та освітянській сфері. Це закономірно, адже термін “інновація” означає оновлення (від. лат. novatio), а приставка “in” визначає направленість. Категорія “інновація” стосується всіх процесів, які відбуваються в економіці та суспільстві в цілому. Термін “інновація” вперше було запропоновано австрійським економістом Йозефом Шумпетером ще на початку 20-го століття, у книзі “Теорія економічного розвитку” (випущена в світ в 1912 році). У своїй праці Й.Шумпетер ввів в економічний лексикон термін “інновація” замість існуючого до того терміну “нова комбінація”, який і став використовуватись з того часу як наукова категорія.

Інноваційні процеси охопили нині практично усі галузі і сфери, включаючи науково-освітянську, і зокрема процес підготовки фахівців середньої та вищої ланки. Забезпечити процес оновлення в економіці та інших галузях неможливо без відповідного оновлення організації навчального процесу та контролю знань студентів.

Прискоренню розвитку інноваційних процесів в системі підготовки фахівців надав Болонський процес, як процес структурного реформування національних систем вищої освіти країн Європи, зміни освітніх програм та інституційних перетворень у вищих навчальних закладах. Його метою є створення європейського наукового та освітнього простору задля підвищення спроможності випускників вищої школи до працевлаштування, поліпшення мобільності громадян на європейському ринку праці, підняття конкурентоспроможності європейської вищої школи. Учасником Болонського процесу є також і Україна, яка приєдналась до цього процесу, підписавши у 2005 році Болонську декларацію.

Одна із найбільш важливих рис Болонського процесу – баланс між несхожістю і єдністю. Болонський процес – це також і прийняття загальної системи порівнювання вчених ступенів, системи з двома циклами навчання, запровадження системи кредитів (ECTS – European Community Course Credit Transfer System), участь в європейській співпраці щодо забезпечення якості освіти.

Це модулі, рейтингові оцінки знань студентів, нові вимоги і нова філософія освітньої діяльності. Отже, це новий тип відносин між викладачем і студентом. Така система організації навчального процесу і контролю знань студентів передбачає поступову зміну традиційних адміністративних методів на сучасні.

Загальні інформаційні основи Болонської декларації розроблені і успішно впроваджуються у Вінницькому національному технічному університеті, зокрема на кафедрі фінансів. Значна робота проводиться по упорядкуванню навчальних та робочих навчальних планів, відповідно до вимог і форм запропонованих Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України. Викладачі кафедри фінансів працюють над створенням нового навчально-методичного комплексу, який охоплює найбільш важливі організаційні складові навчального процесу, прикладають зусиль, щоб позбутись того хибного недоліку, який склався за останні роки в частині дроблення курсів. Успішно впроваджена нова система оцінювання знань студентів (100 – бальна шкала). Така система сприяє об'єктивному оцінюванню знань студентів та підвищенню ефективності

навчального процесу. Значна увага приділяється комп'ютеризації навчального процесу, створенню дистанційних курсів.

Разом з цим, реформування традиційних підходів в організації навчального процесу супроводжується виникненням ряду проблем, які на думку автора, є актуальними і потребують вирішення.

Перш за все, це проблеми, що складаються за формою “викладач – студент”, які проявляються у розв’язанні труднощів, як успішного викладання, так і успішного оволодіння тими чи іншими навчальними дисциплінами. Причин цьому декілька. Зокрема, це непомірна перенасиченість і трудомісткість окремих Типових навчальних програм. Наприклад, в Типову програму “Гроші і кредит”, поряд із темами, що забезпечують вивчення основ функціонування грошей і кредиту, введені теми і розділи, що пов’язані із функціонуванням банківської системи, парабанківських установ, валютних відносин, ринку цінних паперів, міжнародних фінансових інституцій тощо. Така ширина охоплення тематикою є невинноводною і призводить до того, що студент не в змозі успішно освоїти курс, через відсутність базових знань з дисциплін, які будуть вивчатись у майбутньому, а викладач не в змозі охопити увесь програмний матеріал в рамках відведеного йому навантаження. Перевантаженими, на думку автора, є дисципліни з вищої математики і інших дисциплін. В підсумку – низький рейтинг успішності студентів, які добре навчалися у середній школі.

Результатом перенасиченості і значної трудомісткості окремих дисциплін є виникнення певної частини невстигаючих студентів та інші негативні явища. У зв’язку з цим доречним є надання університетам права корегування Типових навчальних програм понад встановлені нормативи. Доцільно змінити структуру навчальних програм, збільшивши кількість профільюючих для кафедри дисциплін за рахунок зменшення непрофільюючих, включаючи нормативні та варіативні..

Пропозиції щодо зміни кількості кредитів з тих чи інших дисциплін, впровадження нових і виведення із навчальних планів дисциплін, що втратили своє значення, мають надходити включно із рішень випускових кафедр і затверджуватись рішеннями учених рад та ректора ВНЗ, а не “насаджуватись” особами інших служб, оскільки рішення останніх можуть бути суб’єктивними.

Суттєві зміни в економіці та фінансовій сфері, що пов’язані з розвитком інноваційних процесів, розширюють змістовність і міру складності сучасних наук і ставлять викладача (в першу чергу лектора) перед необхідністю більш ціннісного самовизначення, поглиблення і дедалі повнішої деталізації професійних навиків, зростання педагогічної майстерності, посилення гуманітарної спрямованості навчального процесу. У результаті стає все проблематичнішим синтезування і доведення до відома аудиторії необхідної і передбачуваної навчальними програмами інформації. Мабуть, виходячи з цього, не буде помилкою заключити, що традиційна лекція, яку читає висококваліфікований викладач (доцент чи професор), уже не в змозі охопити і розкрити всю ширину і глибину необхідної інформації, і що кожен лектор відчуває постійно зростаючу розбіжність між необхідним для засвоєння програмним матеріалом і обсягом того матеріалу, яку він в змозі донести до відома аудиторії. Крім того, враховуючи той фактор, що студент під час лекції опановує незначну частину інформації, що доводиться до нього в усній формі, стає зрозумілим, чому інтерес студентів до лекцій останнім часом стабільно спадає. Враховуючи це, в багатьох країнах світу, виходячи із Болонській конвенції, передбачено вільне відвідування лекцій. За студентом залишається право вибору: чи відвідувати лекції, чи «озброївшись» літературою, опанувати більшу кількість інформації самостійно. На думку автора, вирішенню проблеми «лекційного часу» певною мірою можуть сприяти нетрадиційні підходи до проведення лекцій. Зокрема, вбачається доцільними



впровадження базових роздаткових матеріалів: роздрукованих чи поданих на електронних носіях опорних конспектів, розроблених лектором і його асистентами за кожною темою курсу, які видаються студентам за кілька днів до проведення лекції. В опорному конспекті обов'язково мають бути викладені основні категорії, вузлові теоретичні положення, сформовані проблемні (невирішені) питання, подана рекомендована література, вивчення якої забезпечить студенту достатньо високий рівень засвоєння теми.

Отже, лекція може проводитися у формі співбесіди і носити добровільний характер. Під час лекції викладач виявляє рівень підготовки студентів по тому, як вони задають йому запитання, що їх цікавлять, і на які вони не знайшли відповіді в ході самостійного опрацювання теми. В ході такої співбесіди викладач може оцінити базові знання студента за кредитно-модульною системою (КМС).

На лекційному занятті кафедра має видати студентам роздатковий матеріал на наступну лекцію і висвітлити основні положення та проблемні питання нової теми, над розв'язанням яких студенти мають працювати самостійно.

Організація навчального процесу за такою схемою потребує певних змін, зокрема:

- лекції мають читатись висококваліфікованими викладачами;
- кількість студентів в академічній групі має бути скорочена до 12-15 чол., а кількість студентів у складі лекційного потоку може бути збільшена;
- присутність асистента на лекції стає обов'язковою, так як він має брати участь в підготовці та розповсюдженні опорних лекцій, підборі обов'язкової та додаткової літератури, розробці домашніх завдань, проведенні модулів, заліків, іспитів тощо;
- роздаткові опорні матеріали мають бути розроблені викладачем, обговоренні і затвердженні на засіданні кафедри.

Проглядаються деякі переваги запропонованого підходу:

- по-перше, створюються умови для творчого, ініціативного і самостійного підходу студента до опанування програмним матеріалом і, як кінцевий результат, більш якісного і глибокого вивчення курсу. Це значно полегшить засвоєння знань іноземними студентами, які ще не встигли добре оволодіти українською мовою;
- по-друге, створюється можливість впровадження в навчальний процес комп'ютерних систем, зокрема, з оцінки знань студентів та застосування дистанційної освіти;
- по-третє, зменшується «горлове» навантаження викладача, що позитивно відобразиться на якості лекції.

### **Література**

1.Кремін' В.Г. Вища освіта в Україні і Болонський процес: навчальний посібник/ В.Г.Кремін'. К.: Освіта, 2004р.,–384с.

2.Спільна декларація міністрів освіти Європи: Болонья, Болонська декларація 19 червня 1999року.- Режим доступу:[http://www.aboiturient.in.ua/...](http://www.aboiturient.in.ua/)

**УДК 330.341.1:331.526.2:334.012.64**

**Хачатурян Олена Сергіївна, канд. екон. наук, ст. викладач,  
Кіровоградський національний технічний університет**

### **ЩОДО ФОРМУВАННЯ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ КАДРОВОГО РЕСУРСУ ДЛЯ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ІННОВАЦІЙНОГО СПРЯМУВАННЯ**

Новим змістом на сучасному етапі наповнюється регіональна складова нового типу зайнятості, що визначається специфікою регіонального розвитку. На регіональному рівні відбувається інтеграція інноваційних знань, носіями яких є як

окремі працівники, так і малі підприємства, і на їх основі формується більш складна регіональна інноваційна система. До того ж у сучасних умовах оздоровлення економіки, формування механізмів стійкого та динамічного розвитку повинно відбуватися малого підприємництва та від регіонів.

Сьогодні саме у регіонах відбувається розвиток інноваційної діяльності та зайнятості нового типу. Це зумовлює посилення уваги до територіального розвитку, не зважаючи на процеси глобалізації.

Звернення до інноваційного розвитку економіки України актуалізує формування регіональної стратегії розвитку, яка повинна містити:

- оцінку місця регіону у національній економіці;
- аналіз потенціалу регіону (природно-ресурсного, демографічного, людського, науково-технічного, виробничого) та сучасної соціально-економічної ситуації у ньому;
- систему пріоритетів, цілей і результатів розвитку;
- основні напрями розвитку провідних галузей, виробничих комплексів, інноваційної діяльності;
- соціальну політику;
- очікувані результати від реалізації стратегії.

Проблема ефективного використання інтелектуального, науково-технічного потенціалів регіонів та формування на даній основі інноваційного типу зайнятості ускладнюється тим, що на сьогодні ще не склалися умови для забезпечення можливості переходу на новий ступінь постіндустріального розвитку. У певній мірі це пов'язано з необхідністю формування в регіонах засад економіки знань на основі інноваційного розвитку сфери вищої освіти [4, с. 247], що забезпечить підготовку та навчання молоді з метою вирішення питання кадрового забезпечення роботи інноваційної інфраструктури та малого інноваційного підприємництва. Адже саме в постіндустріальній економіці інноваційна діяльність стає визначальною ознакою малого підприємництва, а саме воно починає відігравати одну з головних ролей у суспільному виробництві.

При цьому слід відмітити, що результати функціонування науково ємного малого підприємства напряму залежать від успішної реалізації науково-дослідних робіт у рамках інноваційних проектів. Здійснення інноваційної діяльності малих підприємств, пов'язаної з розробкою технологій, нових видів продукції та послуг вимагає не тільки ефективного використання наявного інтелектуального потенціалу, але і його розвитку.

Інноваційний розвиток регіонів залежить передусім від якісних рис працівників, які здійснюють науково-дослідні роботи, продукують новачі, впроваджують їх у виробництво та забезпечують випуск нових товарів і послуг [1, с. 42].

Вирішення проблеми кадрового ресурсу для комерціалізації інноваційних розробок ставить питання про підготовку такого ресурсу, про освітні програми та ефективні форми навчання. Особливу гостроту цьому питанню надає той факт, що в регіонах ще не склався досвід управління просуванням інноваційних продуктів на ринок. Тому підготовка кадрів, здатних ефективно керувати інноваційними процесами, розробляти та впроваджувати інноваційні проекти, є пріоритетною регіональною проблемою.

На кожному етапі потрібні грамотні спеціалісти, здатні управляти організаційними процесами у підприємницькій сфері. Саме тому в процесах інтелектуальної праці, в її продуктивності важливу роль відіграють навчання, рівень і якість освіти зайнятих нею людей, їх природні та набуті здібності, кваліфікація і т.д. [3]. У зв'язку з цим слід відзначити, що об'єктивна потреба інноваційного розвитку, становлення інноваційної економіки вимагає розробки нової концепції підготовки кадрів. У її основу повинно бути покладено співробітництво університетів з

передовими підприємствами регіону, котрі реалізують інноваційні проекти, та їх спільну діяльність у царині розробки навчальних програм, видання підручників і монографій з інноваційних технологій, системам машин і обладнання, у справі підготовки спеціалістів вищої кваліфікації з нових професій і перспективних науково-інноваційним напрямкам [2].

Для регіонів важливим напрямом є залучення студентства і молодих спеціалістів у програми підготовки кадрів, а також розробка ефективних освітніх моделей для інноваційного сектору економіки. Вирішення цих питань тісно пов'язане з наступним:

1. Необхідністю забезпечити інтеграцію зусиль суб'єктів реального сектору економіки та системи підготовки кадрового ресурсу.

2. Сформовані механізми інтеграції повинні бути втілені у створені регіональної системи підготовки кадрів у сфері малого підприємництва, яка повинна забезпечувати реалізацію стратегії інноваційного розвитку регіонів.

3. Повинна бути розроблена система моніторингу якості підготовки конкурентоздатних спеціалістів для сфери малого підприємництва.

Регіональна система підготовки кадрів для інноваційного розвитку економіки має інтегрувати можливості всіх суб'єктів даного процесу:

- органів регіональної влади та місцевого самоврядування, що здійснюють управління та регулювання регіональної мережі підготовки кадрів;
- об'єднань розробників, керівників, виробничників і менеджерів різних підприємств, які реалізують підготовку інноваційних освітніх програм;
- інфраструктурних елементів, які забезпечують освітню підготовку з питань просування нових технологій і продукції на ринок, із залученням у процес навчання консалтингових фірм, виставочних, інформаційних, сертифікаційних центрів і центрів підприємництва;
- джерел інвестування в розробку та реалізацію програм підготовки підприємців.

Необхідно відмітити, що ринок освітніх послуг у сфері малого підприємництва розвивається дуже нерівномірно. Послуги в цій області надають державні та недержавні освітні заклади за програмами основної та додаткової професійної освіти.

Найбільш сформованим є на сьогодні ринок вищої професійної освіти, де провідні організації активно конкурують між собою, закріплюючи свою ринкову нішу – профіль, спеціалізацію, регіональні сфери впливу. У той же час аналітики відмічають, що, хоча базова «академічна» компонента цієї системи буде й надалі розвиватися та вдосконалюватися, масовий попит в Україні та регіонах буде спрямований усе ж на набуття знань і вмінь прикладного характеру.

Отже, одним із найважливіших напрямів забезпечення становлення інноваційних форм зайнятості у сфері малого підприємництва є створення системи кадрового забезпечення розвитку інноваційної діяльності малих підприємств у регіонах на основі формування цілісної концепції зайнятості інноваційного типу.

### **Література**

1. Антонюк В. Кадри для інноваційної діяльності: проблеми формування та використання / В. Антонюк // Україна: аспекти праці. – 2007. - №5. – С. 42–47.
2. Исмаилов Т.А., Гамидов Г.С. Инновационная экономика – стратегическое направление развитие России в XXI веке // Инновации. 2003. №1. С. 14-21.
3. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года. Режим доступа: <http://final.ron.rbcsoft.ru/>.
4. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії / Левченко О.М. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – 292 с.

## ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА В СИСТЕМЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

В Казахстане, как и в других странах СНГ, инициатором инновационного развития выступает, преимущественно, государство. Концептуальное обоснование инновационная ориентация экономики получила в 1997г. в Стратегии развития Казахстана до 2030 г. [1]. Проблемы инновационного развития и в дальнейшем, прямо или косвенно, затрагивались Главой государства в ежегодных Посланиях к народу Казахстана, а также в его различных выступлениях [2].

Первой реальной попыткой перехода страны к инновационной модели экономики стала государственная «Стратегия индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы» (СИИР). Реализация СИИР дала определенный толчок повышению инвестиционной активности в стране. С 2010 года основным координирующим документом на данном направлении стала Государственная Программа форсированного индустриально-инновационного развития на 2010-2014гг. (ГП ФИИР). Со стороны государства осуществляются необходимые меры поддержки индустриально-инновационной деятельности, развития науки и образования, прежде всего, на основе укрепления законодательной и нормативно-правовой базы

Все это время инновационные преобразования в экономической и социальной сферах Казахстана являются объектом пристального внимания многих экономистов и практиков. В том числе они рассмотрены в работах [3], [4], [5] и др. Они также являются предметом теоретических и практических дискуссий на международных, республиканских и университетских научных форумах, симпозиумах, конгрессах, конференциях и семинарах, в том числе [6], [7] и др. Отличия, подходов, предпринимаемых в Казахстане по сравнению с другими странами, осуществляющими переход к инновационной экономике, отраженные в таблице 1 указывают на активное использование такого инструмента, как государственное стратегическое планирование и прогнозирование.

Таблица 1

### Меры, принимаемые государством для развития инновационной экономики\*

Зарубежные страны	Казахстан
<b>Преобладание того или иного концептуального подхода в общей стратегии развития 2001-2010гг.</b>	
Основные модели, реализуемые в зарубежных странах: развитие человеческого капитала; инновационное предпринимательство; внедрение корпоративного менеджмента; индустриальное развитие.	Государственное стратегическое планирование и прогнозирование: Казахстан-2030; СИИР; «прорывные проекты»; 40 корпоративных лидеров и др.
<b>Антикризисный сценарий 2008-2011гг.</b>	
Финансовая стабилизация, сдерживание инфляции,	Переход к реализации ГП ФИИР, «Дорожная карта бизнеса-2020» и др.; стимулирование экономического роста; ручное управление в реальном секторе и др.
<b>Долговременные стратегии на второе десятилетие XXI века</b>	
Реиндустриализация, подготовка к Ш индустриальной революции и др.	ГСП Казахстан-2020; Социальная модернизация; Концепция Общества Всеобщего Труда, Стратегия Казахстан -2050 и др.
*Составлено автором	

Итак, государство в современной рыночной экономике является ее активным субъектом, с присущими ему функциями - экономическими, социальными, управленческими и другими:

1. Государство-собственник формирует сектор государственных предприятий и национальных компаний и управляет ими;

2. Государство-предприниматель – участвует в рискованных проектах, используя имеющиеся активы, рамки государственно-частного партнерства и управляет собственным или совместным бизнесом;

3. Государство – администратор регулирует деятельность всех экономических субъектов, включая собственный бизнес и государственный сектор национальной экономики;

4. Государство-корпорация – создает условия приемлемой деятельности для всех субъектов экономики, ориентируя их на создание Общества Всеобщего Труда или благоденствия и т.д.

В полной мере ощутить весь спектр государственного воздействия на экономику Казахстана удалось уже в конце 2012 года. В ежегодном Послании народу Президент Республики Казахстан Н.Назарбаев объявил о досрочной реализации долгосрочных задач первой национальной государственной стратегической программы «Казахстан-2030» и очертил контуры новой Стратегии, рассчитанной до 2050 года[8]. Главным инструментом реализации нового политического курса обозначен путь к инновационной экономике, элементы которой должны постепенно заменить традиционную, и ставшую уже привычной для казахстанцев, рыночную экономику. Таким образом, возникла потребность в альтернативных вариантах инновационного развития Казахстана, что требует оценки эффективности ранее предпринятых мер.

Своеобразным пилотным проектом и центром по отработке механизмов функционирования в условиях новой промышленной революции станет подготовка к Международной специализированной выставке ЭКСПО-2017. Тематика выставки «Энергия будущего» подтверждает приверженность Казахстана к созданию «зеленой экономики», обмену идеями в этой сфере. Так, предложенный Министерством охраны окружающей среды проект концепции проведения выставки включает все объекты «зеленой экономики». В том числе - умные электросети, здания с возобновляемыми источниками энергии, предусматривается также оснастить ее электромобилями и другими важными элементами. Для координации работ по строительству этого уникального проекта создано новое акционерное общество «Национальная компания «Астана ЭКСПО-2017». Реализация этого инновационного проекта рассматривается как одна из составляющих для большого рывка в технологическом развитии страны. Все это позволит республике достичь полного эффекта от применения «зеленой» энергетики.

Среди многих направлений и мер по переходу к новой модели инновационного развития страны сегодня более всего внимания уделяется работе по качественному совершенствованию человеческого капитала, прежде всего, молодежи. Стратегия «Казахстан-2050» напрямую обращена к молодому поколению казахстанцев, которым в ближайшей перспективе предстоит взять на себя ответственность за развитие и процветание страны. Важно воспитать у молодежи чувство патриотизма и преданности своей Родине. Формирование человеческого капитала требует также воспитания у казахстанцев качественного нового отношения к труду. Движение к Обществу Всеобщего Труда – одна из основных целей социальной политики страны. Эта идея Президента Н.А.Назарбаева изложена в его программной статье «Социальная модернизация Казахстана: 20 шагов к Обществу Всеобщего Труда»[9]. Она активно обсуждалась в большинстве национальных компаний и крупных организаций и во всех

учебных заведениях республики. Еще одним важным аспектом формирования качественного человеческого капитала по новой модели инновационного развития является воспитание инновационного мышления и поведения казахстанцев. В создании критической массы инноваторов ставка также делается на молодежь. В Послании Главы государства подчеркнуто, что это прямая задача научно-образовательного процесса всех национальных школ и университетов. Она также является обязательной составляющей реформы всей системы подготовки высококвалифицированных кадров для инновационной экономики. Рамки статьи ограничивают возможности дальнейшего сравнения отличий прежней и новой модели развития инновационного Казахстана. Несмотря на то, что переходу к новой модели инновационного развития, как и самой Стратегии-2050, только что дан старт, выше все изложенное позволяет, на наш взгляд, сделать некоторые принципиальные выводы.

По нашему мнению, Казахстан вступил в новый этап перехода к инновационному развитию национальной экономики. Новая модель опирается на собственный опыт применения инструментов стратегического планирования и прогнозирования в управлении экономическими и социальными процессами, а главным ожидаемым результатом является качественное преобразование человеческого капитала для реализации его же собственных экономических и социальных интересов.

### **Литература**

1. Назарбаев Н.А. Казахстан–2030. Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев: Послание Президента страны народу Казахстана. – Алматы, 1997.

2. Казахстан на пути ускоренной экономической, социальной и политической модернизации». Послание Президента РК Н.Назарбаева народу Казахстана. – Алматы: Атамұра, 2005. -48с.; «Казахстан на пути к обществу знаний» - интерактивная лекция Главы государства Нурсултана Назарбаева в Назарбаев Университете. – Казахстанская правда, 6 сентября 2012г., № 299-300. – С.1-3 и др.

3. Кошанов А.К. Индустриально-инновационные вызовы глобализации и факторы создания высокотехнологичной конкурентоспособной национальной экономики. Вестник ЕНУ, №1, 2012г. С.6-16

4. Днишев Ф.М. Технологическая модернизация и развитие инноваций в Казахстане. Вестник ЕНУ, №1, 2012г. С.16-31

5. Ювица Н.В. Формирование инновационной экономики в Казахстане и зарубежный опыт. Вестник ЕНУ, №1, 2012г. С.44-52

6. Инновационный бизнес – путь к конкурентоспособной экономике:.- VII Инновационный конгресс в рамках V Астанинского экономического форума: Сборник статей спикеров VII Инновационного конгресса – Караганда, типография ТОО «Арко», 2012 -184 с. на рус., англ. языках

7. Международная научная конференция «Человеческий капитал в Казахстане: состояние и перспективы роста»: г. Астана, ЕНУ имени Л.Н.Гумилева, 22 февраля 2013г. и др.

8. Назарбаев Н.А. «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства»- Послание Президента Республики Казахстан-лидера нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана. /Казахстанская правда», №437-438, 15 декабря 2012г., С.1-8

9. Н.Назарбаев Социальная модернизация Казахстана: 20 шагов к Обществу Всеобщего Труда.- Астана, 2012

**ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЯК НАПРЯМ  
ПОМ'ЯКШЕННЯ НЕРІВНОСТЕЙ ТА ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНО-  
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ**

Актуальною і найважливішою проблемою сучасного етапу розвитку економіки України є пошук нового балансу пріоритетів у вирішенні завдань соціально-економічної політики регіонів. На перше місце виходить завдання забезпечення економічного зростання за рахунок збільшення обсягу інвестицій, які спрямовуються в нарощування людського потенціалу, в розвиток інфраструктури, а також у великі проривні проекти у високотехнологічних галузях економіки.

Україна переживає сьогодні болісний момент трансформації соціальних і господарських відносин, відмітною рисою якого є різке зниження ролі держави в регулюванні економічних процесів, ослаблення внутрішньо українських економічних зв'язків, а результатом - зростання асиметрії територіального соціально-економічного розвитку й порушення цілісності національного економічного простору. Ці явища в сполученні з унікальною розмаїтістю природно-кліматичних, геополітичних, етно-конфесіональних і геополітичних умов роблять необхідність розробки ефективної регіональної політики модернізації імперативом національного розвитку.

Модернізація в широкому сенсі слова – процес цілеспрямованого системного перетворення, велика кількість одночасних змін у різних сферах соціуму, економічних політичних, культурних, соціальних і науково-технічних механізмів розвитку суспільства, тобто це будь-яке динамічне, свідомо регульоване і якісне покращання в економічній та політичній сферах.

Нині в Україні склалися реальні передумови для розробки та реалізації соціально-економічної політики і на загальнодержавному, і на регіональному рівнях. Підвищення ефективності та продуктивності праці на основі інновацій – ключовий фактор модернізації України і її регіонів.

Існує досить значний за обсягом та спектром сучасний пласт досліджень модернізації економіки та подолання асиметрії територіального розвитку.

Поряд з тим, незважаючи на певні напрацювання в цьому напрямі, слід відзначити необхідність методичних рекомендацій щодо подолання асиметрії територіального розвитку та модернізації економіки як забезпечення розвитку регіонів в Україні.

На сьогоднішній день поставлені задачі з регіональної програми модернізації дасть поштовх досягненню значущого поліпшення рівня і якості життя людей, що проживають в «депресивних» регіонах, на основі реалізації пакету проектів розвитку в економіці, соціальній сфері та на рівні органів управління, що змінить відтік населення з депресивних регіонів на приплив нових мешканців регіону, та дасть поштовх територіальному розвитку при реалізації модернізації регіонів. Будемо вважати, це і буде однією з найважливіших оцінок проведеної роботи з модернізації.

Програма модернізаційної моделі економіки – це не централізовані системи управління, вони завжди регіоналізовані. В умовах нашої країни регіональний зріз є ключовим. Територія України з дуже різноманітними в соціально-економічному плані регіонами зумовлює осередок розвитку інноваційних процесів, локалізацію їх у найбільш підготовлених регіонах [3].

Теоретична концептуалізація подолання асиметрії територіального розвитку у

процесі модернізації економіки повинний мати системний і інтегрований характер і підкорятися жорсткому логічному графіку реформ.

Основними проблемами регіональної політики, які потребують вирішення найближчим часом, є:

по-перше, криза регіонального управління, яка полягає у недостатньому рівні повноважень місцевої влади та частій зміні керівників обласних і районних державних адміністрацій та їх команд;

по-друге, негативні тенденції регіонального розвитку та посилення диференціації у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів;

по-третє, здебільшого штучна міжрегіональна напруженість, яка створює загрозу єдності нації та держави [3; 4; 6].

Отже, на сьогоднішній день для модернізації регіонів, основними завданнями є розробка та реалізація інвестиційної-інноваційної політики регіонів, що забезпечить соціально-економічний розвиток регіонів. Визначити пріоритетні напрями вдосконалення нормативної бази, що сприяє розвитку інвестиційної діяльності територіального розвитку та забезпечення взаємодії з органами виконавчої влади і муніципальним утворенням регіону в питанні підвищення інвестиційної привабливості галузей економіки регіонів [5].

Отримані автором основні теоретичні положення й висновки є основою для подальших наукових досліджень методологічних засад формування стратегії і тактики, регіонального виміру модернізації економіки та територіального розвитку.

#### **Література**

1. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України від 8 вересня 2005 р. № 2850-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/lavs/main.cgi?nreg=2850-152>.

2. Національна економіка: Навч. посіб. / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович; за ред. А.Ф. Мельник. – К.: Знання, 2011. – 463 с.

3. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року: Постанова КМУ від 21 липня 2006 р. № 1001 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. Законодавство. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/lavs/main.cgi?nreg=1001-2006-%EF>

4. Стратегії розвитку регіонів: шляхи забезпечення дієвості. Збірник матеріалів «круглого столу» / за ред. С. О. Білої. – К.: НІСД, 2011. – 88 с.

5. Язлюк Б. Стратегія інноваційної безпеки як подолання асиметрії конкурентоспроможності підприємств у міжрегіональному розвитку / Б. Язлюк // Зб. наук. праць молодих вчених Наука молода. – Тернопіль: Економічна думка, – 2012. – Вип. 18.

6. Язлюк Б. Методичні підходи до оцінки фінансово-економічної ефективності інноваційного розвитку підприємства та її безпеки / Б. Язлюк // Наук. збірник Львівського нац. університету ім. І.Франка Формування ринкової економіки в Україні – 2012. – Вип. 27. – С. 286 – 294



### СЕКЦІЯ 3 СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

УДК 330.322:622.3

Гракова Марина Анатоліївна, канд. екон. наук, доцент,  
Донбаська національна академія будівництва і архітектури

#### ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ У ВУГІЛЬНІЙ ПРОМИСЛОВOSTІ УКРАЇНИ

**Постановка проблеми в загальному вигляді.** Розуміння виключного значення вугільної промисловості для економіки України зумовило особливий характер управління галуззю, пряму протекціоністську підтримку з боку держави, у тому числі й в інвестиційній сфері. Проте динаміка відтворювальних процесів у вугільній промисловості, кількісні та якісні параметри продукції, рівень собівартості, фінансово-економічна ситуація на підприємствах галузі не дозволяють говорити про абсолютну ефективність управління галуззю. Існуючий організаційно-економічний механізм функціонування вугільної галузі, спроможний забезпечити лише її стабілізацію й невеликий приріст вуглевидобутку. З огляду на наведені обставини, великого значення набуло формування такого механізму реалізації інвестиційного процесу, у межах якого будуть створені умови для відтворювальних інноваційних процесів, що забезпечуватимуть здатність галузі до саморозвитку і прогресу й на цій основі сприятимуть її ефективному функціонуванню в довгостроковому періоді.

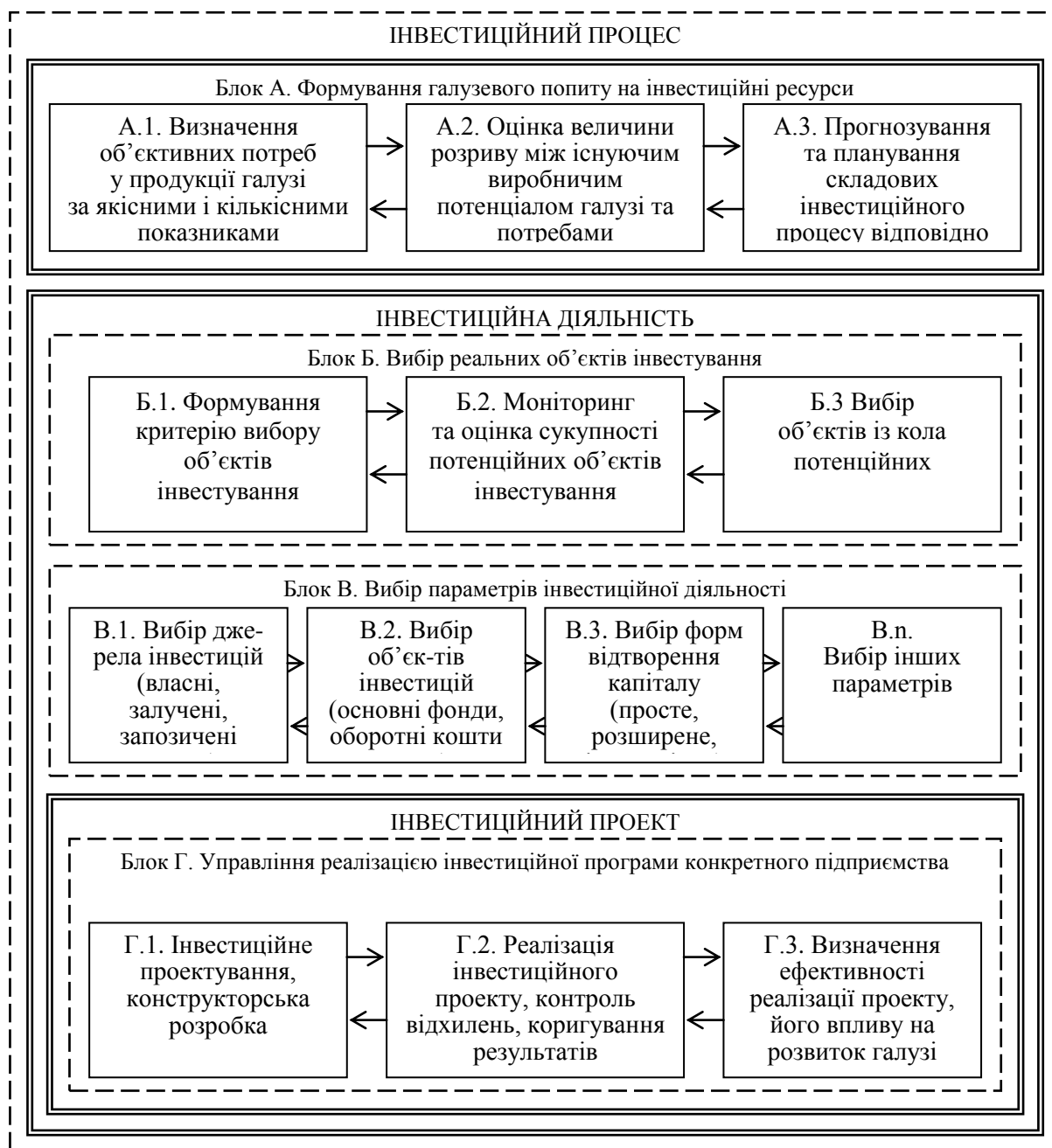
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Актуальність питань щодо вдосконалення інвестиційного процесу й формування більш досконалого механізму його реалізації у вугільній промисловості підтверджується великою кількістю досліджень і публікацій із наведеної проблематики. Зокрема, варто виділити праці таких учених: О. Амоші, І. Булеєва, А. Кабанова, М. Прокопенка, Л. Рассуждай, В. Логвиненка, Л. Байсарова, Л. Хижняк, Н. Шем'якіної, І. Павленко та ін. Проте, аналіз наукових робіт з теми дослідження свідчить про незначне приділення уваги питанням визначення особливостей інвестиційного процесу відповідно до стадій його реалізації. В цьому зв'язку **метою дослідження** є теоретичне обґрунтування структури реалізації інвестиційного процесу на рівні галузі та визначення особливостей його реалізації на кожному етапі цього процесу для вугільної промисловості України.

**Виклад основного матеріалу.** На основі узагальнення поданих у науковій літературі підходів до визначення сутності інвестиційного процесу, етапів його реалізації та компонентів забезпечення запропоновано наступну структуру реалізації інвестиційного процесу на галузевому рівні (рис. 1). Наведена структура враховує ієрархічну побудову інвестиційних відносин у межах окремих функціональних блоків. Пропоновані укрупнені блоки визначають послідовність дій щодо реалізації інвестиційного процесу й деталізуються певними видами робіт на окремих етапах.

Галузева специфіка інвестиційного процесу виявляється у комплексному послідовному характері його реалізації, починаючи від стадії визначення попиту на інвестиційні ресурси у зв'язку з необхідністю забезпечення конкурентоспроможності та недопущенням банкрутства й завершуючи реалізацією конкретних інвестиційних проектів, спрямованих на вдосконалення діяльності окремих суб'єктів господарювання.

Пропонована ієрархічна структура інвестиційного процесу властива також і вугільній промисловості, проте місце галузі в економіці держави та промисловому комплексі, її сучасний стан і перспективи розвитку зумовлюють певні особливості

інвестування, притаманні окремим етапам реалізації інвестиційного процесу.



**Рис. 1. Структура реалізації інвестиційного процесу на галузевому рівні**

Такими особливостями відповідно до праць вітчизняних дослідників [1, с. 6-7; 2, с. 144; 3; 4, с. 4] є:

1) значний рівень державного впливу на складові інвестиційного процесу та їх використання внаслідок переважання державної форми власності й визнання виключного значення галузі для забезпечення енергетичної безпеки;

2) обмеження вибору складових інвестиційного процесу, зокрема напрямів та джерел залучення інвестицій, унаслідок інвестиційної непривабливості вугільної промисловості через накопичення сукупності причин природного, індустриального, фінансово-економічного характеру тощо, що стримує реалізацію інноваційної моделі модернізації й розвитку галузі;

3) розподіл інвестицій між великою кількістю об'єктів інвестування, що

спричиняє значний обсяг незавершеного будівництва внаслідок деконцентрації коштів і виводить із загальнодержавного обороту інвестиційні ресурси на тривалий термін без отримання ефекту в будь-якій формі;

4) недостатній обсяг інвестицій, що призводить до тривалих термінів будівництва порівняно із проектними або нормативними, унаслідок чого змінюється ситуація на шахті, що, як правило, спричиняє погіршення умов відпрацювання запасів і стану підземного господарства, тому реконструкція не є настільки ефективною, як могла б бути при своєчасній її реалізації;

5) забезпечення за рахунок капітальних вкладень не тільки розширеного, але і простого відтворення капіталу вугледобувних підприємств, що значно знижує ефективність інвестиційного процесу;

6) відсутність чіткого та дієвого механізму контролю за використанням інвестиційних коштів, що дозволяє їх нецільове використання й автоматично скорочує обсяги коштів на стратегічний розвиток.

Наведені особливості свідчать, що проблеми реалізації інвестиційного процесу у вугільній промисловості існують на всіх його етапах або стадіях. Це потребує впровадження більш дієвого механізму реалізації інвестиційного процесу, здатного максимально ефективно спрямувати інвестиції на розв'язання завдань відтворення виробничого потенціалу галузі.

В узагальненому вигляді механізм як економічна категорія являє собою конкретні форми та методи комплексного регулювання основних елементів процесу з орієнтацією на кінцеві результати. Відповідно до цього механізм реалізації інвестиційного процесу – це певним чином поєднані форми та методи комплексного регулювання основних елементів інвестиційного процесу з метою надання галузі параметрів необхідного розвитку.

Побудову механізму реалізації інвестиційного процесу можна подати у вигляді такої послідовності дій:

1) виявлення певних факторів управління або елементів, на які потрібно здійснювати цілеспрямований вплив для досягнення поставлених цілей. Такими факторами в межах окремої галузі можуть вважатися обсяги інвестицій, їх скерованість і напрями використання;

2) затвердження методів впливу на фактори управління, які відповідно до наукової літератури поділяються на методи прямого та непрямого впливу. В інвестиційній сфері до першої групи методів належать формування нормативно-правової бази, забезпечення захисту інвестицій, регулювання участі інвестора у приватизації, визначення пріоритетних сфер інвестування, до другої – упровадження адекватної амортизаційної політики, бюджетне та грошово-кредитне регулювання, заохочення інвесторів. Таким чином, даний етап сприяє реалізації інвестиційного процесу в бажаній для його учасників спрямованості при врахуванні існуючих можливостей системи, зокрема рівня розвитку економіки, техніко-технологічних можливостей, стану виробничих потужностей та фінансових ресурсів;

3) визначення сукупності ресурсів, завдяки яким організовується вплив на фактори управління інвестиційного процесу. У зв'язку з обмеженістю ресурсів у межах певного просторово-часового інтервалу важливим завданням є забезпечення оптимальності їх використання.

**Висновок.** Обмеженість інвестиційних ресурсів, як правило, призводить до перегляду елементів інвестиційного процесу, що потребує подальшого коригування методів впливу. Отже, забезпечення постійного взаємозв'язку між трьома наведеними вище етапами дозволить створити ефективно діючий механізм реалізації інвестиційного процесу.

## Література

1. Амоша А.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования: моногр. / А.И. Амоша, М.А. Ильяшов, В.И. Салли / НАН Украины Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2002. – 68 с.
2. Амоша А.И. Комплексное освоение угольных месторождений Донецкой области: моногр. / А.И. Амоша, В.И. Логвиненко, В.Г. Гринев / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2007. – 216 с.
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eneco.com.ua>
4. Амоша А.И. Об инвестиционном обеспечении угледобычи в Украине / А.И. Амоша, А.И. Кабанов, Л.Л. Стариченко // Уголь Украины. – 2008. – № 7. – С. 3-6.

УДК. 658.15:336.64

Давиденко Надія Миколаївна, канд. екон. наук, доцент,  
Національний університет біоресурсів і природокористування України

### ВПЛИВ ІРО НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Функціонуючи в ринковій економіці як суб'єкт підприємницької діяльності, кожне підприємство має забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за якого б воно стабільно зберігало здатність безперебійно виконувати свої фінансові зобов'язання перед діловими партнерами, державою, власниками, найманими працівниками. Набуваючи в ринкових умовах фінансової незалежності, підприємства здатні досягти стабільності своїх фінансів лише при суворому дотриманні принципів комерційного розрахунку, головним серед яких є, зіставлення витрат і результатів, одержання максимального прибутку за мінімальних витрат.

Фінансово стійким чи фінансово забезпеченим є такий господарюючий суб'єкт, який за рахунок власних коштів покриває кошти, які були вкладені в активи (оборотні та поза оборотні), не допускає необґрунтованої дебіторської заборгованості та розраховується вчасно за своїми зобов'язаннями. Основою фінансової стійкості є раціональна організація і використання оборотних засобів. Тому в процесі аналізу фінансового стану питанням раціонального використання оборотних засобів приділяється особа увага, як основним особливостям об'єкта управління в процесі прийняття рішень, зокрема:

- рішення, що приймається, спрямоване на ретроспективний аналіз або майбутнє;
- широкий діапазон альтернативних варіантів (сценаріїв) розвитку або функціонування об'єктів і процесів;
- рішення залежить від поточних технологічних можливостей в сфері виробництва, збуту використання тощо;
- прийняття і реалізація розроблених сценаріїв вимагає особливої структури (поєднання) фінансових ресурсів з іншими ресурсами або діями, вміщує елементи ризику і невизначеності;
- не до кінця відомі і визначені вимоги, що відносяться до ринкової вартості і ефективності вирішення економічних проблем;
- можливість застосування методів передбачення та прогнозування.

Проблема розробки сценаріїв оцінки ефективності залучених фінансових ресурсів внутрішньо складна тим, що для її розв'язку необхідне поєднання різних ресурсів в часі.

Підхід до дослідження динаміки лінійних структур у аграрних корпораціях

дозволяє врахувати основні об'єктивні фактори, що визначають стійкі тенденції розвитку економічних і підприємницьких процесів. Серед них:

1) стан і закономірності розвитку потреб в кінцевих продуктах, що може виробляти виробнича система, зокрема, ресурсне і фінансове забезпечення, умови кредитування, наявність основного капіталу, кон'юнктура агропромислового ринку;

2) стан і можливість інноваційної діяльності за рахунок власних заощаджень і залучення зі сторони застосування техніки і новітніх технологій в галузях аграрного виробництва;

3) механізм відтворення науково-технічного і ресурсного потенціалу виробничих формувань з врахуванням можливості досягнення мінімальної ціни реалізації, яка забезпечувала хоча б незначне покриття фінансових витрат, врахування специфіки аграрного виробництва (продукція поступає на ринок через тривалий час), нездатністю товаровиробника більш менш ймовірно спрогнозувати можливу ціну реалізації ідентичних видів продукції чи послуг на ринку в умовах конкуренції, невизначеністю каналів маркетингового збуту сировини чи готової продукції, а також самих умов виробництва сільськогосподарської продукції;

4) закономірності розвитку та можливість застосування зовнішніх зв'язків виробничої системи;

5) періодичність впливу природних випадкових факторів на кінцеві результати господарювання та можливість їх передбачення і регулювання.

Вивчення комплексного (системного) впливу таких факторів на економічну траєкторію руху виробничого формування різних форм власності в ринковому середовищі можливо на основі розробленої системи взаємопов'язаних економіко-математичних моделей, кожна з яких враховує вплив своєї групи факторів і відповідного типу фінансового управління на трендову траєкторію виробничої діяльності системи.

Проводячи дослідження з такими економіко-математичними моделями в оптимізаційному, динамічному або імітаційному режимі, можна виявити характер цього впливу у вигляді функціональних залежностей і конкретних кількісних параметрів. Особливістю розробленого методу є те, що залежності, які акумулюють в собі основні властивості нагальних моделей, використовуються як основні змінні або обмеження у моделях послідуєчого рівня (координуючих моделях). При цьому для кожного з них розроблена своя схема фінансового управління умовами сільськогосподарського виробництва, реалізація яких дозволяє компенсувати виконані затрати на формування кінцевої продукції.

Розроблену статистичну детерміновану задачу у модельному варіанті виду [2]:

1)  $A_r y \leq b_r$ ; 2)  $y \geq 0$ ; 3)  $(C_r y) = \max$  застосовують для моделювання оптимальної структури виробництва на кінцевий рік  $T$  планового періоду і на їх основі можливості залучення необхідних фінансових ресурсів. При цьому  $A_r, b_r, C_r$  – відповідно нормативи затрат випусків, обсяги ресурсів і коефіцієнти цільової функції обґрунтовані (спрогнозовані) для року  $T$  планового періоду.

Реалізація розробленого підходу на основі системи економіко-математичних моделей дає можливість оптимізувати на початок планового періоду залучені фінансові ресурси в обсягах, що виражені компонентами вектра  $b_r$ , і грошові засоби в розмірі  $X$ , які можна використати на інновацію виробництва шляхом приросту ресурсних компонент вектора  $b_r$ . Вектор  $Z$  характеризує приріст ресурсних компонент вектора  $b_r$  в розрахунку на кінцевий рік планового періоду. Затрати на одиницю приросту  $i$ -ої ресурсної компоненти позначимо як  $\hat{C}_i, i = \overline{1, m}$ .

Тоді можлива постановка умови реалізації задачі оптимізації структури сільськогосподарського виробництва з одночасним визначенням стану виробничої

системи для року  $T$  шляхом вибору оптимальної структури залучених ресурсів в межах їх можливого відновлення і поповнення. Запишемо у вигляді таких обмежень [1]:

$$1) A_T y \leq \hat{b} + Z$$

$$2) \sum_{i=1}^m \hat{C}_i Z_i \leq X,$$

$$3) y, Z \geq 0$$

$$4) \Phi(b, x) - E \sum_{i=1}^m \hat{C}_i Z_i = (C_T, y(b, x) - E(\hat{C}, Z))$$

де  $E$  – норма ефективності капіталовкладень.

Якщо  $b$  і  $x$  розглядати як параметри, то розв'язок такої лінійно-програмної задачі буде у вигляді множини оптимальних параметрів фінансового управління  $y^*(b, x)$  і  $Z^*(b, x)$ , тобто кожному переліку параметрів  $(b, x)$  можна співставити оптимальний стан системи на момент  $T$  планового періоду:

$$b^*(b, x) = (b + Z^*)(b, x), \Phi^*(b, x)$$

При цьому динаміка виробничої системи характеризується в цьому випадку лише простором виробничих ресурсів і грошових засобів без визначення часового проміжку  $(0, T)$ , який може відповідати природньому виробничому циклу в сільському господарстві (1 рік).

Для модельного опису розвитку виробничої системи у часі введено такі передумови: досліджуваний період розвитку сільськогосподарського виробництва  $[0, T]$  розділено на одиничні проміжки часу, які визначаються технологічними умовами, при цьому процес функціонування виробничої системи формалізується в межах господарського циклу для кожного часового періоду  $t$  (визначення структури посівних площ сільськогосподарських культур, строків посіву культур, оптимізація внесення мінеральних добрив і органічних добрив, формування схем зеленого конвеєра, прогноз розвитку польових культур, оптимізація агротехнічних заходів щодо підвищення врожайності, мінімізація втрат урожаю тощо).

Стан виробничої системи визначаємо на моменти завершення окремих технологічних операцій при вибраній схемі управління (рис.1).



**Рис. 1. Схема фінансового управління за детермінованою системою**

*Джерело: складено автором*

Якщо управління процесом вже здійснено, то рух детермінованої системи обумовлюється шляхом розподілу ресурсів або засобів  $(a_{ij})$  з метою отримати приріст активних (діючих в даному проміжку часу) ресурсів  $(b_i)$ .

Розроблена модельна конструкція дозволяє в межах лінійного програмування знайти залежності між стратегічним управлінням (направленого на досягнення максимуму прибутку і оперативним (тактичним) управлінням окремими технологічними процесами в умовах дії випадкових наслідків виробництва.

За таких умов важливим є моделювання, оцінка та прогнозування залучення фінансових ресурсів як елемента ефективного управління аграрними корпораціями з метою програмування агробізнесу з передбаченням таких обмежень: - досконале врахування регіональних особливостей виробництва відносно територіальних, та просторових факторів; - дотримання максимального збереження сфери природокористування. Це пов'язано з тим, що на аграрні корпорації мають вплив

велика кількість різноманітних, випадкових не регульованих людиною факторів (це в першу чергу опади, посухи, заморозки), що приводить до коливання урожайності культур, продуктивності праці, обсягів валових зборів тощо. Звідси виникає ланцюгова реакція, що приводить до коливання валових зборів сільськогосподарських культур при постійних, згідно технологій, витратах фінансових ресурсів.

Таким чином, коливання є об'єктивним процесом, і його слід врахувати при прийнятті управлінських рішень щодо можливості та доцільності ІРО на основі застосування методів математичного моделювання.

#### **Література**

1. Вовк В.М. Математичні методи дослідження операцій в економіко – виробничих системах. – Львів, Вид. Центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2007. – С.167 – 185.
2. Загородній В.Ю., Кадієвський В.А. Моделювання економіки: курс лекцій. – К.: Вид – во ДАСОА, 2007. – 214с.

**УДК 330.332**

**Спіфанова Ірина Юріївна, канд. екон. наук, доцент;  
Нижник Юлія Леонідівна,  
Вінницький національний технічний університет**

### **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ**

Світова економічна криза, недостатність державного фінансування та брак власних коштів підприємств економіка України зумовлюють підвищення конкуренції підприємств у пошуку джерел фінансових ресурсів. Забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств як на світовому, так і на внутрішньому ринках зумовлює важливість підвищення інвестиційної привабливості на усіх рівнях.

Метою даної роботи є розгляд та систематизація існуючих підходів до визначення економічної сутності поняття «інвестиційна привабливість».

Інвестиційна привабливість як економічна категорія найчастіше використовується вченими-економістами для оцінки властивостей інвестиційної діяльності на етапі аналізу стану інвестування (при характеристиці і оцінці об'єктів інвестування, рейтингових порівняннях і порівняльному аналізі процесів) та перспектив ведення успішної інвестиційної діяльності. Але дане поняття за своєю економічною сутністю є більш складним та багатограним.

Інвестиційна привабливість як поняття не лише увійшло до складу економічних термінів, але й стало об'єктом наукових пошуків, набуло широкого практичного використання, оскільки доцільність вкладення інвестицій, тобто інвестиційна привабливість об'єкта інвестування є сполучною ланкою між етапом аналізу та етапом прийняття управлінських рішень щодо вкладання коштів [1, с. 110].

На думку Макарій Н. П., інвестиційна привабливість підприємства – це справедлива кількісна та якісна характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта [2, с. 52 ]. Алексеєнко Л. М. [3] визначає поняття «інвестиційна привабливість підприємства» як узагальнену характеристику переваг та недоліків окремих об'єктів інвестування з точки зору конкретного інвестора згідно зі сформованими ним критеріями та використовується для оцінки при розробці інвестиційної стратегії підприємства і галузевої диверсифікації його інвестиційного портфеля.

Досить повно розкрив дане поняття Бланк О. І., який під інвестиційною привабливістю розуміє інтегральну характеристику окремих компаній – об'єктів

майбутнього інвестування з позиції перспективного розвитку, обсягу і перспективного збуту продукції, ефективності використання активів, їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості [4]. Інвестиційна привабливість підприємства є сукупністю характеристик його виробничої, комерційної, фінансової, управлінської діяльності та особливостей інвестиційного клімату, які характеризують доцільність здійснення інвестицій в нього [5].

Спеціалісти Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств визначають інвестиційну привабливість підприємства як розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємств, в якому відтворюються значення показників оцінки майнового стану, фінансової стійкості (платоспроможності), ліквідності активів, прибутковості інвестиційного об'єкта, оцінки ділової активності, оцінки ринкової активності, скориговані відповідно до їхньої вагомості, та інших факторів [6].

Інвестиційну привабливість як економічну категорію необхідно розглядати з точки зору учасника інвестиційного процесу, а саме: держави, інвестора, реципієнта інвестицій. Для учасника інвестиційного процесу інвестиційна привабливість полягає в можливості задоволення його інтересів. Для інвестора – це отримання максимального прибутку, розширення ринку збуту; для реципієнта інвестицій – отримання початкового капіталу або збільшення обороту капіталу, модернізація виробництва, підвищення рівня кредитного рейтингу; для держави – соціально-економічний розвиток, реалізація соціально-економічних проектів [7].

Особливу увагу необхідно приділити економічній сутності інвестиційної привабливості підприємств, так як саме підприємство є основною ланкою вкладання коштів, де реалізуються інвестиційні проекти. Аналізуючи існуючі підходи до визначення економічної сутності інвестиційної привабливості підприємств, інвестиційну привабливість можна розглядати як: умову інвестування, умову розвитку підприємства, показник ефективності інвестицій, сукупність показників.

Визначають інвестиційну привабливість підприємства наступні фактори: форма власності, фінансовий стан підприємства, доступність ринків збуту продукції, науково-технічний потенціал підприємства, інноваційна діяльність, ступінь зносу основних фондів, рівень інвестиційного ризику.

### Література

1. Коренєва Н. А. Методичні підходи до побудови комплексної інтегральної оцінки інвестиційної привабливості на регіональному рівні / Н. А. Коренєва // Актуальні проблеми економіки – 2007. – №2(68). – С. 106-111.
2. Макарий Н. П. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств/ Н. П. Макарий // Економіст. – 2001. – № 10. – С. 52-60.
3. Алексеєнко Л. М. Фінансові аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємства/ Л. М. Алексеєнко // Роль фінансово-кредитної системи у стимулюванні економічного зростання в Україні: зб. наук. праць / Волинський держ. ун-т. – Луцьк, 1999. – С. 222–225.
4. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учеб. курс / И.А. Бланк. — К.: МП «Итем» ЛТД, «Юнайтет Лондон Трейд Лимитед», 1995. — 448 с.
5. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : монографія / М. П. Войнаренко, І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.
6. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і організацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1036.155.0>.
7. Терещенко Э.Ю., Коник О.В. Сущность инвестиционной привлекательности субъектов реального сектора экономики / Економіка і організація управління. – 2010. - № 1(7). – С.72 – 80.



## МЕТОДИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасних умовах зміст і мета аналізу управління інвестиційною діяльністю полягає в оцінці інвестиційного потенціалу суб'єкта господарювання і виявленні ефективних шляхів його реалізації, що відповідає основним напрямам управління інвестиційними процесами на підприємствах.

Здійснюючи аналіз інвестиційної діяльності на регіональному та державному рівнях, визначають рівень інвестування національної економіки, тобто відношення валових інвестицій до валового внутрішнього продукту, виражене у відсотках. Також аналізують структуру інвестування, вирізняючи в ній наступні складові:

- виробнича (галузева) структура інвестицій показує їхній відсоток, спрямований у різні галузі національної економіки;

- технологічна структура інвестицій відбиває співвідношення витрат на будівельно-монтажні роботи (пасивна частина інвестицій) та на придбання устаткування, машин, інструментів (активна частина);

- відтворювальна структура інвестицій є відношенням між вкладеннями у нове будівництво та технічним переозброєнням і реконструкцією наявних підприємств.

Прогресивність даних структур знаходить своє відображення у збільшенні частки ресурсів, що використовуються безпосередньо на використання машин та обладнання, що сприятиме зростанню активної частини основних засобів.

В процесі аналізу ефективності управління інвестиційною діяльністю підприємства розглядається окремо аналіз ефективності залучення інвестицій та аналіз ефективності використання інвестицій.

Зміст аналізу інвестиційної діяльності підприємства полягає у зіставленні витрат на інвестиції та отриманих доходів для визначення найбільш прибуткового та безпечного способу вкладення коштів. Відповідно до основних функцій управління інвестиційною діяльністю на підприємстві, процес аналізу можна розділити на три етапи: стратегічний, попередній та поточний аналіз, які передбачають використання різних методів та моделей [1].

Аналіз ефективності будь-яких інвестицій та управління інвестиційною діяльністю в цілому передбачає розгляд двох аспектів: прибутковості та ризик. Зв'язок між ризиком та прибутковістю є основою економічної ефективності, оскільки будь-яке інвестування коштів певною мірою містить елементи ризику.

Очікування вищого рівня прибутку є спонукальним мотивом для інвестицій, тоді як ризик є кількісним вираженням того, що очікуваний прибуток не буде отриманий. Адже суть інвестицій полягає у відчуженні певної теперішньої вартості в обмін на невизначену майбутню [2].

Комплекс аналітичних досліджень на етапі стратегічного аналізу дозволить висвітлити загальні умови для інвестування, в цілому оцінити інвестиційні потреби та інвестиційний капітал підприємства і сформувати ці дані в інвестиційну програму підприємства. Доцільність проведення стратегічної оцінки пояснюється необхідністю досліджень для визначення інвестиційних пріоритетів, місця підприємства на інвестиційному ринку та ідентифікації реальної ситуації, в якій опинилось підприємство, формування заходів з її покращення [3]. За цих умов виникає необхідність проведення аналізу виробничо-господарської та фінансової діяльності

підприємства, після чого розробляються заходи з покращення стану підприємства шляхом інвестування.

У комплексній моделі аналізу управління інвестиційною діяльністю чільне місце займає попередній аналіз інвестиційної діяльності, який полягає в аналізі ефективності інвестиційних проектів [4]. Головним принципом оцінки ефективності проекту є порівняння обсягу витрат та доходів, які їх забезпечили. Для оцінки ефективності інвестиційних проектів застосовуються два методи:

- традиційний метод, показники якого розраховуються на основі первинних (недисконтованих) грошових потоків;

- методи оцінки інвестицій, що ґрунтуються на дисконтуванні і полягають в розрахунку показників на основі грошових потоків, приведених до теперішнього часу.

В сучасних умовах ефективність управління діяльністю підприємства в цілому та інвестиційної зокрема, ґрунтується на використанні моделей за вартісними, а не прибутковими критеріями. Основними моделями, які характеризують ефективність інвестиційної діяльності є: модель дисконтованого грошового потоку; модель доданої економічної вартості; модель доданої вартості акціонерного капіталу.

Використання методів, заснованих на дисконтуванні пов'язане із застосуванням моделі дисконтованого грошового потоку (модель DCF), що базується на процедурі приведення до теперішнього часу отриманих дивідендів шляхом дисконтування за ставкою, визначеною із урахуванням ризиків активів та фінансування [5, с. 54].

Ефективність інвестиційної діяльності може бути оцінена за допомогою моделі доданої економічної вартості, згідно якої капітал підприємства має використовуватись з такою ефективністю, щоб забезпечити норму доходності, необхідну інвестору, акціонеру чи власнику на вкладений капітал. Разом з тим, результат отриманий за даною моделлю може бути збільшений шляхом коригування показників, що входять до її складу. В літературі визначено ряд недоліків, характерних даній моделі: [6]:

- на результативний показник суттєво впливає первісна оцінка інвестованого капіталу;

- орієнтованість моделі більш на короткостроковий, а не на довгостроковий період.

Також розроблено ряд моделей інвестування, які надають можливість оптимально поєднувати такі критерії як ліквідність, прибутковість та ризик, зокрема модель Марковіцця, модель оцінювання прибутковості фінансових активів, моделі теорії ігор, моделі оцінки реальних опціонів.

Отже, в сучасних умовах аналіз управління інвестиційною діяльністю є комплексним заходом, який включає в себе аналіз доцільності та ефективності залучення інвестицій, визначення ефективності інвестиційних проектів, оцінку ефективності інвестиційної діяльності підприємства в цілому.

Основною метою аналізу управління інвестиційною діяльністю є забезпечення найбільш ефективних форм вкладення капіталу, направлених на розширення економічного потенціалу підприємства. Зміст аналізу інвестиційної діяльності полягає у зіставленні витрат на інвестиції та отриманих доходів для визначення найбільш прибуткового та безпечного способу вкладення коштів для підприємства.

На сьогодні залишається недостатньо вирішеним питання забезпечення поєднання високої ефективності доцільності та ефективності вкладення інвестицій з їх використанням із максимальною віддачею.

### Література

1. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : монографія / М. П. Войнаренко, І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.

2. Теплова Т.В. Эмпирическое исследование факторов, определяющих инвестиционную активность российских компаний / Т.В. Теплова, М.С. Крылова // Корпоративные финансы. – 2007. - № 1. – С.22-48.

3. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації / А.Ф. Гойко. — К.: ВІРА-Р, 1999. - 320 с.

4. Олійник Д.І. Ресурсне забезпечення інвестиційної діяльності в Україні/ Д.І. Олійник. – Одеса: ВМВ. – 2005. – 410 с.

5. Ибрагимов Р. Г. Экономический анализ управленческих решений: согласованность финансовой модели оценки/ Р. Г. Ибрагимов // Российский журнал менеджмента. – 2007. –Т. 5. – № 3. – С. 54–84.

6. Мишенин Е. В. Роль показателя EVA ценностно ориентированной модели управления бизнесом / Е. В. Мишенин, Р. П. Косодий // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 33-2. – Донецьк : ДонНТУ, 2008. – С. 131–138.

**УДК 330.322**

**Журко Тетяна Олександрівна, канд. екон. наук, ст. викладач;**

**Білостенна Олена Анатолівна;**

**Побережна Олена Валеріївна,**

**Вінницький національний технічний університет**

## **ПРИНЦИПИ ТА ПРІОРИТЕТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Інвестиційна діяльність підприємства є процесом обґрунтування і реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу, спрямованих на розширення економічного потенціалу підприємства. Для підвищення рівня ефективності інвестиційної діяльності підприємство формує інвестиційну політику. Вона має вирішальне значення для функціонування кожного суб'єкта господарювання, незалежно від його розмірів, галузі, правової форми та інших особливостей. Внаслідок цього вибір та успішна реалізація найбільш ефективних інвестиційних проєктів є важливою та актуальною задачею як в науковому, так і в практичному аспектах.

Інвестиційна політика полягає у виборі і реалізації найбільш ефективних форм вкладення капіталу з метою розширення обсягу операційної діяльності і формування інвестиційного прибутку. Основна мета інвестиційної політики полягає у забезпеченні найбільш ефективних шляхів розширення активів підприємства.

Розробляючи інвестиційну політику, керівництву підприємства необхідно враховувати той факт, що вона не повинна суперечити інвестиційній політиці країни, яка орієнтує суб'єкти господарювання на проведення ефективних капіталовкладень у виробництво.

З урахуванням запобігання спаду виробництва та внаслідок обмеженості фінансових можливостей країни інвестиційну політику на макрорівні необхідно здійснювати на основі таких принципів [1-3]:

- розширення можливості залучення внутрішніх (власних) фінансових джерел підприємств для фінансування інвестиційних проєктів, спрямованих на їх технологічну модернізацію та заміну застарілих виробничих потужностей, та створення для цього сприятливих умов;

- спрямування інвестиційних та організаційних ресурсів держави і бізнесу на посилення здатності вітчизняних підприємств продукувати нові знання, технології та інформацію;

- державна підтримка підприємств за рахунок централізованих інвестицій;
- розміщення обмежених централізованих капіталовкладень та державне фінансування інвестиційних проектів виробничого призначення у суворій відповідності до державних цільових програм та виключно на конкурентній основі;
- удосконалення нормативної бази з метою залучення іноземних інвестицій та підвищення рівня економічної ефективності від їх застосування вітчизняними підприємствами;
- розширення практики спільного державно-комерційного фінансування інвестиційних проектів;
- підвищення загальної капіталізації фондового ринку;
- розвиток фондового ринку України та збільшення пропозиції на ньому фінансових інструментів із високими інвестиційними характеристиками та вбудованими механізмами зниження інвестиційних ризиків власників цінних паперів українських емітентів;
- збільшення податкових та дивідендних надходжень до бюджету внаслідок зростання обсягів операцій із фінансовими інструментами, підвищення прозорості діяльності емітентів цінних паперів та детінізації економіки.

При розробці інвестиційної політики підприємству доцільно керуватися такими принципами [1-2, 8]:

- досягнення максимального економічного, науково-технічного і соціального ефекту в результаті здійснення інвестиційної діяльності підприємства;
- одержання підприємством максимального прибутку на вкладений капітал;
- раціональне використання коштів, що спрямовуються на інвестиційну діяльність;
- використання державної підтримки для підвищення ефективності інвестицій;
- одержання пільгових кредитів і позик;
- розробка інвестиційної політики повинна здійснюватись за принципом руху від майбутнього до теперішнього часу, базуючись на управлінській інтуїції, аналізі потенційних можливостей та альтернативних шляхів розвитку бізнесу;
- забезпечення оптимізації рівня інвестиційних ризиків, пов'язаних з реалізацією конкретних проектів.

Взаємозв'язок принципів політики управління інвестиційною діяльністю на макро- та мікрорівнях неведено на рис. 1.1.

При визначенні інвестиційної політики необхідно враховувати такі чинники [6]: основний напрям діяльності підприємства, стан ринку, на який орієнтується підприємство, його частка, якість продукції, рівень цін тощо; фінансово-економічний стан підприємства, рівень технічного обладнання підприємства; стан зовнішнього середовища, фінансові умови інвестування на ринку капіталу.

Таким чином, процес формування інвестиційної політики повинен відповідати економічним інтересам підприємства, орієнтуватися на стратегію розвитку та на створення довгострокових інвестиційних програм, які охоплюють максимально допустимий часовий період, і спрямовані на ефективний розвиток підприємства.

На сьогодні кризові явища у вітчизняній фінансовій сфері на перший план висувають необхідність вирішувати короткострокові проблеми шляхом створення антикризових програм, необхідних для подальшого виживання підприємств у ринкових умовах.

Проте, пріоритетним у формуванні успішної інвестиційної політики повинно бути її спрямування на вирішення довгострокових завдань, а не на отримання короткострокових результатів.



**Рис. 1.1. Принципи політики управління інвестиційною діяльністю на макро- та мікрорівнях та їх взаємозв'язок**  
*Джерело: опрацьовано на підставі [1-2, 4-8]*

### Література

1. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента / И. А. Бланк, Т. 1. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 536 с.
2. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента / И. А. Бланк, Т. 2. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 512 с.
3. Мареха І. С. Теоретико-методологічні засади визначення якості інвестицій: сутнісно-змістова основа та класифікаційні ознаки. / І. С. Мареха // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 239.

4. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник: / За ред. Проф. Г. Г. Кірейцева. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – К.: Знання, 2004. – 654 с.
6. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: підруч. для студ. вищ. навч. закл / Т. В. Майорова – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.
7. Воробьев Ю. Н. Инвестирование: Учебное пособие. / Ю. Н. Воробьев, Е. И. Воробьева – Симферополь: Таврия, 2004. – 304 с.
8. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: Навч. посіб. / за науковою редакцією В. Г. Федоренко. – К.: Алерта, 2004. – 431 с.

**УДК 338.43**

**Журко Тетяна Олександрівна, канд. екон. наук, ст. викладач;  
Деренько Олена Анатолівна;  
Базалицький Дмитро Михайлович,  
Вінницький національний технічний університет**

### **КЛАСИФІКАЦІЯ КОНФЛІКТІВ ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ СИСТЕМИ «ІНВЕСТИТОР-ПІДПРИЄМСТВО»**

Основними учасниками системи „інвестор-підприємство” традиційно є держава, власник підприємства, його персонал, комерційні банки та небанківські фінансові установи. Об’єктивно кожен з них має свої власні економічні інтереси. Ключове місце у цій системі належить підприємству як окремій вихідній ланці народного господарства, повноцінному учаснику економічних процесів, що також виступає об’єктом інвестування. Т. Малярєнко [1] вважає, що найбільш перспективною гіпотезою в поясненні причин виникнення конфліктів є така: конфлікти виникають навколо права власності на ресурси. На нашу думку, головним серед інших є конфлікт між інтересами підприємства та іншими учасниками досліджуваної нами системи.

У нашому випадку інтереси учасників інвестиційного процесу визначаємо як усвідомлені потреби різних суб’єктів господарювання, які спонукають їх до здійснення інвестиційної діяльності. Економіка не може функціонувати і розвиватись поза інтересами суб’єктів господарювання. Інтереси можуть бути явними, тобто очевидними і неявними, тобто прихованими. Сформулювати більш чітко уявлення про інтереси потенційних інвесторів або об’єктів інвестування дозволяє збір та вивчення інформації про їх діяльність на ринку, успіхи та невдачі, попередній досвід здійснення інвестиційної діяльності і т.д. Таким чином, конфлікт інтересів учасників інвестиційного процесу – це явна або прихована відсутність згоди між інтересами двох або більше учасників інвестиційного процесу.

Конфлікт інтересів учасників інвестиційного процесу виникає не миттєво, а з’являється у результаті тривалого процесу у визначений час і у визначеному просторі. Л. Ємельяненко [2] виокремлює три аспекти визначення меж конфлікту: просторовий, часовий, суб’єктний. Погоджуємось з її думкою про те, що знання меж конфлікту дозволяє вибрати адекватну форму впливу на його врегулювання. Просторова межа конфлікту визначає території, на яких відбувається конфлікт. Часова межа конфлікту характеризує тривалість конфлікту в часі, його початок і закінчення. Суб’єктна межа визначає кількість учасників у конфлікті на момент його початку.

Для кращого розуміння сутності, особливостей і наслідків конфліктів інтересів учасників інвестиційного процесу, здійснимо спробу їх класифікування за певними

ознаками.

За способом розв'язання конфлікт інтересів учасників інвестиційного процесу може бути антагоністичним та компромісним. Антагоністичний конфлікт є способом розв'язання суперечностей шляхом застосування сили, у результаті чого усі сторони конфлікту, крім однієї відмовляються від участі в ньому. На наш погляд прикладом насильницького конфлікту може бути рейдерська атака на підприємство. Компромісний конфлікт допускає декілька варіантів його вирішення за рахунок взаємної зміни цілей учасників інвестиційного процесу, термінів, умов інвестування.

За сферами прояву конфлікт інтересів учасників інвестиційного процесу може бути політичним, соціальним, економічним, організаційним. Політичний конфлікт інтересів виникає у разі відсутності згоди з приводу розподілу владних повноважень, форм боротьби за економічну владу. Соціальний конфлікт виникає внаслідок наявності протилежних інтересів учасників інвестиційного процесу (або їх груп) щодо соціального розвитку об'єкта інвестування. В основі економічного конфлікту лежать суперечності між економічними інтересами окремих учасників інвестиційного процесу, або їх груп. Це боротьба за певні ресурси, власність, сфери економічного впливу тощо. Організаційний конфлікт є наслідком ієрархічних відносин між учасниками інвестиційного процесу.

За рівнем виразності конфлікт може бути прихованим і відкритим. Відкритий конфлікт характеризується явно вираженим агресивним зіткненням інтересів учасників інвестиційного процесу, його груп. У разі прихованого конфлікту інтересів відсутні зовнішні агресивні дії між учасниками інвестиційного процесу, але при цьому використовуються непрямі способи впливу. Протікання конфлікту у прихованій формі може відбуватися за умови, що один із учасників інвестиційного процесу має приховані мотиви інвестування і навмисне приховує їх від свого опонента, або ж у нього немає достатньої влади, сил і ресурсів для відкритої боротьби за власні інтереси.

За спрямованістю впливу конфлікт інтересів учасників інвестиційного процесу може бути вертикальним або горизонтальним. Характерною рисою таких конфліктів є розподіл обсягу влади, який знаходиться в учасників інвестиційного процесу на момент його початку. У вертикальному конфлікті обсяг влади зменшується по вертикалі зверху донизу, що визначає різні початкові умови для учасників інвестиційного процесу: вища організація – підприємство, начальник – підлеглий, власник – підприємство. У горизонтальному конфлікті відбувається взаємодія рівноцінних за обсягом наявної влади чи ієрархічним рівнем учасників: постачальники – споживачі, інвестори між собою, керівники одного рівня і т.д.

За кількістю учасників інвестиційного процесу конфлікти можуть бути внутрішньоособистісними, міжособистісними, між груповими. Внутрішньо особистісний конфлікт виникає у разі виникнення всередині особистості різних за силою і протилежно спрямованих інтересів, мотивів, потреб. Особливістю даного виду конфлікту є вибір між бажанням інвестувати кошти та реальними інвестиційними можливостями, між необхідністю виконувати інвестиційні зобов'язання та їх реальним виконанням. Міжособистісний конфлікт виникає у разі зіткнення індивідуальних інтересів з інтересами групи. Його виникнення супроводжується боротьбою за інтереси кожної з сторін. Міжгруповий конфлікт виникає у разі зіткнення інтересів учасників інвестиційного процесу об'єднаних на період протікання інвестиційного процесу в єдині згуртовані спільноти. Варто зазначити, що розподіл конфліктів інтересів учасників інвестиційного процесу на види є досить умовним, чіткої межі між ними не існує. На нашу думку, на сьогодні найпоширенішими є такі види конфліктів, як конфлікт інтересів самого підприємства, конфлікт інтересів власника підприємства і підприємства, конфлікт інтересів стороннього інвестора і підприємства [3].

Отже, ми пропонуємо розглядати конфлікт як вид суперництва, усі учасники якого прагнуть перемоги. Класифікація конфліктів інтересів учасників системи „інвестор-підприємство” дозволяє їм сформулювати розумну, свідому і складну інвестиційну поведінку, основним завданням якої є успіх, в сенсі досягнення виграшу в суперництві, тобто сприяє узгодженню інтересів учасників конфлікту.

#### **Література**

1. Маляренко Т. Виклики сучасних конфліктів у країнах, що розвиваються / Т. Маляренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 7 – С. 3-6.
2. Ємельяненко Л. Управління конфліктами: збірник тренінгових вправ: навчальний посібник / Л. М. Ємельяненко, О. В. Корчевна, О. М. Леонтенко, О. Ю. Гулевич, Ю. І. Коновалов / Л. М. Ємельяненко (заг.ред.), О. В. Корчевна (заг.ред.). – К.: КНЕУ, 2008. – 424 с.
3. Шиян А. Теоретико-ігрове моделювання інвестиційних процесів в умовах України / А. Шиян, Т. Журко // Актуальні проблеми розвитку регіону: науковий збірник. – Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2010. – Вип. 6. – Т. 2. – С. 198-204.

**УДК 330.132**

**Журко Тетяна Олександрівна, канд. екон. наук, ст. викладач;  
Шиян Анатолій Антонович, канд. фізико-матем. наук, доцент;  
Нікіфорова Лілія Олександрівна, канд. екон. наук, доцент,  
Вінницький національний технічний університет**

### **ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ПОБУДОВИ ФУНКЦІЙ КОРИСНОСТІ**

Поняття корисності є одним із найважливіших в економічній теорії. Теорія корисності тісно пов'язана з теорією прийняття рішень. На сьогодні існують різні визначення корисності. Загалом, корисність визначають як суб'єктивну міру задоволення, яке отримує індивід від споживання блага чи набору благ [1]. У нашому випадку таким благом є ефект, який очікують отримати учасники інвестиційного процесу у результаті інвестиційної діяльності. Вибір оптимального інвестиційного рішення, базується на порівнянні переваг кожного з альтернативних варіантів таких рішень. Звідси функція корисності є числовим представленням відношення переваги. За використанням функції корисності варіантам інвестування присвоюються оцінки у такий спосіб, що кращим інвестиційним проектам присвоюється більше число, а проектам, які зацікавили інвесторів менше – нижчі числа.

Іншими словами, корисність суб'єкта інвестиційної діяльності визначає, якою мірою задовольняються його інтереси у результаті втілення в життя того чи іншого інвестиційного проекту (рішення).

Для вирішення задачі прийняття оптимального інвестиційного рішення за умов невизначеності та ризику нерідко застосовують побудову функцій корисності. Функція корисності чисельно робить порівняним корисність варіантів інвестиційних рішень. Якщо ми маємо два варіанти інвестування  $x = (x_1, \dots, x_n)$  та  $y = (y_1, \dots, y_n)$ , при чому варіант  $x$  є привабливішим з точки зору певного суб'єкта інвестиційного процесу, ніж варіант  $y$ , то функцією корисності цього учасника є функція  $u(x) = u(x_1, \dots, x_n)$ , для якої:

$$u(x) > u(y) \quad (1)$$



Використовуючи формальні позначення функцію корисності можна подати у такому вигляді:

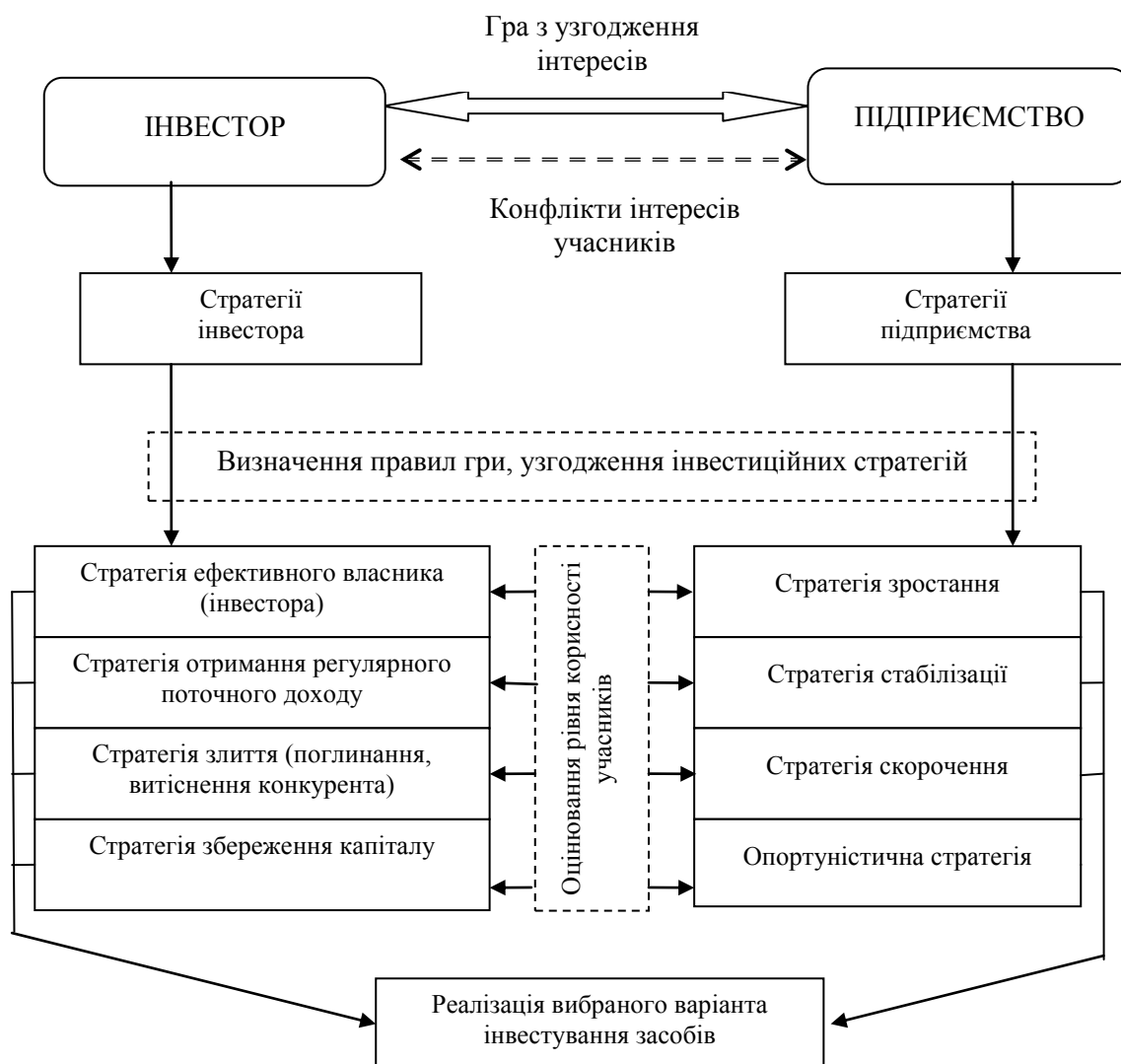
$$u(x) > u(y) \Leftrightarrow x \succ y \quad (2)$$

Таким чином, функція корисності набуває більшого значення для привабливішого варіанту здійснення інвестиційної діяльності.

Застосовуючи різні функції корисності, можна описати будь-які варіанти оцінки випадкової економічної ситуації у вигляді сподіваного значення такої функції. Ми будемо використовувати функцію корисності, щоб описати пріоритети при ранжуванні варіантів здійснення інвестиційної діяльності або прийняття інвестиційного рішення.

При прийнятті того чи іншого інвестиційного рішення суб'єкт інвестиційного процесу керується своїми інтересами, і тим, як обраний ним варіант рішення впливає на результат інвестиційної діяльності. При чому, рішення він приймає в залежності від умов оточуючого його середовища та інформації, якою він володіє.

Вибір учасником рішення визначається правилом індивідуального раціонального вибору. Раціональна поведінка полягає в тому, що учасник з врахуванням усієї наявної в нього інформації обирає дії, які допомагають досягти найбільш очікуваних результатів інвестиційної діяльності. Тому дуже важливо щоб учасник намагався зібрати якомога більше інформації і, завдяки цьому, усунути існуючу невизначеність, щоб приймати рішення в умовах якомога повнішої поінформованості.



**Рис. 1. Взаємодія учасників інвестиційного процесу**

Проаналізуємо ситуацію, зображену на рисунку 1. Для спрощення нашого аналізу припустимо, що цілі (інтереси) власника підприємства, його менеджменту та самого підприємства (у тому числі його персоналу), виходячи із гіпотези раціональності, співпадають. Загальновідомо, що роль менеджменту полягає в здійсненні управління персоналом, тобто без допомоги персоналу він не зможе досягти власного позитивного результату. А оскільки вищий менеджмент підприємства намагається втілити в життя завдання, які перед ним ставить власник, то можемо розглянути ситуацію, в якій власник підприємства, його вищий менеджмент і саме підприємство (у тому числі і його персонал) мають однакові цілі і діють відповідно до спільнообраної стратегічної мети. На противагу інтересам підприємства поставимо інтереси стороннього інвестора, які можуть узгоджуватись з інтересами підприємства, а можуть суперечити їм, в чому і полягає сама гра.

За нинішніх умов найбільш імовірними для реалізації підприємством, на наш погляд, є такі стратегії: стратегія зростання, стратегія стабілізації, стратегія скорочення обсягів діяльності і стратегія здавання підприємства в оренду (опортуністична стратегія). Інвестор в свою чергу може мати такі стратегічні цілі: усунення конкурента, розширення власного бізнесу, налагодження взаємовигідного партнерства (співпраці).

Найбажанішим, а отже і найкориснішим на сьогодні є здійснення такого варіанту інвестиційної діяльності: підприємство має намір розвиватись (реалізувати стратегію зростання бізнесу), і знаходить інвестора, який має намір інвестувати в нього свої ресурси з метою налагодження партнерства (співпраці) на взаємовигідних умовах.

У даному випадку, й за інших рівних умов, така позитивна співпраця допоможе задовольнити інтереси усіх учасників інвестиційного процесу. У результаті реалізації інших варіантів стратегій учасників інвестиційного процесу буде мати місце конфлікт їхніх інтересів. Але саме через те, що макроекономічні умови ведення бізнесу сьогодні не сприятливі для залучення інвестиційних ресурсів на довгостроковій основі, які є найбільш корисними для суб'єктів господарювання, найбажаніший варіант взаємодії учасників інвестиційного процесу не розповсюджений, та зустрічається як виняток із правил. Промодельюємо поведінку підприємства, яке бажає розвиватись. Нехай підприємство має змогу обирати дії із множини  $I$  допустимих дій, його дії будемо означати як  $x$  ( $x \in I$ ). В результаті вибору дії  $x \in I$ , реалізується результат інвестиційної діяльності підприємства, який будемо позначати  $z_I \in I_0$ , де  $I_0$  – множина можливих результатів інвестиційної діяльності підприємства [2].

Для того, щоб максимально узгодити свої інвестиційні інтереси, підприємству та інвестору як учасникам інвестиційного процесу, необхідно володіти якомога повною інформацією про потенційного ділового партнера, від чого значною мірою залежить результат їхньої спільної діяльності [3].

Вважатимемо, що підприємство має переваги щодо множини результатів  $x_n \in I_m$ , тобто має можливість порівнювати різні результати діяльності. Переваги підприємства позначимо  $R_{Im}$  на множині можливих переваг  $\mathcal{R}_{Im}$ . Вибираючи дії (стратегії)  $x \in I$ , підприємство керується своїми перевагами і тим, як вибрана дія (стратегія) впливає на результат його діяльності  $x_n \in I_m$  тобто правилом зміни результату інвестиційної діяльності залежно від вибраної дії, умов зовнішнього середовища, інформацію про яке відображено змінною  $t$ . Отже, вибір дії (або стратегії) підприємством визначається таким правилом індивідуального раціонального вибору: Отже, вибір дії (або стратегії) підприємством визначається таким правилом індивідуального раціонального вибору:

$$R_{Im}(\mathcal{R}_{Im}, I_m, t) \subseteq I. \quad (3)$$

Ми розглянули можливі варіанти здійснення інвестиційної діяльності таких учасників інвестиційного процесу як підприємство та сторонній інвестор.

Застосовуючи математичний апарат теоретико-ігрового моделювання та базуючись на гіпотезі раціональної поведінки, спробували промодельовати поведінку підприємства на основі функції корисності з позиції максимальної її задоволеності.

#### Література

1. Журко Т. О. Теоретико-ігрове моделювання інвестиційних процесів в умовах України / А. А. Шиян, Т. О. Журко // Актуальні проблеми розвитку регіону: науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ: Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2010. – Вип. 6. – Т. 2. – С. 198-204.
2. Губко М. В. Теория игр в управлении организационными системами / М. В. Губко, Д. А. Новиков/ Издание 2, М.: 2005. – 138 с.
3. Шиян А. А. Теоретико-ігровий аналіз раціональної поведінки людини та прийняття рішень в управлінні соціально-економічними системами. Монографія./ А. А. Шиян. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2009. – 414 с.

УДК 336.761

Івахненко Ірина Сергіївна, асистент,  
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка

### ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИВАННЯ В ЦІННІ ПАПЕРИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

В період фінансової кризи ринок цінних паперів України зазнав значних потрясінь, що зумовило його падіння. На сучасному етапі розвитку економіки країни постає завдання знаходження нових напрямів інвестування на фондовому ринку через вирішення існуючих проблем. Актуальність дослідження зумовлена необхідністю визначення перспективних напрямів інвестування у фондові інструменти в посткризовий період. Сучасні особливості розвитку вітчизняного ринку цінних паперів та його ролі в інвестиційному процесі розглянуті в працях таких українських вчених: Л. Алексеенко, В. Базилевича, І. Бланка, І. Вернадського, Н. Ковтун, В. Корнєєва, І. Лютого, Т. Майорової, С. Науменкової, В. Шелудько, А. Чухно та інших.

Під час кризи 2008-2009 років індекс ПФТС зазнав значного падіння, що негативно вплинуло на інвестиційну привабливість цінних паперів вітчизняних емітентів (рис. 1) [1].

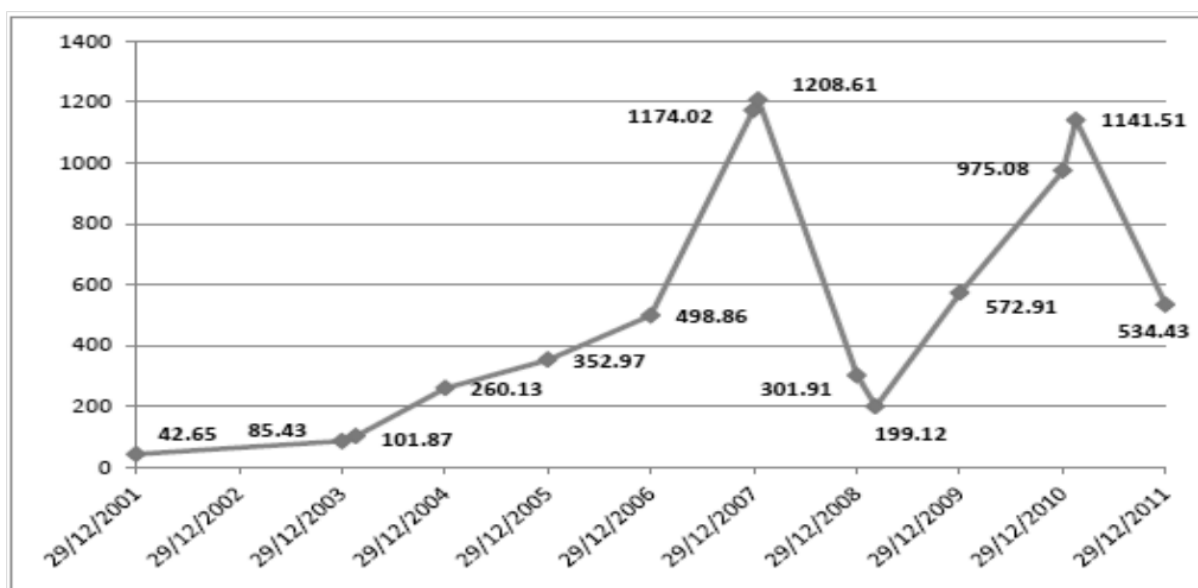


Рис. 1. Динаміка індексу ПФТС за 2001-2011 роки

Інвестування в компанії, що перебувають у стані кризи, є одним з найбільш дохідних, але в той же час і одним з найбільш ризикованих способів вкладення коштів.

У період, коли компанія зіштовхнулася у своїй діяльності з істотними труднощами фінансового або операційного характеру й зазнає збитків, найбільш консервативні інвестори масово позбуваються від акцій і облігацій такої компанії. Пропозиція цих цінних паперів різко зростає, у той час як попит на них, навпроти, падає, що веде до падіння котирувань. Важливо, що вартість акцій і облігацій проблемних компаній буде вкрай низка навіть у тих випадках, коли використовується бізнес-модель життєздатна й у перспективі може генерувати стабільні позитивні грошові потоки [2].

Купівля цінних паперів у цей момент може обернутися високим прибутком у майбутньому, коли криза мине і діяльність компанії стабілізується. В той же час, якщо компанія не зможе впоратися з негативними тенденціями, інвестор понесе істотні збитки, причому їх ймовірність значно вища, ніж у випадку інвестицій у стабільні компанії. Можна чекати, що інвестування в проблемні компанії в Україні у майбутньому теж буде рости й розвиватися, що пов'язано з наступними факторами:

- збільшення числа публічних компаній цінні папери яких доступні більш широкому колу інвесторів, а ймовірність того, що деякі з них зіштовхнуться з фінансовими труднощами зростає. У результаті розширюється коло інструментів, з якими може працювати інвестор, що має високу схильність до ризику;

- зниження «якості» емітентів. Якщо раніше на українському фондовому ринку обертались цінні папери порівняно невеликої кількості великих і стабільних корпорацій, то тепер на цей ринок масово виходять інші компанії, фінансове становище яких піддане більшій кількості ризиків.

Також, проблемою, що обмежує участь у інвестуванні в цінні папери українських інвесторів є необхідність володіння спеціалізованими знаннями й навичками для досягнення успіху в цьому високо ризикованому виді діяльності. Недостатня база знань та досвіду в області антикризового менеджменту для оцінки діяльності проблемної компанії щодо подолання виниклих труднощів; уміння адекватно оцінювати вартість проблемних цінних паперів, реалістично визначати їх перспективу; здатність управляти портфелем інвестицій у проблемні компанії й розумно диверсифікувати ризики [3].

Очевидно, що компанія, яка має фінансові проблеми, навіть після реструктуризації навряд чи зможе відразу стати успішною. Інвестор у цінні папери проблемної компанії повинен розраховувати на дисконт при здійсненні таких вкладень. Проте, в наш час, в Україні важко домогтися розумної ціни при вкладенні грошей у кризову компанію, оскільки цінові очікування продавців проблемних активів часто бувають завищені. Різниця в цінових очікуваннях виправляється, коли цінні папери фінансово нестійкої компанії обертуються на організованому фондовому ринку й ціна на них формується в процесі ринкових торгів, однак далеко не всі проблемні компанії котируються на біржі.

Поряд з необхідністю якісної диверсифікації інвестиційного портфеля інвесторові потрібно також враховувати те, що вкладення в кожен компанію «кризового» портфеля повинні бути досить значні за обсягами, що у випадку збільшення проблем компанії дозволить мати більший вплив на ситуацію. Чим більша частка інвестора в загальному обсязі інвестицій у компанію, тим вище його можливість контролювати реалізацію антикризових програм і проходження процедури банкрутства, якщо розроблена програма не досягне своєї мети. В свою чергу, значні за обсягами вкладення в кожен окрему компанію, обмежує інвестування в проблемні цінні папери значної частини гравців, що не володіють для цього достатніми фінансовими ресурсами. Це ще один важливий фактор, що у майбутньому зіграє свою роль в появі на ринку учасників, що

спеціалізуються на даному виді інвестиційної діяльності й мають порівняно великий розмір капіталу. На сьогодні такими інвесторами можуть стати професійні учасники [4].

З огляду на це, можна зазначити, що для індивідуального інвестора оптимальною формою інвестицій у високоприбуткові цінні папери фінансово-нестійких компаній може стати вкладення коштів в інвестиційні фонди, які спеціалізуються на даному виді активів. В Україні вже існують пайові інвестиційні фонди, що працюють із акціями нестабільних компаній. Прибутковість таких фондів звичайно вища, ніж прибутковість фондів, надійних емітентів, однак враховуючи обмежений набір доступних інструментів у сегменті distressed debts дохідність фондів є недостатньою для інвесторів, що прагнуть збільшити свій капітал за рахунок прийняття більше високого рівня ризику. У значній мірі така ситуація пов'язана з обмеженим набором доступних інвестиційних інструментів і супутні йому труднощі щодо якісної диверсифікованості вкладень.

Підводячи підсумки, можна сказати, що інвестування в цінні папери проблемних і фінансово-нестійких компаній у майбутньому може стати одним з перспективних напрямів інвестиційної діяльності в Україні, на що вказують як іноземний досвід, так і сучасні тенденції розвитку українського ринку інвестицій. Для досягнення успіху в даному виді інвестування будуть потрібні спеціалізовані знання в області аналізу стану фінансово-нестійких компаній, навички антикризового менеджменту, уміння оцінювати проблемні активи й управляти портфелем «кризових» цінних паперів, а також наявність значного обсягу фінансових ресурсів.

#### **Література**

1. Індекс ПФТС [Електронний ресурс] // Фондова біржа ПФТС – Режим доступу: <http://www.pfts.com/uk/trade-results/>
2. Івахненко І. С. Особливості функціонування ринку цінних паперів в Україні та його вплив на інвестиційний процес / І.С. Івахненко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. -№ 4 (107). – С. 81-85.
3. Жалко О.В. Реалізація функції фондового ринку в розвитку інвестиційних процесів в Україні / О.В. Жалко //Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2009. – Т 2.– Випуск 5. – С. 123-129.
4. Whitaker R.B. The early stages of financial distress // Journal of Economics and Finance. – 2010. – № 23(2).

**УДК330.322(477)**

**Коваль Наталія Олегівна, канд. екон. наук, ст. викладач;  
Терпель Лідія Віталіївна,  
Вінницький національний технічний університет**

### **СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Світовий досвід переконує, що країни з перехідною економікою не в змозі повноцінно розвивати господарство без залучення й ефективного використання інвестицій, у тому числі іноземних [1].

Крім того, залучення іноземного капіталу в матеріальне виробництво набагато вигідніше від простого отримання кредитів для закупівель потрібних товарів, які лише примножують загальний державний борг [2].

На думку ведучих економістів на момент розпаду СРСР, Україна мала оптимістичні прогнози відносно припливу зарубіжного капіталу. Цьому сприяли її

великий внутрішній ринок, порівняно кваліфікована, дешева робоча сила, суттєвий науково-технічний потенціал, великі природні ресурси, наявність інфраструктури, хоча й не надто розвиненої та вигідне географічне розташування [3].

У перехідний до ринку період найбільшої деградації в Україні зазнала саме інвестиційна діяльність унаслідок зниження ділової активності суб'єктів господарювання, погіршення інвестиційного клімату та можливостей бюджетів усіх рівнів. Наприклад, приплив іноземних інвестицій до Чехії більший в 11 разів, а в такі країни, як Словаччина, Польща, Португалія - в 5-6 разів ніж до України [4].

Під час економічної кризи інвестиційна діяльність в Україні значно знизилася. Попит на інвестиції падав значно швидше, ніж виробництво валового продукту. Однією з причин цього було те, що інфляція значно знецінювала інвестиційні кошти [3].

Економіка України на даному етапі розвитку є такою: ми живемо у борг, і чим більше позик бере уряд, тим глибшою стає боргова яма. Власне виробництво стоїть на місці, адже згідно даних Держкомстату Україна більше імпортує, ніж експортує, а щоб купувати - потрібні гроші. Оскільки власних бракує, можна жити за позичені. Такий стан справ явно не грає на руку жодному інвестору. Зокрема, велика частка тіньового сектора, низький рівень віддачі на вкладення. [5].

Експерти називають такі основні ризики інвестора в Україні: надмірне втручання держави в економічну діяльність, у результаті чого високими залишаються регулятивні бар'єри; бюрократизація та корумпованість державного апарату, переважно декларативний характер боротьби з корупцією; Україна програє своїм конкурентам на ринку інвестицій не стільки за рівнем податкового навантаження, скільки внаслідок нестабільності податкового законодавства, непередбачуваності його змін і складнощів у адмініструванні; слабкість і політична заангажованість судової системи, її залежність від виконавчої влади ставлять під сумнів можливість ефективного захисту приватної власності [6].

Також на сьогоднішній день в Україні існує безліч нормативних актів, що регулюють інвестиційну діяльність, однак, відсутній один консолідований документ, який би чітко регулював правовідносини у цій галузі [7].

Не сприяє інвестиційній діяльності України за словами експертів ЄБА мовний закон з вимогою обов'язкового маркування продукції на регіональних мовах. Самі інвестори протягом останніх трьох місяців в якості негативних змін в інвестиційному кліматі відзначили: збільшення тиску фіскальних органів, коливання валютного курсу і валютну політику НБУ, ускладнення політичної ситуації у зв'язку з виборами, корупцію і слабку судову систему [8].

Разом з тим, є чинники, які негативно впливають на іноземних інвесторів від вкладення капіталу в Українську економіку: не відпрацьованість юридичної бази, яка має захищати інтереси і власність як зарубіжних, так і вітчизняних інвесторів та відсутність стабільності і недосконалість українського законодавства щодо надання гарантій іноземним; відсутність розвиненого фондового ринку [2].

Ключовим чинником щодо залучення великого іноземного капіталу в економіку України є його участь у приватизації насамперед стратегічних об'єктів. За переконанням іноземних експертів, для ефективної участі стратегічних інвесторів в українській приватизації треба відмовитися від ручного управління економікою, збільшити роль саморегулювальних організацій, а також прийняти зрозуміле й довгострокове приватизаційне законодавство, в якому буде прописано якомога більше процедур [4].

Активна позиція регіональної влади, її зацікавленість у поширенні приватизаційних процесів і формуванні інституту приватного власника, а також її

(влади) готовність до співробітництва з інвестором є вагомим сприятливим чинником інвестиційного розвитку [6].

Важливим механізмом регулювання інвестиційної діяльності є реформування земельних відносин. Необхідно, щоб ринок сільськогосподарських земель дав би державі додаткові значні фінансові ресурси, нерезиденту - впевненість у серйозності намірів з боку української сторони, резиденту - додаткові статутні ресурси при створенні підприємств та потужний засіб стимулювання банків у довгостроковому інвестуванні (завдяки розробці механізму застави землі) [4].

Негативний вплив на інвестиційну привабливість здійснює кредитна система, що передбачає високі відсоткові ставки за кредитами. Через високі банківські відсоткові ставки за кредитами підприємствам, які намагаються реалізувати інвестиційні проекти, важко конкурувати з одержувачами позики, яким потрібні кошти для короткострокових операцій. [7].

Для успішної інвестполітики України необхідно забезпечити: захист прав власності; дисципліну виконання контрактів; підвищення дієвості інститутів державної влади; сприяння малому бізнесу; доступність кредитних ресурсів; розвиток банківської системи і фондового ринку; функціонування іпотеки. Важливим також є: зближення рівнів прибутковості виробничого, торговельного та фінансового капіталів; удосконалення процесів ціноутворення на високоякісну продукцію, особливо широкого вжитку.

Особливу увагу слід приділити інформаційному забезпеченню для залучення іноземних інвестицій. Необхідно видавати інформаційні бюлетені й рекламну літературу стосовно проблем іноземного інвестування, створити комп'ютерну мережу для обміну інформацією, систему статистичної інформації [4].

Найбільш об'єктивним індикатором незадовільного стану справ з вітчизняним бізнес-кліматом є обсяги прямих іноземних інвестицій, приріст яких в Україну у вигляді акціонерного капіталу у січні-вересні 2012 року становив 2,6 млрд дол, що майже на третину - на 29,4% - менше, ніж за аналогічний період 2011 року. У третьому кварталі 2012 року інвестиції збільшилися всього на 240 млн дол - це в п'ять разів менше, ніж за той же час 2011 року - 1,26 млрд дол. [9].

Дієвим інструментом активізації інвестиційних процесів в ринкових умовах економіки є державна амортизаційна політика. Саме за рахунок амортизації у розвинених країнах формується до 70-80% інвестицій. Амортизаційна політика держави має передбачати застосування таких методів амортизаційних списань і норм, які дають змогу в короткі терміни відшкодувати раніше здійснені інвестиції.

Аналіз світового досвіду свідчить, що досить ефективним засобом залучення інвестицій є створення вільних економічних зон. Так, за умов запровадження у вільній економічній зоні і внесенні певного обсягу капіталу інвестор отримує право на звільнення від сплати податків на прибуток і додану вартість, обов'язкового продажу валютних надходжень, а також – за землю та окремих зборів до бюджетних фондів [2].

Треба створювати певні пільгові умови інвесторам, що здійснюють інвестиційну діяльність у найбільш важливих для задоволення суспільних потреб напрямках, передусім у соціальній сфері, технічному і технологічному вдосконаленні виробництва, створенні нових робочих місць для громадян, які потребують соціального захисту, реалізації інноваційних проектів [1].

Важливе місце відводиться створенню технологічних парків, що передбачає державну фінансову підтримку, цільові субсидії та податкові пільги для іноземного капіталу [2].

Недостатня кількість відповідних експертів, аудиторів, консультантів стримує збільшення надходжень закордонного капіталу. Аби виправити таке становище, слід

створити мережу спеціальних установ – як державних, так і недержавних, – які будуть займатися підготовкою таких фахівців для України, готуватимуть відповідні інвестиційні проекти за міжнародними стандартами.

Велику кількість скарг серед ділових кіл зарубіжних країн викликає робота митних служб. Нові акти негайно запроваджуються митними органами в практику. Здебільшого це призводить до затримки вантажів на кілька днів, що робить поставки як в Україну, так і за її межі все менш і менш привабливими в очах західних бізнесменів [5].

Спроби домогтися "керованості" валютних процесів чи поставити бар'єри на шляхах потоків капіталів часто призводять до неефективності валютної й торговельної політики і, крім того, до формування середовища, сприятливого для корупції. Тому, як вважають деякі експерти, не "управління" валютним курсом необхідне сьогодні Україні, а подальше відкриття країни для ПП, які цілком зможуть забезпечити як балансування платіжного балансу, так і наповнення валютних резервів (а з ними — забезпечення стійкості гривні) [6].

Підсумовуючи сказане, хочеться відмітити, що підтримка з боку держави рівня інвестиційних процесів є домінуючим та головним кроком до стабілізації темпів економічного зростання в Україні. Але стає зрозумілим, що за умов корумпованої держави з недобросовісною конкуренцією та антипатерналістськими настроями, які перевищують вже будь-які раніше відомі міжнародні показники, є лише один вихід: повна дерегуляція впливу держави на інвестиційну сферу. Активна участь влади в інвестпроцесах дозволяє приймати більшість важливих рішень бюрократам, що навпаки повинно всіляко обмежуватися, враховуючи виникаючі корупційні можливості і спокуси. Представники влади лобіюють впровадження перш за все власних інтересів. Зачасту до «чорного» списку національних інвесторів потрапляють ті підприємства, що фінансують опозицію. До «білого» списку звичайно потрапляють союзники правлячої еліти. Тобто, перш за все, цінується не перспективність та позитивність від діяльності даного суб'єкта для української економіки, а його приналежність до тієї чи іншої політичної команди.

Потрібно знищити всі непрацюючі методи розвитку інвестиційної сфери, що уражені корупцією або несуть у собі ознаки комуністичного режиму та командної економіки. Радикальне скасування непрацюючих контрольних функцій, спрощення адміністрування, запровадження прозорих і відкритих механізмів, знищення побутової корупції, розкриття підприємницького потенціалу- це перші кроки до виходу із занепаду інвестиційної сфери, який ми споглядаємо сьогодні.

### Література

1. Залучення іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та способи вирішення//Міжнародний центр перспективних досліджень.-[Ел.ресурс]-Режим доступу:[http://www.icps.com.ua/files/articles/45/11/White%2004%20-%20Investment & Innovations%20U.pdf](http://www.icps.com.ua/files/articles/45/11/White%2004%20-%20Investment%20&Innovations%20U.pdf)
2. Шапошнікова Е. Н. /Менеджер – науковий журнал. Вісник Донецької держ. акад. управління, 2009/4
3. Лазебник Л. Л. Інвестиційний клімат та економічна мотивація іноземного інвестування в Україні / Л. Л. Лазебник // Фінанси України. - 2010.-№4. - С. 82-88.
4. Череп А.В.Інвестознавство.Навчальний посібник. - К.: Кондор, 2006. - 398 с.
5. Рурак І.І.Сучасний стан інвестиційного клімату України/І.І.Рурак, А.В. Богайчук //Наукові конференції.-[Ел.ресурс]-режим доступу: <http://intkonf.org/rurak-ii-bogaychuk-av-suchasniy-stan-investitsiynogo-klimatu-ukrayini/>
6. Карлін М.І.Фінансова система України/М.І.Карлін.-[Ел.ресурс]-режим доступу:[http://pidruchniki.ws/00000000/finansi/ finansova sistema ukraine - karlin mi](http://pidruchniki.ws/00000000/finansi/finansova_sistema_ukrayini_-_karlin_mi)



7. Вовченко О.Л. Інвестиції: економічна сутність та форми//Актуальні проблеми економіки. - 2004. - № 6.- С.19.

8. Україна продовжує втрачати інвестиційну привабливість// Українська правда [Ел.джерело]- Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2012/12/20/351796/>

9. Данилишин Б.Д. Поради новому уряду/ Б.Д. Данилишин// Українська правда[Ел.ресурс]-Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/columns/2012/12/6/349303/>

**УДК 336.02:336.63**

**Ковтун Оксана Анатоліївна, канд. держ.упр., доцент,  
Класичний приватний університет, м. Запоріжжя**

## **ПРОБЛЕМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ ЩОДО ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ**

Досвід функціонування домогосподарств свідчить про наявність проблемних аспектів щодо залучення приватних заощаджень до інвестиційних процесів, зокрема в розрізі прийняття інвестиційного рішення в посткризових умовах. Під впливом зовнішнього середовища та внутрішніх факторів, а також мотивів, домогосподарства повинні здійснювати реструктуризацію особистого інвестиційного портфеля шляхом прийняття певних фінансових рішень, тобто мати навички управління надходженнями, витратами та інвестиціями у часі, аналізуючи динаміку конкуренції на фінансових ринках, цілі, а також фінансові ризики.

Тобто у процесі прийняття інвестиційного рішення домогосподарство має ряд певних проблем. По-перше, це проблема споживання-інвестування, коли процес формування інвестиційного рішення має дуалістичний характер, який проявляється у поведінці домогосподарства як споживача – „споживати якомога більше сьогодні”, та як інвестора – „інвестувати зараз, щоб у майбутньому отримати дохід”. Існування зазначеної проблеми призводить до виникнення оптимізаційних завдань з метою найбільш прибуткового розміщення грошових коштів з врахуванням можливих ризиків. Стимулом для прийняття рішення є поточний незадовільний стан фінансів та бажання його покращити у майбутньому. Особливістю цієї проблемної ситуації є наявність великої кількості альтернативних фінансових інструментів, що забезпечують максимальну ефективність та дохідність інвестованих коштів, яка залежатиме від якості інформації, кваліфікаційного аналітичного потенціалу та фінансової грамотності членів родини.

Виходячи із вищезазначеної ситуації впливає наступна проблема – асиметрія інформації, яка притаманна фінансовим ринкам. В цьому випадку нею є не можливість отримання інформації, а здатність її якісної обробки та аналізу [1]. Одним із проявів ефекту асиметрії інформації є „недонакопиченість”, тобто недостатність заощаджень у домогосподарств. Це є наслідком невірної інтерпретації своїх потреб, наприклад, у після пенсійному віці в результаті ігнорування факторів здоров'я та витрат на ліки та лікування. Об'єктивною причиною неадекватної оцінки є невизначеність щодо стану здоров'я та розмірів майбутньої пенсії, тобто інформаційні фактори.

Згідно до традиційної концепції, яка не враховує інформаційні ефекти, заощадження домогосподарств визначаються функцією максимізації корисності. Тобто кожному домогосподарству необхідно рівномірне споживання протягом життєвого циклу з врахуванням специфічних потреб у пенсійному віці [2]. На практиці, індивіди максимізують корисність на відносно невеликому відрізку життєвого циклу, тому що не мають достатньо інформації для здійснення вибору обставин. Тобто в даному

випадку ми спостерігаємо парадокс: домогосподарство мають одну функцію корисності, що визначає їх добробут, але максимізують іншу.

Недостатність інформації про зміни у майбутньому споживанні призводить до систематичних помилок при формуванні заощаджень, а отже й при інвестуванні. Крім того, асиметрія інформації знижує ефективність управління інвестиційним процесом в цілому та сприяє підвищенню збитковості портфеля. Позитивним моментом є збільшення обсягів інформаційних потоків, що сприятиме зниженню негативних наслідків ефекту асиметрії. Тобто домогосподарство повинно визначати оптимум між обсягом інформації та ефективністю її використання, а також ступенем взятого на себе ризику в процесі прийняття інвестиційного рішення.

Інституційний аналіз визнає невизначеність, іраціональність як найважливішу рису, притаманну домогосподарству при прийнятті рішень, тому що воно не в змозі побудувати логічно бездоганні оптимізаційні моделі. За класифікацією Дж. Ходжсона [3] до основних рис таких моделей слід відносити наступні:

- масштабність інформації – домогосподарство не має можливості обробити весь масив існуючих даних;
- високий рівень складності інформації – у основної маси домогосподарств немає „кваліфікації” для її обробки;
- невизначеність – недостатність або відсутність відомостей відносно майбутніх результатів, до яких призведуть поточні дії.

Прийняття інвестиційного рішення та неможливість його оптимізації є причиною того, що домогосподарство змінює свою фінансову поведінку, орієнтуючись на суспільну думку, інерційність (звичку інвестувати кошти в перевірені часом інструменти), обмежену раціональність (вибір задовольняючого варіанту), звичаї, рутину (шаблонні правила інвестиційної поведінки), які сприяють створенню прогнозованого середовища. Останні мають велике значення, тому що велика частина приватних інвесторів спирається саме на ці елементи, звичка часто є більш ефективним методом пристосування до плинного зовнішнього середовища, ніж вичерпні, однозначно максимізуючи корисність рішення.

Звісно, однією з найбільш впливових на прийняття інвестиційного рішення причин є інфляція, коли домогосподарство повільно реагує на зниження її темпів, але проявляє чутливість до її збільшення (табл. 1) [4, 5].

Таблиця 1

**Динаміка частки заощаджень у доходах українських домогосподарств та інфляції**

Роки	Доходи, млн. грн.	Частка заощаджень у доходах, %	Індекс інфляції за рік, %
2001	61865	10,3	106,1
2002	185073	11,8	99,4
2003	215672	5,7	108,2
2004	274241	5,9	112,3
2005	381404	9,0	110,3
2006	472061	10,6	111,6
2007	623289	9,2	116,6
2008	845641	8,00	122,3
2009	894286	13,2	112,3
2010	1101175	14,4	109,1
2011	1266753	11,9	104,6
3 квартал 2012	374962	10,1	99,8

Як бачимо з табл. 1, зменшення індексу інфляції є умовою для збільшення частки заощаджень у доходах домогосподарств, однак воно є недостатнім, що свідчить про те, що у період кризи та посткризову фазу домогосподарства надають перевагу споживанню, а не інвестуванню та заощадженню.

Будь-яке інвестиційне рішення домогосподарства пов'язано із ризиками, під якими слід розуміти зниження ліквідності портфеля або фінансові збитки. Вибір альтернативного рішення завжди супроводжується ризиком прийняття невірної рішення, ступінь якого залежить від правильного аналізу системи факторів, точності оцінки ситуації на фінансовому ринку, яка залежатиме від інформації, досвіду, знань.

Ризик як рівень фінансових втрат може бути пов'язаний з неадекватністю поставлених цілей, прорахунками у прогнозуванні, суб'єктивізмом в оцінці очікуваних результатів. Управління ризиком є сукупністю методів, прийомів та заходів, що дозволяють в певній мірі прогнозувати настання ризикових подій та прийняти заходи щодо виключення або зниження наслідків їх настання [6].

Завдання управління ризиками при прийнятті інвестиційного рішення зводяться до визначення зон підвищеного ризику для домогосподарств, розробці заходів попередження або зниження ступеню ризику, а якщо подія настала – прийняти заходи щодо максимально можливого відшкодування збитків.

Отже, необхідність розробки спеціального підходу стосовно прийняття інвестиційного рішення домогосподарством, викликано рядом його специфічних особливостей, а саме:

- інерційність у прийнятті рішень;
- раціональна обмеженість доступу до інформації;
- недостатнє володіння засобами та методами прийняття економічних рішень;
- обмеженість доступу до деяких фінансових інструментів;
- притаманний домогосподарству суб'єктивізм при прийнятті рішень;
- підвищені у порівнянні із фінансовими посередниками трансакційні витрати прийняття фінансових, інвестиційних рішень, в тому числі неможливість отримання переваг від ефекту масштабу;
- обмежені можливості управління ліквідністю інвестиційного портфеля;
- обмежені знання щодо методів оптимізації та прогнозування структури інвестиційного портфеля;
- недостатній рівень фінансової грамотності членів родини.

Все вищезазначене свідчить про необхідність подальшої розробки оптимального за своєю структурою інвестиційного портфеля домогосподарства з врахуванням вищезазначених рис, а також ефективних алгоритмів щодо підтримки прийняття рішень.

### Література

1. Раделицький Ю.О. Асиметрія інформації на ринку фінансових послуг [Електронний ресурс] / Ю.О. Раделицький. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlts/22\\_9/238\\_Rad.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlts/22_9/238_Rad.pdf).
2. Іващенко М.В. Інституціональний аналіз видів фінансової поведінки українських домогосподарств [Електронний ресурс] / М.В. Іващенко. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc\\_gum/VUbsNbU/2011\\_1/VUBSNBU10\\_p17-p21.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Portal/soc_gum/VUbsNbU/2011_1/VUBSNBU10_p17-p21.pdf).
3. Hodgson G. The Ubiquity of Habits and Rules / G. Hodgson // Cambridge Journal of Economics. – 1997. – Vol. 21. – P. 663-684.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Індекс інфляції (Україна) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/inf>.

6. Моторина І. Диверсифікація як спосіб зниження ризику можливих збитків вкладів фізичних осіб в умовах фінансової кризи / І. Моторина // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2009. – №116. – С. 52-55.

**УДК 330.322**

**Кундєєва Галина Олексіївна, канд. екон. наук, доцент,**  
Національний університет харчових технологій;  
**Андреюк Наталія Вікторівна, канд. екон. наук, доцент,**  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

## **СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ**

В сучасних умовах важливого значення набуває пошук оптимальних та ефективних механізмів участі української економіки в системі світового господарства через розширення співробітництва, пов'язаного з міжнародною міграцією капіталу і, перш за все, прямими іноземними інвестиціями.

Питаннями міжнародної міграції капіталу, зокрема і в контексті особливостей та потреб розвитку української економіки займаються такі видатні економісти, як В.Г. Андрійчук, О.Г. Білорус, В.Г. Буткевич, В.М. Геєць, О.В. Гаврилюк, Б.В. Губський, М.А. Дудченко, І.І. Лукінов, Д.Г. Лук'яненко, В.Є. Новицький, А.А. Пересада, А.М. Поручник, О.І. Рогач, А.П. Румянцев, С.В. Сіденко, А.С. Філіпенко та інших.

Світова практика використання прямих інвестицій доводить, що вони являють собою один із найбільш ефективних інструментів залучення національної економіки у світове господарство, і, що особливо важливо, саме виробничого спрямування, а не лише на рівні організації зв'язків у сфері обігу.

Актуальність питання щодо залучення прямих інвестицій в економіку України пов'язана з відсутністю мотивацій до інвестування, недостатнім нагромадженням ресурсів основними групами інвесторів, широким відтоком капіталу за кордон тощо. Неприятливий інвестиційний клімат, а саме нестабільна економічна ситуація в країні, уповільнення економічних реформ, високий рівень оподаткування підприємств, нестабільність законодавства, корупція, низька купівельна спроможність населення стає основною перешкодою у залученні інвестицій.

Так, за даними Всесвітнього банку, Україна не має сприятливих умов ведення бізнесу та придатного інвестиційного клімату [1]. Серед 185 держав світу за показником створення сприятливих умов ведення бізнесу Україна займає 137 позицію. Для України індекс захисту інвесторів складає 4,7. Виходячи з вище вказаного особливо актуальним стає створення сприятливого інвестиційного клімату та залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Прямі іноземні інвестиції, на відміну від портфельних, носять продуктивний характер. Дані інвестиції – це реальні капіталовкладення в підприємства, землю, нерухомість і мають обмежені можливості швидкого виходу з ринку країни-реципієнта.

За даними Держкомстату України, загальний обсяг прямих іноземних інвестицій на 1.10.12 р. склав майже 52,7 млрд. дол. США, що на 10,5 % більше обсягів інвестицій на початок цього ж року. Майже половина загального обсягу інвестицій належить інвесторам із трьох країн: Кіпру (28,6 %), Німеччини (14,1 %) та Нідерландів (9,6 %) [2]. У десятку найбільших інвесторів української економіки також входять: Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські Острови (Британські), Франція, Швеція та Швейцарія.

За видами економічної діяльності на 01.10.12 р. на підприємствах промисловості

зосереджено 32,0 % загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україну, у тому числі у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 5,7 % (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Прямі іноземні інвестиції в Україну за видами економічної діяльності,  
на початок року, млн. дол. США**

Спрямованість ПІІ	Роки						
	2002	2008	2009	2010	2011	2012	01.10.12
<b>Усього</b>	4555,3	29542,7	35616,4	40053,0	44708,0	50074,2	52673,8
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	83,8	552,9	809,1	786,7	831,1	691,7	786,8
Питома вага у загальному обсязі ПІІ, %	1,84	1,87	2,27	1,96	1,86	1,38	1,49
Промисловість	2443,6	12421,2	12469,7	13276,4	14042,6	14972,0	16866,0
Питома вага у загальному обсязі ПІІ, %	53,64	42,04	35,01	33,15	31,41	29,90	32,02
з неї виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	808,0	1561,2	1685,9	1828,4	1858,7	2221,9	2995,3
Питома вага у загальному обсязі ПІІ, %	17,74	5,28	4,73	4,56	4,16	4,44	5,69
Питома вага у обсязі ПІІ у промисловість, %	33,07	12,57	13,52	13,77	13,24	14,84	17,76

*Джерело: Розраховано за даними [2]*

Серед галузей промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено також в металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів, у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, хімічну та нафтохімічну промисловість, машинобудування, а також у виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції.

У фінансових установах акумульовано 29,8 % обсягу прямих інвестицій, в основному, на підвищення статутного капіталу банків. На підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку припадає 10,4 % ПІІ, ще 16,2 % – на організації, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям [2].

Стабільне зростання попиту на продовольчому ринку та незначна чутливість бізнесу до циклів ділової активності підвищують інвестиційну привабливість агропромислового сектору. Необхідно зазначити, що харчова промисловість посідає одне із провідних місць за обсягом іноземних інвестицій, сума яких на 01.10.12 р. становила 5,69 % від загальних капіталовкладень в економіку України та 17,76 % від надходжень прямих іноземних інвестицій у промисловість. Харчова промисловість має високу інвестиційну привабливість завдяки більш короткому терміну окупності вкладень порівняно з іншими галузями промисловості, що особливо важливо в умовах економічної нестабільності. В той же час варто відмітити суттєве зниження питомої ваги інвестицій у харчову промисловість, як у загальному обсязі ПІІ в Україну, так і в

обсягах інвестицій у промисловість порівняно із 2002 роком (табл. 1).

Варто зазначити, що важливою тенденцією, яка визначає розвиток міжнародного ринку інвестицій і полегшує міжнародну міграцію капіталу, є проведення національними урядами і міжнародними організаціями політики лібералізації міжнародного інвестиційного простору і вироблення уніфікованих норм державного регулювання інвестиційних процесів. Вони містяться в двосторонніх і багатосторонніх міждержавних, регіональних угодах про захист і заохочення капіталовкладень, які діють у рамках міжнародних економічних організацій, зокрема СОТ. До норм державного регулювання ПІІ належать:

- надання державних гарантій як країною базування, так і приймаючою країною. Гарантією інвестицій на багатосторонньому рівні займається агентство з гарантування інвестицій, створене під егідою Всесвітнього банку. Гарантії інвестицій містяться в Ломейській конвенції, підписаній між країнами ЄС і багатьма країнами, що розвиваються. В угоді «Про торговельні аспекти інвестиційних заходів» (TRIM), підписаній країнами – членами СОТ, міститься пряма заборона на використання стосовно іноземних інвесторів заходів державної промислової політики;

- врегулювання інвестиційних спорів. Так, у рамках країн – членів ОЕСР діє принцип міжнародного арбітражу, оскільки часто врегулювання спорів на базі національного законодавства не влаштовує як країни базування, так і приймаючі країни;

- усунення подвійного оподаткування;
- страхування зарубіжних інвестицій;
- дипломатична і адміністративна підтримка [3].

Необхідно зазначити, що залучення іноземних інвестицій в економіку України є важливим джерелом забезпечення інвестиційного розвитку країни, оскільки прямі іноземні інвестиції у виробничий сектор економіки всіх країн значно перевищують портфельні інвестиції і потребують особливої уваги та створення сприятливого інвестиційного клімату, але приватний капітал дуже відчутний до загроз політичної та економічної нестабільності.

Сучасний стан розвитку України характеризується складною політичною ситуацією, прискоренням інфляції, які є рушійними мотивами прагнення власників капіталу забезпечити безпеку від політичних та економічних ризиків. Для збереження позитивних тенденцій у сфері іноземного інвестування вітчизняних суб'єктів господарювання необхідні додаткові наукові дослідження феномену відтоку капіталу з країни та проведення ефективного моніторингу щодо його переміщення. Запровадження даного моніторингу дає можливість побачити загрозу втечі капіталу і запропонувати відповідні заходи протидії.

### Література

1. The World Bank. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/en/country/ukraine>.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Козак Ю.Г. Міжнародна економіка України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/mizhnarodna\\_ekonomika\\_-\\_kozak\\_yug](http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/mizhnarodna_ekonomika_-_kozak_yug).
4. Прокопишин Т. Україна-2012 у світових індексах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://tvi.ua/blog/2013/01/04/ukrayina\\_2012\\_u\\_svitovykh\\_indeksakh](http://tvi.ua/blog/2013/01/04/ukrayina_2012_u_svitovykh_indeksakh).

## ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОХОЛДИНГІВ В УКРАЇНІ

Протягом останніх років невпинно зростає роль вертикально-інтегрованих підприємств – агрохолдингів на аграрному ринку України, які володіють повним циклом виробництва продукції, виступають беззаперечними лідерами експорту сільськогосподарської продукції та імпортерами новітньої ресурсо- та енергозберігаючої техніки та обладнання. Активна інвестиційна діяльність агрохолдингів має на меті виробництво більш конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції чи продукції харчової промисловості, так і продуктів її переробки та як наслідок, максимізацію прибутків власників. Пріоритетними видами сільськогосподарського виробництва для здійснення інвестиційної діяльності є переважно галузі рослинництва, а саме – зерновиробництво. Серед галузей тваринництва на пряму найпривабливішим є птахівництво та молочне скотарство.

Основними напрямками інвестиційної діяльності агрохолдингів є: нарощування обсягів власного земельного банку на орендній основі, придбання збанкрутілих сільськогосподарських підприємств та їх повна модернізація, збільшення виробничих потужностей, закупівля сучасного обладнання та впровадження новітніх технологій обробітку ґрунтів, транспортування та зберігання продукції.

Вищезазначене обумовлює необхідність пошуку довгострокових фінансових ресурсів, при цьому власні кошти акціонерів та отриманий прибуток вже є недостатніми для реалізації стратегії стрімкого стабільного розвитку. Саме тому, агрохолдинги використовують такі інструменти, як кредитування вітчизняними та іноземними банківськими установами, страхування та гарантії, що надають експортні кредитні агентства при закупівлі іноземного обладнання/техніки, випуск єврооблігацій та первинне розміщення власних цінних паперів тощо.

За нашими оцінками, найбільш активну інвестиційну діяльність протягом останніх років здійснюють наступні агрохолдинги: ПАТ “Астарта” – виробництво цукру, ПАТ “Кернел” – виробництво соняшникової олії, ПАТ “Мрія Агрохолдинг” – вирощування пшениці, цукрового буряку, ПАТ “Миронівський хлібопродукт” – виробництво курятини та ПАТ “Авангард” – виробництво курятини та курячих яєць. Дані агрохолдинги спромоглися наростити обсяги фінансово-господарської діяльності за рахунок активного залучення інвестиційних ресурсів на міжнародних ринках капіталу.

Аналіз структури зобов’язань агрохолдингів дозволив виявити основні джерела інвестиційної діяльності та показав, що лівову частку займають довгострокові зобов’язання – 40-70% всіх зобов’язань, у т.ч. випуск власних облігацій сягає до 80%, довгострокові кредити банків – 14-15%, платежі за лізинговими контрактами – менше 3%; поточні зобов’язання складають близько 30-40%, у т.ч. короткострокові кредити банків – до 75%, кредиторська заборгованість – 24-25%, поточні зобов’язання за фінансовим лізингом – до 5%.

Зацікавленість іноземних інвесторів в українських агрохолдингах пояснюється високим рівнем рентабельності як по EBITDA, так і за прибутком: рентабельність українських агрохолдингів становить в середньому 30-50%, американських – 6-12%, латиноамериканських – 4-14% та азійських – 3-9%. Високий рівень рентабельності капіталу забезпечує його власникам отримання надприбутків та стимулюють подальше

зростання інвестицій, що власне відбувається, за словами директора Інституту економіки та прогнозування НАНУ В.Геєця “...через надмірну власність, що збільшується за рахунок неконтрольованого доступ до ресурсів країни та держави” [1].

Основні причини високого рівня рентабельності українських агрохолдингів:

- низькі витрати на утримання персоналу (у сільському господарстві працівник отримує в середньому 2 дол.США за годину в Україні, коли в Німеччині – 40 дол.США, у Східноєвропейських країнах – 6-10 дол.США, у РФ – 3 дол.США) ;

- низька орендна плата за користування сільськогосподарськими угіддями (наприклад, “Мрія Агрохолдинг” на початку власної діяльності акумулював у власний земельний банк покинуті землі в Західній Україні на безоплатній основі на противагу іншим агрохолдингам, що скуповували збанкрутілі сільськогосподарські підприємства);

- висока продуктивність ґрунтів, що виявляється при співвідношенні використаних мінеральних добрив до обсягу отриманого врожаю (в Україні за врожай 2011 року в середньому на 1 гектар було внесено 78 кг, в США – 150 кг, країни ЄС – 120 кг, Китай – 130 кг).

З метою нарощування обсягів фінансово-господарської діяльності, українські агрохолдинги виходяться на міжнародні ринки капіталів. З початку 2009 року, українські агрохолдинги були беззаперечними лідерами проведення первинного розміщення акцій (ІРО). Станом на 01.01.2012 року, п’ятнадцять агрохолдингів були зареєстровані на міжнародних фондових біржах.

Водночас, агрохолдинги активно співпрацюють з міжнародними фінансовими організаціями, зокрема: Міжнародним банком реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародною фінансовою корпорацією (МФК) та Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР). За період з 2010 – 2012 роки, МФК профінансувала десять інвестиційних проєктів агрохолдингів на загальну суму 452,5 млн.дол.США переважно для поповнення обігових коштів та розширення обсягів діяльності, у т.ч. збільшення земельного фонду: “Мрія Агрохолдинг”, Група компаній “Глобіно”, ПАТ “Миронівський хлібопродукт”, ТОВ “Байер”, ТОВ “Нібулон”, ПАТ “Астарта-Київ” та холдингу “Агрофьюжн” [2].

Відмітимо, що станом на кінець червня 2012 року, зобов’язання підприємств аграрного сектору у всьому світі перед Світовим банком становили 9 млрд.дол.США. При цьому, зобов’язання українських агрохолдингів становлять близько 10%, що свідчить про зростання ролі МФО для реалізації масштабних та довгострокових інвестиційних проєктів агрохолдингів та окреслення чітких перспектив подальшого співробітництва. На нашу думку, роль МФО у фінансуванні інвестиційних проєктів агрохолдингів зростатиме через вирішення ряду технічних проблем, зокрема спрощення порядку відкриття та управління рахунками МФО в гривні, випуску гривневих облігацій для кредитування підприємств у національній валюті.

Основні джерела інвестиційного забезпечення – банківське кредитування та кредити міжнародних фінансових організацій, доповнюються фінансуванням за допомогою векселів, створенням зарубіжної фінансової компанії для випуску єврооблігацій.

Таким чином, українські агрохолдинги для реалізації власних стратегій розвитку та максимізації прибутків активно провадять інвестиційну діяльність. Основними джерелами інвестиційних ресурсів виступають, перш за все, власні кошти акціонерів та нерозподілений прибуток, а також банківський кредит, кредити від міжнародних фінансових організацій, співробітництво з експортними кредитними агентствами, випуск єврооблігацій, векселів тощо. Основні особливості інвестиційної діяльності агрохолдингів обумовлені специфікою їхньої діяльності: можливість акумулювання



значних інвестиційних ресурсів на довгостроковий період за порівняно низької вартості під заставу власних виробничих потужностей за рахунок позитивної репутації на міжнародних ринках та високого рівня рентабельності.

#### **Література**

1. Эксперты предупреждают: после выборов Украину ждет девальвационный шок. – [Електронний ресурс] : Режим доступу: <http://banknews.com.ua/22985.html>
2. Статистична база Міжнародної фінансової корпорації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www1.ifc.org/wps/wcm/>

**УДК 338.45+658.152**

**Мороз Олег Васильович, д-р екон. наук, професор;  
Кужба Анатолій Олександрович,  
Вінницький національний технічний університет**

### **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ**

Фінансова криза значно погіршила показники інвестиційної привабливості галузей народного господарства. Тому, з метою оцінки імовірних шляхів залучення іноземного капіталу, необхідно здійснювати аналіз привабливості галузей з точки зору інвестора, щоб створити сприятливі передумови для інвестування шляхом встановлення пільгових режимів, вигідних умов оподаткування для іноземного капіталу. Для України важливим є розвиток легкої промисловості як однієї з найбільш соціально значимих галузей народного господарства. Для досягнення нового інноваційного рівня дана галузь потребує значних капіталовкладень, єдиним джерелом яких можуть стати кошти іноземних інвесторів.

Необхідність залучення іноземних інвестицій зумовлене необхідністю переведення національної економіки на інноваційну модель розвитку шляхом підвищення інвестиційної привабливості підприємств різних форм власності в різних галузях економіки, в тому числі і легкої промисловості.

Проблеми, пов'язані із впливом інвестиційного клімату на обсяги інвестицій в легку промисловість і її розвиток, розглядалися в наукових працях Ю.Ю. Ямко, І.В. Колос, І.М. Кулініч, О.А. Луговського, Л.Я. Ляхович, Ю.В. Махнорилова, А.П. Гречан, Г.Г. Савінової, В.Ф. Столярова, Ю.В. Чорного. В роботах цих авторів, в рамках поставлених ними завдань розглядались питання інвестиційної привабливості, інвестиційної активності, інвестиційного клімату та інших складових інвестиційного середовища. Але для прийняття рішень щодо виведення галузі, яка перебуває в катастрофічному становищі, необхідно дати оцінку потенційним можливостям розвитку інвестиційної привабливості регіонів.

О.Б. Соколовський, крупний український підприємець, президент Всеукраїнського об'єднання роботодавців легкої промисловості, у своєму інтерв'ю для соціально-політичної газети "День" зазначає, що нині вітчизняні виробники одягу гідно конкурують з французькими, італійськими, англійськими виробниками модного одягу, в той самий час, коли не можуть нормально працювати на внутрішньому ринку. За його словами, це пов'язано із відсутністю єдиних, цивілізованих правил гри на вітчизняному ринку та недосконалістю українського законодавства [1].

За словами Соколовського, ринок сьогодні потребує спеціалізованого центру оптової торгівлі, де будуть представлені всі оператори українського ринку за різними напрямками діяльності легпрому (текстиль, одяг, фурнітура, домашній текстиль, взуття, шкіргалантерея). Такий комерційний галузевий парк важливий, тому що туди

буде приїжджати клієнт, який буде обирати собі товар. Звичайно, там буде дуже сильна конкуренція, але вона систематизує роботу ринку. Подібні спеціалізовані парки успішно працюють в Італії, Туреччині, Польщі, Німеччині, Росії, ОАЄ. Зараз компанія «Легпромінвест» намагається створити такий спеціалізований галузевий парк. Для реалізації цього проекту вже існує земля, проект будівництва, але не вистачає інвесторів, тому що вони бояться невизначеності політичної та економічної ситуації в Україні.

Закордонні інвестори не інвестують в Укрлегпром, тому що держава не створює сприятливих умов для ведення бізнесу. Через це вітчизняний капітал повністю переважає в галузі - більше 90%.

Також, Соколовський наголошує на тому, що Україна ще не є членом ЄС, і це, за його словами, дуже добре, принаймні для легпрому, оскільки у Європі виготовлення одягу обходиться у рази дорожче порівняно з країнами - не членами ЄС, тому що в Євросоюзі вищі заробітні плати, більша собівартість продукції, значні соціальні зобов'язання перед людьми. Тому країни-члени Євросоюзу легку промисловість намагаються перенести в інші, більш сприятливі країни, інакше вони просто не витримають добросовісної конкуренції. Україна має мінімальне транспортне плече до багатьох країн Євросоюзу (Болгарія, Румунія, Словаччина, Угорщина і Польща) в порівнянні з Китаєм або Туреччиною. Багато власників підприємств легпрому хотіло зайти в Україну, але замість цього пішли в далеку Південно-Східну Азію або Туреччину. Головна причина вибору не на користь України така: Китай звільняє нове підприємство на три роки від усіх податків і відшкодовує ПДВ при експорті продукції. Українське законодавство, при ввозі обладнання, вимагає сплатити ПДВ, і з першого дня змушує платити податки. В разі отримання збитків, новоутвореним підприємством, власник має задоволення спілкуватися із податковою службою, оскільки це шкодить загальній картині звітності.

У своїй статті, на офіційному сайті Укрлегпрому, В.А. Ізовіт, голова ради національних асоціацій товаровиробників при Кабінеті Міністрів, президент Української асоціації підприємств легкої промисловості також зазначає про проблеми недосконалості українського законодавства щодо національного виробника [2]. За її словами, ринок заповнений контрабандним товаром, що коштує в рази дешевше і складає велику конкуренцію національному виробникові. Також, відкритим залишається питання ввозу секонд-хенду. За тих умов, при яких з'являється на Українських ринках дана група товарів, а часто за тією ж схемою ввозиться і продукція дорогих товарних брендів – національний виробник просто не в силах буде конкурувати. Нині, український легпром вимушений, як і у важкі 90-ті, виживати лише за рахунок виробництва по схемам давальницької сировини, що обмежує розвиток бренду якісного Українського виробника.

В той самий час, В.А. Ізовіт звертає увагу й на те, що за необмеженим імпортом, демпінговим контрабандним товаром та продукцією тіньової вітчизняної економіки мало хто помічає конкурентоспроможну продукцію вітчизняних промислових підприємств. Високоякісні бавовняні та вовняні тканини, трикотажні вироби та шкарпетки з натуральної сировини, чоловічі костюми, а також дитячий та жіночий одяг, взуття вже давно оцінили за кордоном.

Отже, як перспективні шляхи розвитку інвестиційної привабливості галузі легкої промисловості стають наступні завдання:

- необхідність створення комерційного галузевого парку (спеціалізованого центру оптової торгівлі);
- запровадження прозорої схеми сплати податку на додану вартість на імпорт обладнання: сплата ПДВ при імпорті, а повернення - при введенні в експлуатацію

зазначеного обладнання або тимчасового його звільнення від оподаткування [1,3].

- раціональне обмеження та обов'язковий контроль продукції секонд-хенду шляхом ліцензування та встановлення мінімальної митної вартості;

- введення єдиних цивілізованих правил гри на ринку шляхом вдосконалення податкового законодавства. Запровадження спрощеної системи оподаткування, створила нерівні умови конкуренції на ринку країни і призводить до розукрупнення великих підприємств, адже при традиційній схемі оподаткування підприємство сплачує всі податки, а при спрощеній – лише 200 гривень єдиного податку;

- захист вітчизняного виробника від недобросовісної конкуренції;

- сприяння розвитку вітчизняної сировинної бази для текстильної промисловості.

- передбачити обов'язкову наявність у пакеті документів, які супроводжують імпортований товар, довідку про його вартість в країні-експортері. При розробці концепції системи державної допомоги суб'єктам господарювання слід враховувати такий критерій, як конкурентоспроможність суб'єктів, їхню приналежність насамперед до промислової сфери виробництва, а не торгівлі.

### **Література**

1. Путеводитель в мире бизнес-финансов [Електронний ресурс]: Соколовский А. В легкой промышленности кризис продолжается уже восемнадцать лет" / Наталья Билоусова // 2009 – Режим доступу: [http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie\\_biznesa/intervyu/aleksandr\\_sokolovskiy\\_v\\_legkoy\\_promyshlennosti\\_krizis\\_prodolzhaetsya\\_uzhe\\_vosemnadsat\\_let](http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/intervyu/aleksandr_sokolovskiy_v_legkoy_promyshlennosti_krizis_prodolzhaetsya_uzhe_vosemnadsat_let)

2. Укрлегпром [Електронний ресурс]: Важка ноша легкої Промисловості / Валентина Ізовіт // - Режим доступу: [http://ukrlegprom.org.ua/statti\\_4.html](http://ukrlegprom.org.ua/statti_4.html)

3. Экономические науки/ 9.Экономика промышленности [Електронний ресурс]: Стан та перспективи розвитку легкої промисловості України / Проценко К.О. // 2010 - Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/14\\_NPRT\\_2010/Economics/66487.doc.htm](http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66487.doc.htm)

**УДК 330.342.22**

**Мороз Юрій Васильович, здобувач,**

Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка

## **ІНВЕСТИЦІЇ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ**

На сьогодні тема інвестицій та інвестиційного клімату є надзвичайно актуальною не тільки для України, але і для кожної країни зокрема. Зрозуміло, що інвестора, який має бажання розмістити свої кошти в економіку певної країни цікавлять не лише перспективні ресурси чи вигідний ринок збуту, але і організаційна складова цього процесу - наскільки важко буде розмістити свої інвестиції, керувати ними, або в разі потреби забрати назад і т.д.

Розуміючи це, країни, що зацікавлені в надходженні інвестицій, формують відповідну політику та умови, що були б сприятливі для розміщення інвестицій на їх територіях. Це може бути і сприятлива митна політика, і спрощена процедура реєстрації бізнесу чи пільгова система оподаткування. Недоречною є думка, що країни з ринками, що розвиваються, не зацікавлені сьогодні в іноземних інвестиціях, які в кінці кінців впливають на економічне зростання в усіх країнах, бо «практично всі теперішні держави втягнуті в змагання, в боротьбу за найбільш високі темпи економічного росту». [1, с.11]

Україна, яка будує ринкову економіку, також зацікавлена в надходженні іноземних інвестицій, тому визначальним завданням державної політики у сфері інвестиційної діяльності є саме формування сприятливого інвестиційного клімату.

Сьогодні найбільш привабливими в Україні для інвесторів є такі галузі економіки як металургія, машинобудування, хімічна промисловість та харчова промисловість. Також, дедалі більше привертають увагу інвесторів автомобільна промисловість, споживча електроніка, високі технології, вітроенергетика, виробництво біопалива, логістика та ін. Хоча зрозуміло, що «у інвесторів крім економічних мотивів, також можуть бути і політичні, або конкурентні мотиви» і т.д. [3, с.220]

За визначенням Державного агентства України з інвестицій та інновацій, яке було створене саме для залучення інвестицій в 2005 році, та було ліквідовано в 2011 році, інвестиційний клімат можна охарактеризувати, як сукупність економічних, правових, регуляторних, політичних та інших факторів, які у кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання [6, с.1].

Також професор КНУ імені Тараса Шевченка Філіпенко А.С. визначає інвестиційний клімат як «сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов, що характеризують привабливість даного економічного середовища для вітчизняних та зарубіжних інвесторів». [2, с.370].

Народний депутат України Наталія Агафонова в своїй статті «Інвестиції в Україні: багато говорять-мало хто бачив», розділяє поняття інвестиційного клімату на дві складові: об'єктивні можливості країни (інвестиційний потенціал) та умови діяльності інвестора (інвестиційний ризик). [7, с.1] На жаль, в Україні сьогодні хоча і високий інвестиційний потенціал але також і високий ризик, що стримує інвесторів.

Журнал «News week» провів дослідження інвестиційної привабливості 100 країн світу. Україна посіла лише 66 місце, поступившись навіть Казахстану, Білорусії, Азербайджану та ін.

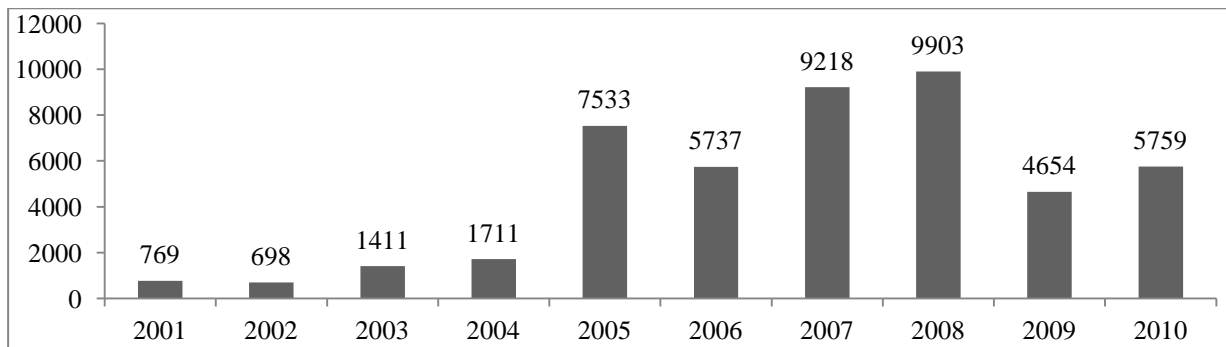
За рейтингом глобальної конкурентоспроможності 2010-2011 року Україна знаходиться на 89 місці, її сусідами в цьому рейтингу є Албанія та Гамбія, що знаходяться на 88 та 90 місці відповідно. За складністю ведення бізнесу вона знаходиться на 142 місці. Великий тіньовий сектор економіки також відлякує дуже велику кількість інвесторів.

У третьому кварталі 2012 року інвестори оцінили бізнес-клімат країни і умови ведення бізнесу на 2.14 балів (з п'яти можливих)» [7, с.1].

Як зазначив провідний радник ЄБРР Антон Усов в ексклюзивному коментарі Інституту Горшеніна в ході експертного опитування «Інвестиційна привабливість України після підписання договору про ЗВТ з ЄС» у рамках річної програми Інституту «Україна-Росія-ЄС»: «Інвестиційний клімат в Україні залишається досить важким через велику кількість законодавчих, регуляторних та адміністративних перешкод». [8,с.1]

Фактично левову частку роботи, яку потрібно було вести в напрямку залучення інвестицій в останні роки, було покладене на Державне агентство України з інвестицій та інновацій. Зрозуміло, що не лише це агенство займалось залученням інвестицій в Україну, і на сьогодні після його ліквідації, його функції перейшли на інші міністерства та відомства, але цікаво, що в той період, коли агенство функціонувало, і можливо також впливали інші політичні чинники, в Україні був помітний рух до збільшення інвестування в економіку країни. Це можна побачити на графіку, який був підготовлений на основі даних Міністерства статистики України фахівцями проекту «Інвестиційний клімат в Україні» організацією Групи Світового Банку Міжнародною фінансовою корпорацією, що також був створений з метою допомоги Україні в поліпшенні інвестиційного клімату.

Як видно на рисунку, починаючи з 2005 року відбулося різке збільшення інвестицій майже у 4,5 рази в 2005 році, в порівнянні з 2004 роком, або майже у 10 разів, в порівнянні з 2001 роком



**Рис. 1. Надходження прямих іноземних інвестицій в Україну, в різні роки**  
*Джерело: [4, с.20]*

І хоча в 2006 році був незначний спад, але зате в 2007 і в 2008 році ми бачимо значне зростання у декілька разів, коли надходження інвестицій в 2008 році досягнуло рекордного рівня з 2001 по 2010 роки, а саме 9903 млн. дол. На жаль, уже в 2009 році цей показник скоротився більш як на половину, хоча і не повернувся до рівня 2004 року. Можна сказати, що деякі роки, особливо 2005-2008 позитивно вплинули на імідж України в напрямку іноземного інвестування, та на жаль всього лиш на 4 роки.

Як читаємо у звіті МФК «Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес»: «Через важкі умови щодо інвестицій та розвитку бізнесу інвестори, зазвичай, оминають Україну увагою, коли розмірковують, куди спрямувати свої кошти, й обирають менш зарегульовані та більш передбачувані середовища. Поєднання високих темпів інфляції й падіння ВВП майже на 15% у 2009 р. змусило інвесторів ще раз зважити свої можливості в Україні. Ліквідність, хоча й поліпшується, також викликає занепокоєння інвесторів, оскільки відновлення кредитування юридичних осіб банками відбувається дуже повільно й обережно, що обмежує можливості як інвесторів, так і їхніх місцевих партнерів щодо започаткування бізнесової діяльності. Що стосується ділового клімату, корупція, затримки на митниці і зволікання із поверненням ПДВ набули ще більш загрозливих масштабів. Основні висновки щодо привабливості України для прямих іноземних інвестицій показують, що інвестори очікують на поліпшення інфраструктури, підвищення стабільності та прозорості, а також збільшення інвестицій у людські ресурси та інновації» [4, с.20].

За дослідженням проведеним компанією «Research & Branding Group» у квітні 2012 року було визначено, що основними перешкодами на шляху поліпшення інвестиційного клімату в Україні і надалі залишаються корупція, судова система, адміністративні бар'єри і податкова система (зараз Україна займає 181-е місце серед 183-х країн світу за рівнем простоти сплати податків, також надмірні податки та збори).

За думкою Наталії Агафоновой, серед основних чинників, які мають зробити інвестиційний клімат значно «теплішим», мають бути: боротьба з корупцією, спрощена системи оподаткування, «життя країни без боргу», реструктуризації банківської системи, захист прав інтелектуальної власності та вільний розвиток конкуренції. [7, с.1]

Міжнародні фінансові організації також націлюють свою роботу на створення сприятливих умов для розвитку малого й середнього бізнесу та покращення інвестиційного клімату в Україні. Головною метою проекту МФК «Інвестиційний клімат в Україні» є: «1) вдосконалення законодавства у сферах державного контролю, видачі дозволів, технічного регулювання, банкрутства, безпеки харчової продукції та приведення його у відповідність до кращої світової практики; 2) моніторинг змін у діловому середовищі шляхом проведення репрезентативних опитувань; 3) підтримка впровадження реформ шляхом проведення рекламних кампаній. » [4, с.5]

В свою чергу Світовий Банк разом з урядом України, представниками донорів, приватного сектора, громадськості розробив стратегію партнерства на 2012-2016 рр., згідно з якою планується ряд кроків щодо поліпшення бізнес-клімату, що в свою чергу має розблокувати економічний потенціал України. Ця стратегія сфокусована на поліпшення бізнес-клімату як для вітчизняних, так і закордонних інвесторів, поліпшенні інфраструктури, що дасть змогу зменшити вартість ведення підприємницької діяльності, та на формуванні відповідної стратегічної політики розвитку сільськогосподарського сектора і залученні до нього приватних інвестицій, що дасть Україні змогу скористатися вигодами від значного міжнародного попиту на харчові та сільськогосподарські продукти. Визначальним у досягненні цих стратегічних результатів буде поліпшення впровадження поточного портфелю проектів Банку.

“Нинішній кредитний портфель інвестиційних проектів складається з 10 операцій, на загальну суму 1,8 млрд. дол. США, 55 % з цих коштів досі не освоєно. Надалі докладатимуться зусилля до прискорення освоєння коштів і забезпечення високоякісних результатів усіх поточних інвестиційних проектів, фінансованих Групою Світового банку” [5, с.11].

На разі можемо зробити висновки, що в Україні за виключенням декількох років в середині 2000-х надходження інвестицій в економіку країни залишається на достатньо низькому рівні з причини несприятливого інвестиційного клімату. Для того, щоб ситуація змінилася, державі потрібно докорінно змінити ставлення до цієї проблеми і до того становища, в якому знаходиться Україна, та провести ряд реформ, які б пом'якшили інвестиційний клімат і зробили його придатним та привабливим для іноземних інвесторів.

### Література

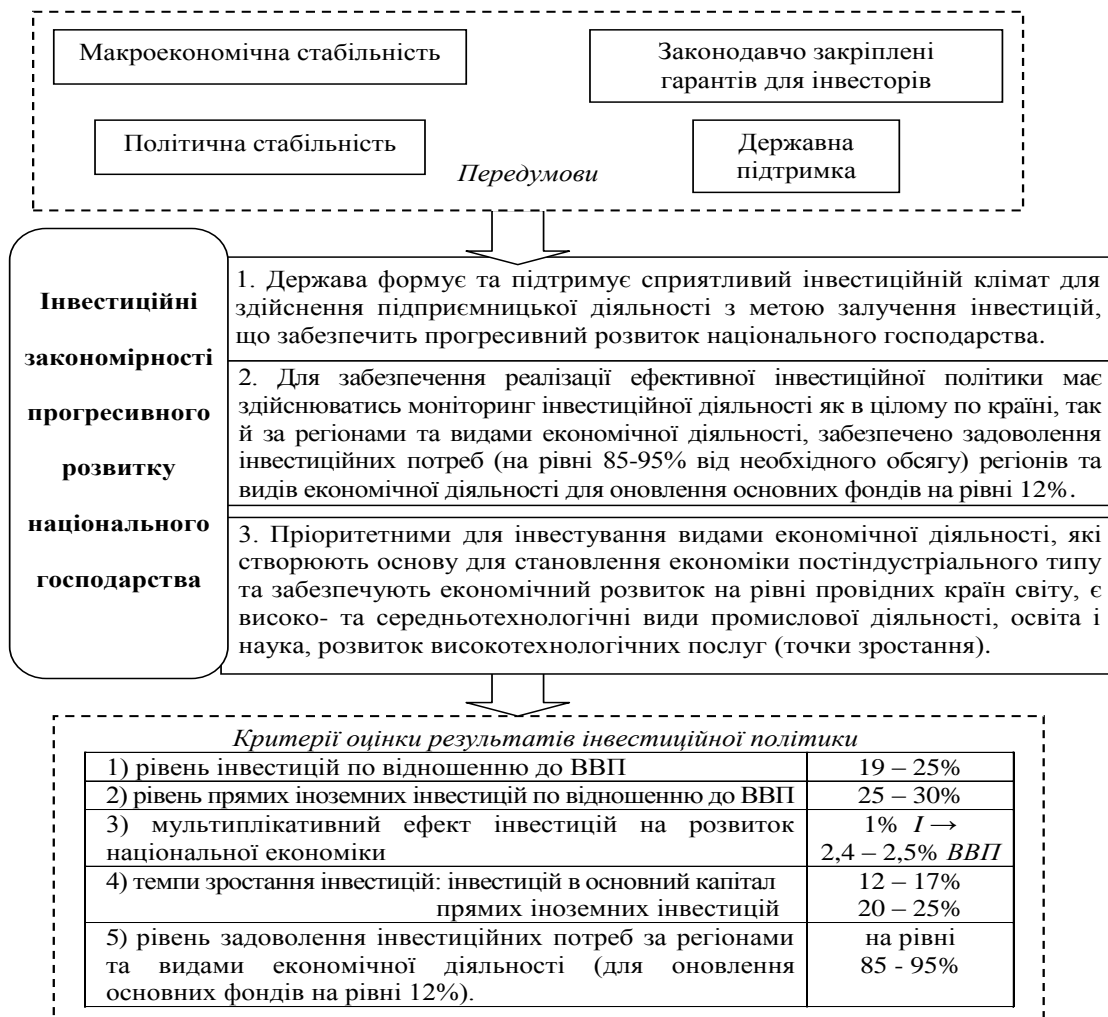
1. Симовьян С.В. Экономический успех: пути его достижения. Художник-оформитель А.Н. Гапеев.-Харьков: ИМП “Рубикон”, 1996.-384 с.
2. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія: Підручник.-К.:Либідь, 2006.-392 с.
3. Хэррис, Дж. Мэнвилл. Международные финансы/Перевод с англ.-М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996.-296 с.-(Серия «Экономика для практиков»)
4. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес. Звіт Жовтень 2011, [Електронний ресурс] Консультативна програма з покращення інвестиційного клімату в Європі та Центральній Азії, Група Світового банку. -124с. /Режим доступу: [http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/fad199804b74511b924bb36eac26e1c2/IC\\_report\\_2011\\_ukr.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fad199804b74511b924bb36eac26e1c2](http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/fad199804b74511b924bb36eac26e1c2/IC_report_2011_ukr.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fad199804b74511b924bb36eac26e1c2)
5. Світовий банк – Україна: огляд Жовтень, Звіт 2012. -25с. [Електронний ресурс] /Режим доступу: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/Ukraine-Snapshot-ukr.pdf>
6. Державне агенство з інвестицій та інновацій, [Електронний ресурс] /Режим доступу: <http://in.ukrproject.gov.ua/index.php?lang=ua&get=212>
7. Наталія Агафонова Народний депутат України. Інвестиції в Україні: багато говорять - мало хто бачив, 24 октября 2012, [Електронний ресурс] /Режим доступу: [http://blogs.lb.ua/nataliya\\_agafonova/175772\\_investitsii\\_ukraini\\_bagato.html](http://blogs.lb.ua/nataliya_agafonova/175772_investitsii_ukraini_bagato.html)
8. Инвестиционный климат в Украине достаточно тяжелый, – советник ЕБРР, [Електронний ресурс] /Режим доступу: [http://economics.lb.ua/state/2011/07/11/105492\\_investitsionniy\\_klimat\\_v\\_ukraine\\_.html](http://economics.lb.ua/state/2011/07/11/105492_investitsionniy_klimat_v_ukraine_.html)

## КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ПРОГРЕСИВНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Стабільний розвиток національного господарства країни забезпечують критерії безпеки, що декларуються державою і спрямовані на захищеність життєво важливих інтересів, у першу чергу нації, в різних сферах життєдіяльності від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Нині в умовах постіндустріального суспільства перед кожною країною з усією гостротою постала проблема підвищення ефективності механізмів відвертання й запобігання загроз розвитку в усіх сферах. Останніми роками фахівцями багатьох країн світу приділяється значна увага розробленню нових концептуальних основ державної політики, спрямованої на забезпечення сталого розвитку й національної безпеки в нових історичних умовах.

Враховуючи стратегічний напрямок розвитку національної економіки країни, були сформовані три закономірності інвестиційної діяльності (рис. 1):



**Рис. 1. Концепція інвестиційної діяльності для прогресивного розвитку національного господарства**

1) держава формує та підтримує сприятливий інвестиційний клімат для здійснення підприємницької діяльності з метою залучення інвестицій, що забезпечить прогресивний розвиток національної економіки (для України – адміністративні та інституціональні бар'єри);

2) для забезпечення реалізації ефективної інвестиційної політики має здійснюватись моніторинг інвестиційної діяльності як в цілому по країні, так й за регіонами та видами економічної діяльності, забезпечено задоволення інвестиційних потреб (на рівні 85-95% від необхідного обсягу) регіонів та видів економічної діяльності для оновлення основних фондів на рівні 12%;

3) пріоритетними для інвестування видами економічної діяльності, які створюють основу для становлення економіки постіндустріального типу та забезпечують економічний розвиток на рівні провідних країн світу, є високо- та середньотехнологічні види промислової діяльності, освіта і наука, розвиток високотехнологічних послуг (точки зростання).

Визначальне значення для розвитку національного господарства мають традиційні види економічної діяльності для економіки України, які належать до низькотехнологічних та сировинних галузей реальної економіки:

1) промисловість – 1% стимулює зростання ВДВ на 1,095% при найвищому коефіцієнті детермінації 0,9335, за рахунок добувної промисловості (1% стимулює зростання 0,655% ВДВ при коефіцієнті детермінації 0,9585), переробної промисловості (1% стимулює зростання 1,078% ВДВ при коефіцієнті детермінації 0,8421) та виробництво та розподіл електроенергії, газу та води (1% стимулює зростання 1,366% ВДВ при коефіцієнті детермінації 0,6699);

2) діяльність транспорту та зв'язку - 1% стимулює зростання ВДВ на 1,141% при коефіцієнті детермінації 0,788.

До видів економічної діяльності, які мають тісний зв'язок між розвитком галузі та національним господарством (коефіцієнти детермінації на рівні 0,85 – 0,89), але не здійснюють суттєвий вплив на зростання національної економіки належать будівництво (1% стимулює зростання 0,316% ВДВ), торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (1% стимулює зростання 0,375% ВДВ) та фінансова діяльність (1% стимулює зростання 0,325% ВДВ).

Освіта належать до такого виду економічної діяльності, 1% зростання якого може стимулювати зростання ВДВ національної економіки на 0,662%, але зв'язок між цією галуззю та національною економікою є нижче середнього (коефіцієнти детермінації – 0,312). Отже, освіта має потенціальні можливості, щоб стати базовою галуззю для сталого розвитку національної економіки.

За результатами оцінки, лише рибальство та рибництво має обернений, середній зв'язок з розвитком національної економіки, тобто при зниженні рівня господарської діяльності рибальства та рибництва на 1% національна економіка країни зростає на 0,4%.

Для забезпечення прогресивного розвитку національного господарства держава має враховувати наступні концептуальні положення інвестиційної діяльності:

1) сформулювати критерії ефективної інвестиційної діяльності;

2) обґрунтувати інвестиційні потреби країни в цілому, регіонів та видів економічної діяльності зокрема;

3) спрогнозувати інвестиційну діяльність, використовуючи економіко-математичне моделювання;

4) стратегічне планування (національні стратегія, національні проекти та програми) з урахуванням результатів прогнозування інвестиційної діяльності, пріоритетних видів економічної діяльності на:



- макrorівні: національна стратегія інвестиційної діяльності;
- мезорівні: інвестиційні програми відповідно особливостей регіональної економіки та стратегії розвитку.

На наш погляд, держава може ефективно здійснювати інвестиційну діяльність шляхом фінансування (спільного / самостійного) національних проєктів, державних цільових програм та регіональних програм у пріоритетних галузях національного господарства. Слід зазначити, що сукупність пріоритетних галузей на національному рівні має бути визначена стратегією розвитку національного господарства на довгостроковий період, тоді як регіони країни, враховуючи власний економічний потенціал, мають визначати пріоритетні галузі у рамках визначеної сукупності в стратегічних планах розвитку регіонів.

Критеріям реалізації інвестиційної політики держави на період до 2020 – 2025 рр. для забезпечення прогресивного розвитку національної економіки на рівні 5,2 – 6,9 %, відповідно до інвестиційних закономірностей, можуть бути наступні:

- рівень інвестицій по відношенню до ВВП: 19 – 25% до ВВП;
- рівень прямих іноземних інвестицій по відношенню до ВВП: 25 – 30%;
- мультиплікативний ефект інвестицій на розвиток національного господарства – 2,4 - 2,5% інвестицій стимулює зростання 1% ВВП;
- темпи зростання інвестицій: інвестицій в основний капітал - на рівні 12 – 17%, прямих іноземних інвестицій – 20-25%;
- рівень задоволення інвестиційних потреб за регіонами та видами економічної діяльності на рівні 85 - 95% (для оновлення основних фондів на рівні 12%).

Таким чином, основою прогресивного розвитку національного господарства має стати ефективна інвестиційна діяльність, що реалізується крізь призму державної політики. Обсяги, структура і ефективність використання інвестицій виступає ключовим чинником, що визначає результати господарювання як на макро-, так і на мезорівнях національної економіки, її конкурентоспроможність та перспективи прогресивного розвитку. Науково обґрунтована структура інвестицій лежить в основі формування інвестиційної політики держави, визначає можливості та перспективи прогресивного розвитку національного господарства.

#### **УДК 368**

**Позднякова Людмила Олексіївна, канд. екон. наук, доцент,  
Національний університет ДПС України**

### **РОЛЬ СТРАХОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ФІНАНСОВОМУ МЕХАНІЗМІ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ**

У сучасній економічній системі страховий ринок виступає у ролі каталізатора економічного і соціального розвитку країни, так як економічне значення страхування має дуалістичний характер і виконує не лише захисну функцію, але й є значним джерелом інвестицій. Страховики, як фінансові посередники, відіграють роль фінансово-кредитного інституту і є потужними постачальниками капіталу в економіку. Без інвестиційних ресурсів, зокрема страхових інвестицій, неможливо досягти макроекономічної стабілізації, вирішити проблеми соціального характеру. Інвестиційна діяльність страховика виступає одним із засобів стабілізатора процесу суспільного виробництва та підвищення ефективності вітчизняної економіки.

Фінансовий механізм формування і використання капіталу страховика представляє собою два відносно самостійних фінансових потоки: надходження грошових коштів у вигляді страхових премій від укладання договорів страхування та

формування інвестиційного портфеля страховика. При здійсненні страхової і інвестиційної діяльності, відповідно, формується два види грошових потоків: вхідний та вихідний. При цьому важливе значення для «всебічного пояснення ряду процесів» відіграє визначення економічної сутності поняття «фінансовий потенціал», якій необхідно розглядати «не лише і не просто як показник, який відображає стан об'єкта, а, що особливо важливо, одночасно й сутність методологічних основ багатьох реальних процесів і явищ. Таке поєднання дає можливість через використання категорії «потенціал» адекватно відобразити ту чи іншу ситуацію, ті чи інші відносини, але й процеси та тенденції їх розвитку [1]. При формуванні фінансового потенціалу страховика основною складовою вхідного грошового потоку є отримані страхові премії від договорів страхування та перестрахування. Оскільки специфічною рисою страхування є інверсія страхового циклу, тобто отримання плати за послугу страхової компанії передуює наданню самої страхової послуги, кошти страхувальників можуть бути інвестовані страховиком з подальшою можливістю негайного їх відчуження в разі настання страхового випадку [2].

Поняття фінансового потенціалу страховика включає в себе фінансові ресурси, що знаходяться в його господарському обороті і використовуються для забезпечення діяльності. Ефективність здійснення інвестиційної діяльності визначається інвестиційним потенціалом суб'єктів інвестування. Інвестиційний потенціал визначає сукупну здатність підприємства здійснювати інвестиційну діяльність, причому ступінь інвестиційної активності й ефективність інвестування детермінуються рівнем та мірою використання цього потенціалу [3]. Величина і структура інвестиційного потенціалу страхового ринку формується в процесі його функціонування і має динамічний характер. Складові та динаміка інвестиційного потенціалу страхового ринку України подано у табл. 1.

Таблиця 1

**Динаміка інвестиційного потенціалу страхового ринку України  
за період 2009-2011 рр., млн грн.**

<b>Показники</b>	<b>2009 р.</b>	<b>2010 р.</b>	<b>2011р.</b>
Валові страхові премії	20442,1	23081,7	22693,5
Власний капітал, в тому числі:	23690,9	27695,0	28642,4
сплачений статутний фонд	14876,0	14429,2	14091,8
передано у перестрахування	8888,4	10745,2	5906,2
чисті премії (5=1-4)	12658,0	13327,7	17970,0
загальний інвестиційний потенціал (6=2+5)	35244,6	40031,5	46612,4
ВВП	914720,0	1085900,0	1334911,7
Питома вага інвестиційного потенціалу у ВВП, %	3,85	6,69	3,3
Питома вага чистих страхових премій в інвестиційному потенціалі, %	35,91	33,29	38,55

*Джерело: складено за звітними даними Держфінпослуг та Нацкомфінпослуг.*

Отже, основними складовими інвестиційного потенціалу страхового ринку є страхові премії та власний капітал страховика. На вітчизняному страховому ринку обсяг страхових премій за укладеними договорами страхування значно перевищує суми страхових відшкодувань. Рівень страхових виплат на вітчизняному страховому ринку мав таку динаміку: 2008 р. – 29,4 %; 2009 р. – 33,0 %; 2010 р. – 26,4 %; 2011 р. – 21,4 % [4]. Вітчизняні страховики акумулюють у вигляді страхових премій значні кошти, але цей капітал знаходиться у розпорядженні страховика тимчасово і належить страхувальникам. Тому інвестиційний портфель страховиків повинен у перше чергу

відповідати вимогам надійності, а вже потім – прибутковості.

Однією із проблем вітчизняних страховиків є недостатність ліквідних фінансових інструментів з метою інвестування тимчасово вільних коштів. Особливо гостро це питання стоїть перед страховиками, що займаються страхуванням життя та накопичувальними видами страхування. Нерозвиненість вітчизняного фондового ринку та законодавчо неврегульовані відносини страховика із банківськими установами поставили вітчизняного страховика у ситуацію, коли звузилося і без того незначне джерело інвестування страхових резервів.

Багатьох вчених об'єднує думка, що низький рівень довіри населення є основним негативним чинником впливу на ефективність інвестиційної діяльності страховиків. Враховуючи цей фактор, присутність іноземних страховиків на вітчизняному страховому ринку сприятиме впровадженню позитивного зарубіжного досвіду страхування, створенню привабливого конкурентного середовища, підвищення рівня довіри потенційних страхувальників, а отже й покращення інвестиційного клімату на страховому ринку.

Ефективний розвиток страхового ринку стримує низький економічний рівень держави, купівельної спроможності більшої частини населення України та його недовіра до страховика. Активізація та підвищення ефективності інвестиційної діяльності страховика можливе на основі підвищення рівня капіталізації страхових компаній, демонополізації окремих сегментів ринку страхових послуг, упровадженні принципів страхового нагляду відповідно до стандартів Міжнародної асоціації органів страхового нагляду (IAIS) та створенні системи гарантування страхових виплат за договорами страхування життя; запровадженні міжнародних стандартів кваліфікації страхових агентів та актуаріїв.

#### **Література**

1. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.
2. Василенко А.В. Інвестиційна стратегія страхових компаній: Навч. посіб. – К.: Київ. Нац. торг-екон. ун-т, 2006. – 168 с.
3. Фінансово-економічні механізми інноваційно-інвестиційного розвитку України: Колективна наукова монографія / Кириченко О.А., Єрохін С.А. та ін.; Під наук. ред. д.е.н. проф. О.А. Кириченко. – К.: Національна академія управління, 2008. – 252 с.
4. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua).

**УДК 338.512**

**Пурій Ганна Володимирівна, ст. викладач,  
ДВНЗ Криворізький національний університет КМІ**

### **ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ОПЕРАЦІЙНУ АКТИВНІСТЬ ГІРНИЧО-МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Впровадження масштабних інвестиційних проектів на гірничо-металургійних підприємствах дуже часто вимагає залучення значних коштів. Значна частка інвестицій на гірничо-металургійних підприємствах в останні роки спрямовується на вирішення проблем забруднення навколишнього середовища. Такі проекти вирішують проблему забруднення довкілля регіону, але не завжди мають достатню економічну ефективність у порівнянні із технологічними інвестиційними проектами з покращення виробництва гірничо-металургійних підприємств.

Здійснення реальних інвестицій сприяє покращенню фінансово-економічного стану підприємства. Для оцінювання ефективності інвестиційних проектів, в основному, використовуються такі показники: чистий приведений дохід, індекс доходності, рентабельність, період окупності капітальних вкладень, внутрішня ставка доходності [1-5].

Метод оцінки чистого приведенного доходу полягає у визначенні різниці між приведеною до теперішньої вартості сумою чистого грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проекту та сумою інвестиційних витрат на його реалізацію. Існують різні назви цього показника. За С.Ф. Покропівним, цей показник називають чистою теперішньою вартістю і при його розрахунку замість суми чистого грошового потоку використовують річний дохід від проекту [3]. Розраховані значення чистого приведенного доходу порівнюють з нулем: проект може бути прийнятий у випадку, коли показник більше нуля. Якщо значення чистого приведенного доходу дорівнює нульовому, то від реалізації проекту підприємство не отримає ні прибутку, ні збитку. Використання цього показника дозволяє здійснити імовірнісну оцінку прирощення капіталу підприємства у випадку прийняття інвестиційного проекту, скласти його значення за різними проектами і використовувати агреговану величину для оптимізації проекту. Даний показник є одним із найуживаніших при оцінці ефективності реальних інвестицій на промислових підприємствах.

Метод оцінки індексу доходності або індекс прибутковості, індекс рентабельності інвестиційного проекту полягає у визначенні відношення суми майбутнього чистого грошового потоку за проектом до суми дисконтованих інвестиційних витрат. Даний показник пропонують використовувати при виборі проекту серед альтернативних, для яких значення чистого приведенного доходу є однаковими [4]. Оскільки показник ґрунтується на тих же величинах, що і показник чистого приведенного доходу, то на його формування впливають розподілені у часі обсяги капітальних вкладень, суми чистого грошового потоку та рівень дисконтної ставки. Значення показника порівнюють з одиницею: при її перевищенні проект рекомендується до впровадження.

Метод оцінки індексу (коефіцієнту) рентабельності ґрунтується на визначенні чистого прибутку за проектом до суми інвестиційних витрат на реалізацію інвестиційного проекту [1,4]. За допомогою цього коефіцієнта можна визначити загальний рівень ефективності операційної діяльності підприємства.

Методика визначення внутрішньої норми рентабельності (доходності) полягає у визначенні такої ставки дисконтування, за якої нинішня вартість витрат дорівнюватиме нинішній вартості доходів або ставки, за якою чистий приведений дохід дорівнює нулю [4]. Якщо реалізація інвестиційного проекту здійснюється за допомогою банківського кредиту, то величина внутрішньої норми рентабельності відображає верхню межу допустимого рівня банківської процентної ставки, перевищення якої робить його збитковим [5].

При визначенні періоду окупності інвестиційних витрат за проектом розраховують недисконтований та дисконтований показники [1].

Недисконтований показник періоду окупності характеризує час, за який отримувані вигоди покривають витрачені кошти.

Дисконтований показник періоду окупності являє собою час, за який накопичена величина дисконтованої суми капітальних вкладень, необхідних для здійснення реальних інвестицій, перевищить накопичену дисконтовану суму грошових надходжень, генерованих інвестиційним проектом.

Проведений аналіз показав, що більшість показників оцінки доцільності реальних інвестицій враховують величини чистого грошового потоку, прибутку (доходу) та капітальних вкладень.

Також визначено, що при традиційному аналізі проектів з охорони навколишнього середовища не враховується вплив впровадження такого проекту на операційну активність підприємства. У разі підвищення операційної активності в результаті впровадження проекту, відбувається підвищення операційної активності і збільшення операційного прибутку підприємства.

Тому, доцільно використовувати в якості додаткових коштів на реалізацію інвестиційних проектів з охорони навколишнього середовища кошти, які формуються в результаті покращення операційної активності промислового підприємства при реалізації інвестиційних проектів з охорони навколишнього середовища. Такий підхід забезпечить стабільний фінансовий стан підприємства, сприятиме поступовій активізації реалізації проектів з охорони навколишнього середовища, визначить відокремленість інвестиційних потреб на охорону навколишнього середовища та обумовить підвищення операційної активності підприємства.

Використання зазначеного підходу передбачає проводити оцінку ефективності інвестиційних проектів з охорони навколишнього середовища за допомогою комплексного показника операційного левериджу, який враховує вплив аналізованого інвестиційного проекту з охорони навколишнього середовища на структуру поточних витрат промислового підприємства та визначає зміну операційної активності гірничо-металургійних підприємств.

Отже, традиційний підхід до економічної оцінки інвестиційних проектів на гірничо-металургійних підприємствах не враховує особливостей впливу впровадження природоохоронних заходів на операційну активність підприємства. Тому виникає необхідність удосконалення методичних засад економічної оцінки впливу інвестиційних проектів ефективності природоохоронних заходів з урахуванням їх впливу на операційну активність підприємства.

#### **Література**

1. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.
2. Борщ Л.М. Інвестування: теорія і практика: Навч.посіб. – К.: Знання, 2005 р. – 470 с.
3. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропівного. – Вид.2-ге, перероб. та доп. – КНЕУ, 2001.- 528с.,іл.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ. Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. –М.: Финансы и статистика, 1995. – 432 с.
5. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації. – Київ: ВІРА-Р, 1999. – 320 с.

**УДК336.228.3**

**Стасюк Надія Леонідівна, канд. екон. наук, доцент,  
Вінницький національний технічний університет;  
Руденко Катерина Олегівна, бухгалтер  
Приватного підприємства «Інструмент-Сервіс»**

### **ПРОБЛЕМИ ІНВЕСТУВАННЯ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Роль малого підприємництва у розвитку державної економіки на сьогодні важко переоцінити, адже воно є одним із найбільш важливих факторів економічного розвитку суспільства та сприяє його соціально-політичній стабільності. Проте малому підприємству в Україні доводиться стикатись з рядом проблем, серед яких постійні зміни в законодавстві, суперечливість та неповнота діючих нормативно-правових актів,

високе податкове навантаження, особливо на фонд оплати праці, надмірний податковий тиск. Умови, в яких знаходиться мале підприємництво на загальній системі оподаткування в Україні, є одними з найгірших у світі. Так, за рейтингом Doing Business – 2012 Україна посідає 181 місце за рівнем оподаткування (як і в рейтингу 2011 року). З 2006-го по 2012 рік за даними цього рейтингу загальний податковий тиск зазнав незначних змін – з 57,3 до 57,1% (від прибутку) [1].

Також недоступність довгострокового кредитування через високі відсоткові ставки та відсутність заставного майна. І це далеко не повний список перешкод у розвитку малого бізнесу.

Створення і ведення малого бізнесу в Україні крім хабарництва, зарегульованості й інших перешкод та ризиків ускладнюється ще й відсутністю кредитування як з боку банків, так і державних установ.

Фінансування малих підприємств у країнах з розвинутою ринковою економікою здійснюється за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел.

Основними внутрішніми джерелами залучення коштів є фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви підприємства, тобто прибуток. Але, щоб підприємству отримати прибуток, необхідно постійно економити, тобто регулювати власні витрати, зменшувати собівартість продукції, працевлаштовувати лише мінімальну кількість працівників. Також через розширення діючого виробництва можна забезпечити внутрішнє зростання, шляхом поступового збільшення та удосконалення матеріально-технічної бази. В такому випадку здійснюється поетапне фінансування і неабияку роль відіграє загальна сума прибутку та накопичена амортизація.

До неформального ринку позичкових капіталів (внутрішнє джерело фінансування) відноситься позика грошей у рідних і знайомих.

На сьогоднішній день малі підприємства банківськими та фінансовими установами розглядаються як група підвищеного ризику для фінансування, а отже через високий ризик передбачаються високі відсотки за користування кредитами та обов'язковість заставного майна при одержанні позичок. Також загострює проблему недоступність одержання пільгових кредитів, фінансова та податкова політика держави, що не дають можливості підприємствам малого бізнесу розвиватися. Ставки за користування кредитом становлять близько 23 %, а в випадках, коли пропонують нижчі, то обов'язково будуть супроводжуватись супутніми витратами на значну суму. За інформацією 2012 року кредити на купівлю обладнання для представників малого та середнього бізнесу пропонують 11 банків-лідерів ринку послуг для підприємців. При цьому вартість кредитів на купівлю обладнання за останні місяці зросла. Так, середня реальна ставка за позиками терміном на три роки зросла на 0,65 відсоткового пункту, до 24,17% річних; кредити терміном на п'ять років подорожчали на 0,42 в. п., до 22,8 % річних [2].

Велика кількість банків згорнули свої програми кредитування малого та середнього бізнесу, практично відсутнє державне фінансування минулих програм (на 2013 рік в бюджеті передбачено 10 млн. гривень для фінансування малого та середнього бізнесу).

До проблем, які уповільнюють розвиток кредитування малого бізнесу в Україні можна віднести наступні:

1) з точки зору кредиторів – непрозорість малого бізнесу, недостатня економічна та юридична грамотність малих підприємств, високі ризики неповернення кредитів та відсутність масштабної державної підтримки малого бізнесу;

2) з точки зору позичальників – висока вартість кредитів, жорсткі умови отримання кредитів, великі строки розгляду заявок, недостатня державна підтримка малого бізнесу [3].

Як свідчать показники Національного банку України за січень 2012 року обсяг виданих кредитів порівняно із груднем минулого року зменшився на 0,8% (кредитний портфель юридичних осіб схуд на 4,9 млрд. грн., фізичних осіб – на 1,1 млрд. грн.). Звичайно, у цих цифрах закладено і зменшення кредитування малого і середнього бізнесу [4].

Для того, щоб отримати підприємством кредит у банківській установі, необхідно відповідати таким обов'язковим вимогам:

- підприємство має працювати не менше одного року;
- бізнес даного підприємства повинен бути прибутковим;
- звітність підприємства повинна відповідати всім вимогам;
- наявність ліквідної застави.

Тобто з вище перерахованого можемо зробити висновок, що жодне новостворене підприємство, які в наш час потребують найбільше фінансової підтримки, не може собі дозволити такого задоволення, як банківський кредит, адже не відповідають даним вимогам. До того ж надзвичайно високі відсоткові ставки за користування кредитом є непосильними для більшості підприємств, адже сплачувати до 22% за поповнення обігових коштів та до 19% за кошти для придбання устаткування не кожне підприємство в змозі.

В представленій нижче таблиці наведемо показники річних відсотків за користування мікрокредитами деяких банків, представлених на ринку України [5].

Таблиця 1

**Ставки по мікрокредитуванню окремих банківських установ**

Назва банківської установи	Річний відсоток за користування кредитом, %	Термін користування, років	Ціна застави, %
ПАТ Акціонерний банк «Південний»	22,37	1	-
ПАТ «Перший Український Міжнародний Банк»	28,39	1	-
ПАТ "Комерційний Банк "Хрещатик"	30,55	1	-
ПАТ «Мегабанк»	24,33-25,79	1	до 75
ПАТ "Енергобанк"	33,25	1	-
ПАТ «ВТБ Банк»	54	1	-
	28	3	
	39	4	
ПАТ "Банк Перший"	19,9	1	50
ПАТ «Марфін Банк»	20,90-22,77	3	70
ПАТ «БАНК КІПРУ»	21,33-23,67	до 15	до 60
	23,32-25,67	до 10	
ПАТ «Піреус Банк МКБ»	22,39-22,89	до 3	до 70
ПАТ «Всеукраїнський Банк Розвитку»	22,59-23,79	до 5	50
ПАТ «Банк «Київська Русь»	25,06-25,18	до 3	до 70

З вище представленого можемо зробити висновок, що не кожне підприємство спроможне плати надзвичайно високі відсотки за користування позиками, а також не кожне підприємство має нерухомість, яка б задовольняла вимоги банків та дорівнювала більше половині вартості кредиту. Проте, робота з банками є корисною для підприємства не лише тому, що дає можливість отримувати позикові кошти, але й тому, що банківські працівники допоможуть оцінити переваги та недоліки конкретних проектів.

Отже, малий та середній бізнес якнайбільше потребує фінансових ресурсів для свого розвитку. Але, в наш час нема можливості сподіватися на фінансово-кредитну підтримку держави через її відсутність та закритість бюрократичними перепонами, на кредити банків, які практично недоступні. З цього випливає, що потрібно розраховувати на власні фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви, але не кожне підприємство має дані ресурси.

Тому подальший розвиток малого підприємництва можливий лише за умов раціонального поєднання дієвих методів і засобів державного регулювання й підтримки, а також злагодженого співробітництва між органами державної влади, підприємцями та кредиторами.

### Література

1. Зелена книга малого бізнесу України – 2012 / [Д. В. Ляпін, В. І. Дубровський, О. М. Піщуліна, О. П. Продан.]. – К.: Інститут власності і свободи, 2012. – 124 с.
2. Інформаційно-аналітичний портал «Коментарі» // [електронний ресурс] Режим доступу: <http://ua.comments.ua/money/185282-banki-perestayut-vidavati.html>
3. Нескородева І. І. Особливості кредитування малого бізнесу в Україні /І. І. Нескородева // [електронний ресурс] Режим доступу: [http:// www.nbu.gov.ua/](http://www.nbu.gov.ua/)
4. Всеукраїнська громадська організація "Сила Країни": щодо кредитування малого і середнього бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://narodna.pravda.com.ua/politics/4f4cfa69ce169/>
5. Беззаставні кредити видають під 54% річних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vkurse.ua/ua/business/bezzalogove-kredity-vydayut.html>

УДК 658.152

Харламова Ганна Олексіївна, канд. екон. наук, доцент;

Зянько Павло Віталійович,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

## МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**Постановка проблеми.** Актуальність теми зумовлена тим, що для забезпечення ефективної господарської діяльності комерційному підприємстві необхідні періодичні інвестиційні ресурси. Проте інвестори, які вкладають свої кошти й інше майно в українські підприємства, хочуть бути впевнені у правильному виборі ділового партнера, тобто у тому, що їх інвестиції будуть не лише збереженні, але й ефективно використані – принесуть прибуток. Тому ще на етапі визначення реальної програми інвестування проводиться оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, створення рейтингу інвестиційних проектів, метою якого є вирішення проблеми вибору підприємств, що мають найкращі перспективи розвитку і зможуть забезпечити високу ефективність вкладеного капіталу при мінімізації інвестиційних ризиків.

**Аналіз останніх досліджень.** Розробкою об'єктивної методики оцінювання інвестиційної привабливості підприємства займається багато науковців, серед яких широко відомі наукові праці таких учених, як І.А. Бланк, О.Ф. Балацький, О.М. Теліженко, М.О. Соколов, Г.О., А.П. Іванов, С.С. Донцов [1-5] та ін.

**Виклад матеріалу.** І.О. Бланк для оцінювання інвестиційної привабливості пропонує спершу визначати стадію життєвого циклу підприємства [1]. Російський учений А.П. Іванов при оцінюванні інвестиційної привабливості підприємства пропонує підхід, який базується на двох етапах – аналізі економічної спроможності



емітента цінних паперів і оцінюванні ризику та дохідності акцій у ринковому обороті. Він пропонує оцінювати активи підприємства за справедливою (ринковою) вартістю, що характеризує реальну вартість підприємства та його активів [2, с.14]. О.Ф. Балацький, О.М. Теліженко, М.О. Соколов пропонують експертно-рейтингову систему для оцінювання інвестиційної привабливості регіону [3]. С.С. Донцов пропонує оцінювати інвестиційну привабливість підприємства за допомогою надійності його цінних паперів [4]. Найбільш відомими західними системами оцінювання інвестиційної привабливості та ризику є рейтинги Institutional Investor, Euromoney, BusinessEnvironment Risk Index (BERI) [5].

В Україні Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій була прийнята методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства, сутність якої полягає у розрахунку показника, який би відображав значення інших показників, скоригованих у відповідності до їх вагомості та інших чинників [6]. Основними групами таких показників є оцінки: майнового стану інвестованого об'єкта; фінансової стійкості (платоспроможності) підприємства; ліквідності активів інвестованого об'єкта; прибутковості підприємства; ділової активності; ринкової активності інвестованого об'єкта

Отже, вчені розробили багато методів і прийомів оцінювання інвестиційної привабливості окремих підприємств – потенційних об'єктів інвестування, які можна звести до таких двох груп:

- 1) аналіз суб'єкта господарювання на основі оцінювання його фінансового стану;
- 2) комплексний аналіз суб'єктів господарювання.

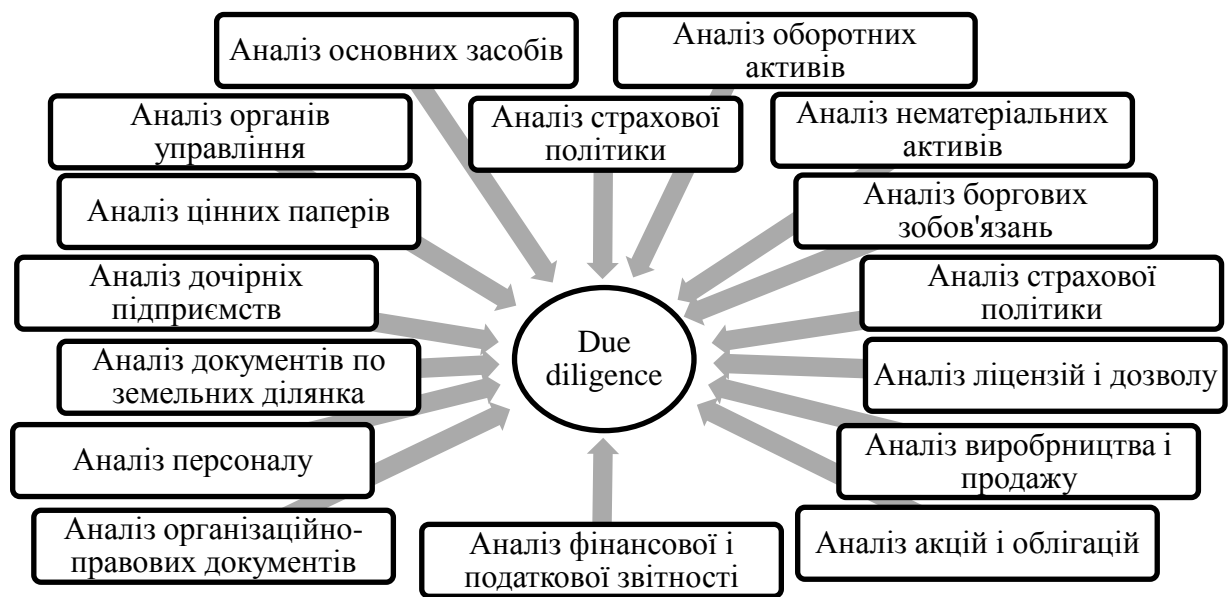
Методики першої групи визначають привабливість підприємства на основі оприлюдненої інформації та його ділової репутації. Так як оцінюється поточний фінансовий стан підприємства та результати його діяльності на певний момент, їх результати доречні при прийнятті інвестиційних рішень у короткостроковому періоді. Привабливість підприємства визначається на основі оприлюдненої інформації та його ділової репутації.

Комплексний аналіз враховує всі сторони та чинники, які впливають на інвестиційну привабливість підприємства, тому результати подібних методик є достовірнішими, але й більш громіздкими та потребують значних зусиль у порівнянні з методом оцінювання суб'єкта господарювання на основі оцінювання його фінансового стану.

Інвестор може оцінити інвестиційну привабливість підприємства також на основі рейтингу, розрахованого високопрофесійними консалтинговими компаніями, що проводиться за допомогою процедури «Due diligence» (англ. – «забезпечення належної сумлінності») – всебічного дослідження діяльності компанії, включаючи аналіз інвестиційних, фінансових, юридичних та інших ризиків (рис. 1).

Головна мета «Due diligence» – формування для інвестора повного уявлення про реальний стан об'єкта інвестування, який і визначає ринкову вартість акцій об'єкта інвестування.

Як видно з рисунка 1, процедура «Due diligence» охоплює збір та аналіз інформації у кілька етапів, яку потім презентують у доступній формі. При цьому враховується як внутрішня (менеджерська) інформація, так й інформація, отримана із зовнішніх публічних джерел, яка далі аналізується різними спеціалістами (юридичними консультантами та фінансовими аналітиками) для формування зведеного звіту. Інший підхід передбачає внесення додаткових напрямів та складових для оцінювання інвестиційної привабливості підприємства та формування комплексної системи показників, які характеризують зовнішнє середовище – інвестиційний клімат.



**Рис. 1. Етапи проведення аналізу «Due diligence» [7]**

Найбільш повно такий підхід реалізується в моделі фундаментального аналізу, що включає такі етапи:

1) загальноекономічний, або макроекономічний аналіз інвестиційного клімату держави, при якому стан економіки конкретної країни оцінюється з урахуванням таких чинників: вартості валового національного продукту, рівня зайнятості, інфляції, відсоткових ставок, валютного курсу, фіскальної і монетарної політики уряду і їх впливу на діяльність суб'єктів господарювання;

2) галузевий аналіз, який передбачає вивчення ділового циклу в економіці, його індикаторів, а також здійснення класифікації галузей щодо рівня ділової активності і за стадіями виробництва. У цьому випадку використовується якісний та кількісний аналіз розвитку галузі;

3) аналіз конкретного підприємства, який є завершальним етапом вивчення інвестиційного ринку, на основі якого приймається остаточне рішення щодо доцільності вкладання інвестицій. Слід зауважити, що єдиних підходів щодо проведення цього етапу аналізу не існує: залежно від обраної методики дослідження аналіз підприємства може передбачати комплексне оцінювання його фінансово-економічного стану за широким або обмеженим колом показників.

**Висновок.** Аналіз різних методик оцінювання інвестиційної привабливості підприємств дозволяє зробити висновок, що універсальної методики, яка б вичерпно оцінювала інвестиційну привабливість підприємства не існує, і практично неможливо розробити таку методику, на основі якої можна було б здійснити інвестування з нульовим ризиком і гарантованим прибутком.

#### **Література**

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. – 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга: Ника-Центр, 2004. — 550 с.
2. Иванов А.П. Инвестиционная привлекательность акций. – М.: Изд. центр «Акционер», 2002. – 192 с
3. Балацький О.Ф. Управління інвестиціями: Навч. посіб. /О.Ф. Балацький, О.М. Теліженко, М.О. Соколов. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 232 с
4. Донцов С.С. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия

посредством анализа надежности его ценных бумаг // Финансовый менеджмент. – 2003. – № 3. – С. 78-84.

5. Стратегия формирования инвестиционной привлекательности металлургических предприятий Украины / Под общ. ред. проф. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 381 с.

6. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій // Наказ Агенства із запобігання банкрутства від 23.02.98 №22. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>

7. Складено автором на основі даних із сайту Diligence, global business intelligence: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.diligence.com/duediligence.html>

## УДК 330.022

**Химич Оксана Володимирівна, ст. викладач,**  
Інститут підприємництва та перспективних технологій,  
Національний університет «Львівська політехніка»

### ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД У ЗАЛУЧЕННІ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

За даними Держінвестпроекту інвестиції в основний капітал за три роки (2009-2011 рр.) знаходяться на рівні 13-16% від ВВП. Найнижчий показник ВВП на душу населення в Європі також в Україні – середньоєвропейський вищий у 10 разів. В країнах ЄС – норма інвестицій в основний капітал по відношенню до ВВП не нижче 30%, а в Китаї в останні роки цей показник - 40-46%. З досвіду економічно розвинених країн приріст прямих іноземних інвестицій (ПІІ) на 1% стимулює приріст ВВП на 0,4% [1]. Актуальним питанням є нарощування об'єму інвестицій і підвищення ефективності їх використання у зв'язку з необхідністю структурної перебудови і соціально-економічного зростання.

Метою роботи є дослідження закордонного досвіду у залученні іноземних інвестицій та визначення проблем, які стримують їх надходження в реаліях України.

Питання вивчення закордонного досвіду з залучення іноземних інвестицій постійно перебуває в полі зору таких вчених, як: О. Амоші, В. Кравців, М. Мельник, А. Пересади, В. Федоренко, М. Чумаченко, Д. Левченко, К. Старченко, О. Решевця, Л. Петкової, В. Проскуріна та інших.

Як зазначає К. Старченко, аналіз досвіду розробки регіональної політики залучення ПІІ в Україні, Росії, Східній та Західній Європі свідчить, що в більшості регіонів, які досягли успіхів і процесі залучення іноземних інвестицій основою розробки інвестиційної політики є стратегічне управління. У сфері інвестицій результатом стратегічного управління буде, по-перше, концепція залучення інвестицій, що містить у собі головну мету – стійкий розвиток регіону, а також набір конкретних цілей, завдань та основних напрямів інвестиційної політики, по-друге, програма лій (комплекс пов'язаних між собою заходів, проектів і програм, що забезпечують поетапне досягнення визначених в концепції цілей), і, по-третє, план здійснення оперативного контролю за ходом виконання програм [2, с. 119]. О.В. Решевець досліджуючи стимули для іноземного інвестування в Китаї зазначає, що «...способом залучення іноземного капіталу у Китай є можливість створення змішаного підприємства із залучення іноземного капіталу, китайсько-іноземного підприємства спільного господарювання, спільного освоєння (один із способів економічного співробітництва, що широко застосовується в галузі міжнародного освоєння природних

ресурсів). Китай постійно шукає нові способи залучення іноземних капіталовкладень» [3, с. 5]. Важливим аспектом при стимулюванні надходжень ПІІ, як зазначає В.Г. Федоренко [4, с. 18], є підготування ефективної системи пільг для іноземного інвестора, це стосується мінімальної суми іноземних інвестицій, створення додаткових робочих місць, спрямування частини інвестицій на придбання машин і обладнання, показовим у цьому є досвід Чехії. Так, М.Г. Чумаченка [5, с. 87] розглядаючи досвід Швеції, зосереджує увагу на податкових знижках для стимулювання інвестицій, де з доходу, що оподатковується, вираховують дивіденди і відсотки за певними ощадними інвестиційними програмами.

Для подальшої активізації іноземного інвестування державі необхідно, насамперед, розв'язати проблеми макроекономічної стабільності та активізувати дію комплексу важелів регулювання інвестиційної діяльності, а саме: створити нормативно-правові та соціально-економічні основи збільшення необхідних обсягів іноземних інвестицій; суворо дотримуватися визначених пріоритетів у розвитку національної економіки; мати ефективний механізм публічного контролю за їх виконанням; контролювати та певним чином регулювати галузевий розподіл іноземних інвестицій; мати зважену, обґрунтовану політику щодо встановлення податкових пільг; активізувати кредитну політику, розвивати практику надання гарантій під іноземні кредити.

Як стверджують Л.О. Петкова та В.В. Проскурін, що основу мотивації іноземного інвестора на розміщення капіталу за кордоном складають: порівняно нижчі витрати (вартість робочої сили, особливості податкової системи, субсидування, якість інфраструктури, в тому числі фінансового ринку); можливості збуту продукції (характеристики місцевого ринку, зокрема потенціал його зростання, міжнародна відкритість країни); особливості культури, мови, політичного ризику у країні [6, с.466].

Колектив українських вчених під редакцією М.Г. Чумаченка [5, с. 37] та Д.А. Левченко [7] виділяють відсутність забезпечення іноземного інвестора достатньою інформацією, як важливу проблему у залученні ПІІ. На сьогодні, не створено інформаційної системи в межах України, де інвестор може отримати доступ до необхідної інформації. У сучасних умовах жорсткої ринкової конкуренції промоційні заходи регіонів, країни та система інформаційного забезпечення виступають важливим фактором залучення ПІІ. Ключову роль у здійсненні політики залучення інвестицій відіграє створення структури на регіональному рівні, відповідальної за реалізацію функції залучення інвестицій, це може бути, наприклад, Агенція промоції інвестицій. Таку структуру можна створити, як окреме управління в обласних державних адміністраціях, або як незалежну Агенцію, відповідальну за всі заходи із залучення ПІІ, розглядаючи їх з точки зору позитивного та негативного впливу на соціально-економічний розвиток регіону.

Отже, досліджено закордонний досвід у залученні іноземних інвестицій та визначено проблеми, які стримують їх надходження в реаліях України. Визначено, що важливим напрямом активізації інвестиційних потоків є формування промоційних заходів регіонів, країни, системи інформаційного забезпечення інвестора та створення структури, наприклад, Агенція промоції інвестицій, яка б відповідала за усі заходи із залучення ПІІ на регіональному рівні.

### Література

1. Інвестиційна реформа. Концепція. [Електронний ресурс] / Режим доступу - [http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest\\_Reforma\\_UKR.pdf](http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest_Reforma_UKR.pdf)
2. Старченко К. Інвестиції: теорія і практика: Монографія. – Мюнхен: Український Вільний Університет Серія: Viria, Т.52, 2011. – 236.
3. Решевець О.В. Зарубіжний досвід залучення іноземних інвестицій як чинник

регіонального розвитку / О.В. Решеvedь // Теорія та практика державного управління. – 2009. – № 1. – С. 1 – 6.

4. Інвестування національної економіки: монографія / [В.Г. Федоренко, М.П. Денисенко, О.А. Кириченко, Т.Є. Воронкова, С.В. Палиця, О.Ф. Іткін] ; за ред.. В.Г. Федоренка, М.П. Денисенка. – К. : ПК ДСЗУ, 2011. – 296 с.

5. Інвестиційна політика в Україні: досвід, проблеми, перспективи / М.Г. Чумаченко, С.С. Аптекар, М.Г. Білопольський та ін.: Донецьк: Юго-Восток, 2003. – 292 с.

6. Петкова Л.О., Проскурін В.В. Муніципальні інвестиції та кредити. // [Електронний ресурс] / Петкова Л.О., Проскурін В.В. — К., 2006. — 158с. — (Серія Навчальні програми для працівників місцевого самоврядування; Кн.9). Режим доступу - <http://users.i.com.ua/~zddm/RUSSIAN/INVBOOK/parts/autors.htm>.

7. Левченко Д.А. Проблемы привлечения иностранных инвестиций в Украины [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/knp/128/knp128\\_55-56.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/128/knp128_55-56.pdf)

**УДК 330.341.1**

**Чалюк Петро Васильович, канд. екон. наук, доцент,  
Вінницький національний технічний університет**

## **ПРОМИСЛОВА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ**

Функціонування економічної системи, можливості забезпечення гідного рівня життя населення у вирішальній мірі залежить від відродження та подальшого розвитку реального сектора національної економіки, тобто тієї сфери, де відбувається матеріальне виробництво. У процесі переходу до ринкової економіки постає питання про необхідність теоретичного обґрунтування різного роду проблем, пов'язаних із функціонуванням реального сектору економічної системи, розробкою відповідної промислової політики,

Промислова політика належить до складових економічної політики держави, її суть пов'язана із сукупністю заходів держави, спрямованих на якісні й кількісні перетворення реального сектору. Суперечливий характер перехідної економіки створює певні методологічні труднощі дослідження процесу вивчення промислової політики, пов'язані з тим, що формування теорії здійснюється одночасно з практичним розвитком трансформаційних процесів. Перебування економіки в трансформаційному стані різко збільшує невизначеність шляхів виходу з нього, а також кількість варіантів формування нової системи, серед яких має бути обраний оптимальний для суспільства. Це стосується як визначення варіанту промислової політики, так і вибору пріоритетів, орієнтирів трансформації реального сектору. Завдання економічної теорії – визначити контури відповідного оптимального варіанту, виділити його серед альтернативних моделей, обґрунтувати закономірності руху до нього, сформулювати «правила гри» для реформаторів, застерегти від можливих помилок.

Дослідження промислової політики й інвестиційних процесів визначає розробку механізму формування інвестицій у реальний сектор у період трансформації з точки зору виявлення сутнісних основ даного явища та на основі пізнання й використання механізму дії економічних законів. Практичне значення даного напрямку дослідження пояснюється необхідністю розробки ефективно діючого господарського механізму на макроекономічному та особливо регіональному рівні. Актуальність питань, пов'язаних з формуванням інвестиційного механізму промислової політики, необхідність розробки конкретних механізмів їхньої реалізації визначили мету дослідження.

В ринковій економіці регулюючий вплив держави на процес виробництва товарів стосується всієї економічної системи, а не лише її промислової складової. Це вимагає підходу до промислової політики в широкому розумінні : як до впливу на сукупність галузей – виробників товарів або на реальний сектор економічної системи.

Проведення промислової політики в період трансформації має певні особливості, які визначають такі умови: низький рівень застосування виробничого потенціалу; збереження нераціональної структури економіки; переважання у виробництві галузей низької переробки; вимивання високоточного сучасного виробництва; а також негативні соціальні наслідки трансформації. При цьому традиційні функції промислової політики, які полягають у сприянні підвищенню конкурентоспроможності, регулюванні діяльності державного сектора, координації дій економічних суб'єктів мають бути розширені й поповнені. Зокрема, промислова політика має сприяти збереженню виробничого потенціалу, в її рамках повинен здійснюватися моніторинг стану реального сектора. Важливим є доповнення методів реалізації промислової політики інституціональними й інформаційними методами.

Процес формування промислової політики потребує визначення пріоритетних напрямків підтримки реального сектора. Вважаємо, що в умовах трансформації ця підтримка має носити переважно функціональний характер. Основою для вибору пріоритетів служать економічні критерії : відповідність продукції галузей та сфер, що отримують підтримку попитові споживачів; здатність впливати на розвиток суміжних виробництв; рентабельність інвестиційних проєктів; інноваційність та конкурентоспроможність продукції.

Інноваційний розвиток реального сектора на даному етапі має спиратися не на розробку і застосування технологій революційного характеру, а на використання й поширення масових комерційних технологій.

Систему пріоритетів промислової політики необхідно складати на основі виділення різних рівнів пріоритетної підтримки відповідно до стадії конкурентного розвитку економічної системи країни та обсягу наявних інвестиційних ресурсів.

За подібною моделлю має формуватися і система державного регулювання реального сектора. На першій стадії єдиним реальним джерелом інвестицій в основний капітал має бути лише амортизація і прибуток підприємств та банків, тому основним засобом регулювання інвестиційної активності є стимулювання формування цих ресурсів за допомогою амортизаційної та податкової політики, підтримка сфер та галузей відповідно до обраних пріоритетів, а також робота за формування інституціональних основ ринкової економіки й регулювання банківської діяльності. На другій стадії регулювання концентрується на сприянні залученню капіталу, як вітчизняного так і іноземного, в певні виробництва, галузі, на підтримці підприємств та видів діяльності, які мають конкурентні переваги, на захисті внутрішніх товаровиробників, стимулюванні придбання та створенні передових технологій.

Для відновлення ефективної роботи реального сектора економічної системи та його розвитку необхідно стимулювати інвестиційний процес, оскільки саме інвестиції разом з інноваціями і технологіями є фактором розвитку реального сектора. Тому інвестиційний процес слід регулювати таким чином, щоб, по-перше, кошти нагромаджувалися в необхідному обсязі; по-друге, активно використовувалися інвестиційні можливості всіх економічних суб'єктів, у першу чергу – підприємств, а також банків, держави, іноземних інвесторів; по-третє, джерела інвестиції розширювалися на основі ринкових принципів; по-четверте, зростала ефективність вкладених коштів.

Суттєву роль в інвестиційному процесі трансформаційної економіки можуть відіграти інвестиції неформального характеру, такі, що проводяться з ініціативи

економічних суб'єктів різного рівня. У вітчизняній економіці прикладом неформального інвестування виступають інвестиції домогосподарств у нові підприємства чи у кругооборот капіталу діючих підприємств, як у легальному, так і тіньовому секторі. Розвиток неформального інвестування його переведення у визначені законами межі може стати одним з напрямків росту обсягів та підвищення ефективності інвестування в реальний сектор.

З метою активізації діяльності комерційних банків в інвестиційній сфері, безпосереднього кредитування ними реального сектора, на нашу думку, необхідно посилення ролі держави у забезпеченні інвестиційного процесу через розвиток механізму державних гарантів. Розширення масштабів цієї діяльності та залучення до неї все більшого числа комерційних банків, безумовно, буде сприяти подоланню розриву між фінансовим та реальним сектором що є умовою збалансованого розвитку національної економіки.

Значно частина ресурсів для розвитку реального сектора формується на регіональному рівні. Регіональна промислова політика є складовою загальної політики держави щодо реального сектора. В цьому плані необхідне чітке розмежування функцій держави та регіонів у реалізації промислової політики при тісній взаємодії та співробітництві цих суб'єктів. До компетенції регіону слід включити такі функції, як визначення пріоритетів регіонального розвитку, ініціювання програм розвитку територій, створення особливих умов для функціонування пріоритетних галузей та підприємств.

Реалізація запропонованих заходів сприятиме покращенню макроекономічної ситуації в країні, оптимізації галузей та управлінської структури економічної системи, стимулюватиме її перехід до вищих стадій конкурентного розвитку та економічного зростання.

#### **Література**

1. Мартишева Л. С. Інноваційний потенціал як об'єкт економічного дослідження / Мартишева Л. С., Калишенко В. О. // Фінанси України – 2009-№ 10 – с. 61-66
2. Дем'юхін В. А. Інноваційна політика держави і проблеми інтелектуальної власності /В. А. Дем'юхін// Економіка і прогнозування -2005 № 10- с. 37-44
3. Яковенко Л. Промислова політика в трансформаційній економіці.- Полтава: Скайтек, 2000,-316с.
4. Інноваційний розвиток економіки : модель, система управління, державна політика. Моногр. // Л. І. Федулова, В. П. Александрова, Ю. М. Бохон. Ін-т екон. Прогнозування НАН України .- К. Основа, 2005,-549 с.

**УДК 338.24.021.8**

**Чернявська Євгенія Іванівна, д-р екон. наук, професор,**  
Східноукраїнський національний університет ім. Володимира Даля

#### **КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ І ПРОБЛЕМА ЗАЛУЧЕННЯ ЗОВНІШНІХ ІНВЕСТИЦІЙ**

Акціонерна форма організації бізнесу, як уже відзначалося, має ряд переваг. Однією з найважливіших переваг корпорацій є здатність у найкоротший термін акумулювати досить великі інвестиційні ресурси для організації і розвитку бізнесу. Властивість участі обмеженим капіталом у спільній діяльності в організації бізнесу, тобто виникнення паростків акціонерних товариств, коренями іде глибоко в історію. Вже в стародавньому Римі мали місце зачатки майбутніх акціонерних товариств. У

римлян вважалося за загальне економічне правило, що краще брати участь невеликими частками в декількох справах, ніж починати самостійні операції на свій особистий ризик.

Подальший розвиток акціонерної форми був пов'язаний з великими географічними відкриттями пізнього середньовіччя. Нові масштаби міжнародної торгівлі обумовили виникнення акціонерних товариств - англійських і голландських, а пізніше і французьких корпорацій по торгівлі з Ост-Індією, Африкою і Гудзоною затокою. У Росії перше акціонерне товариство виникло в 1757р. – «Російська в Константинополі торгуюча компанія». У 1782р. указом Олександра I Сенату законодавчо був закріплений принцип обмеженої відповідальності акціонерів.

З 30-х років XIX ст. починається більш швидкий розвиток акціонерних товариств, поштовх цьому розвитку дало залізничне будівництво, що розгорнулося і зажадало значних інвестиційних ресурсів, залучення широкого кола підприємців до будівництва. Однак типовою, пануючою формою організації виробничого процесу, акціонерні товариства стають тільки наприкінці XIX початку XX ст. з переростанням капіталізму в монополістичну стадію розвитку.

Перетворення акціонерної форми в пануючу форму організації виробництва виявило її нові особливості і можливості. Акціонерна форма виступила формою централізації виробництва і капіталу, на базі яких виникли промислові і банківські монополії, утворився новий вид капіталу - фінансовий. Акціонерна форма стала динамічною, ефективною формою міжгалузевого переливу капіталу; формою гігантських утворень у виді трестів, концернів, конгломератів, консорціумів, фінансово-промислових груп. Тут варто підкреслити, що якщо створення і розвиток акціонерних товариств на попередніх етапах було обумовлено потребами насамперед сфери обігу, необхідністю централізації індивідуальних капіталів, то тепер на перше місце виступають проблеми удосконалення виробництва (здешевлення продукції, підвищення її якості, підвищення продуктивності праці, організація масового збуту і забезпечення промисловості сировиною, розвиток НТП) і залучення до участі в бізнесі більш широких шарів суспільства. У сучасних умовах акціонерна форма є однією з найважливіших форм забезпечення глобалізації економічних процесів. Розвиток ТНК здійснюється у формі акціонерних товариств. Причому акціонерна форма усе більш проникає в організацію НІОКР, розвиток сучасних інформаційних технологій. Разом з тим, акціонерна форма є найбільш динамічною і гнучкою формою, вона активно використовується в секторі і середнього, і малого бізнесу.

Таким чином, розвиток акціонерних товариств і рішення найважливіших народногосподарських проблем безпосередньо зв'язано з інвестиційною функцією корпорацій. Однак реалізація цієї функції, як і в цілому сутності акціонерної форми виробництва, зв'язана з необхідними інституціональними передумовами в суспільстві і довірою підприємців, широкій публіці до даної форми бізнесу.

Німецький експерт із метою відновлення платоспроможності і забезпечення умов для перетворення в конкурентоспроможні структури пропонує керівникам підприємств провести реструктуризацію, яку він розглядає в такий спосіб: «Реструктуризація – це те, що підприємство саме може зробити без залучення яких-небудь додаткових зовнішніх грошей» [1, с.94.]. При цьому він підкреслює, що ні зовнішні, ні внутрішні інвестори на погано працюючі підприємства ніколи і ні за яких умов не підуть. Тому вирішення завдань відновлення платоспроможності - справа рук самих підприємств: керівників і їхніх трудових колективів, спільно з акціонерами і кредиторами.

Дослідження українських економістів показують, що стан інвестиційної активності протягом усього періоду незалежності характеризується різким падінням. За ці роки обсяги інвестицій в основний капітал зменшилися майже в п'ять разів, падаючи



в середньому на 21 % щорічно.

Сьогодні, на наш погляд, багато економістів, не заперечуючи важливості проблеми інвестицій, успіхи в зміні результативності підприємств, насамперед приватизованого сектора, зв'язують з інноваційною діяльністю, специфічний зміст якої становлять «зміни, а основною функцією інноваційної діяльності є функція зміни» [2, с.15].

У теорії менеджменту, організації, перетворенні бізнесу, теоріях нової інституціональної економіки, як раніше відзначалося, зміни в діяльності західних компаній зв'язані з перетворенням характеру насамперед внутрішньофірмових відносин. В одному випадку вирішальним фактором перетворень моделі розвитку підприємства є врахування інтересів підприємства у формі введення нових систем економічного стимулювання, участі в капіталі і розподілі прибутку. В інших випадках, у системі перетворень вирішальна роль приділяється відносинам корпоративної культури, що торкаються, звичайно, перетворення й в економічній моделі розвитку. Нова інституціональна економіка, («НІЕ») увагу зосереджує насамперед на контрактних відносинах, специфікації прав власності, дослідження характеру відносин «принципал – агент».

Низький рівень зовнішніх інвестицій в Україні пояснюється багатьма факторами, але важливу роль у цьому відіграє, з одного боку, той факт, що за час реформ різко упали доходи населення. Низький рівень заощаджень обумовлює і низький рівень інвестицій. З іншого боку, як показують дослідження, корпоративний менеджмент, інсайтери, у випадку загрози втрати контролю над корпорацією, воліють не залучати інвестиції, навіть у випадках, коли підприємство фактично банкрут. Можна побачити, що в даному ракурсі діяльність компаній ведеться поза контекстом суспільних інтересів. Приватне розглядається за принципом: моє, що хочу, те і роблю. Але такий підхід цілком суперечить суспільним інтересам, розвитку суспільства, цивілізації і будь-якому індивіду як члену суспільства.

Дослідження інвестиційної діяльності підприємств, насамперед корпоративного сектора, показує, що сьогодні переваги акціонерної форми виробництва новим класом призначених власників ефективно не реалізуються. У світлі цього, проблема удосконалення соціально-економічної форми підприємства, корпоративного управління зберігає актуальне значення в практиці економічних реформ. Разом з тим, перехід до інформаційної стадії розвитку диктує також необхідність розвитку і нових, більш сучасних форм організації, об'єднання зусиль, ресурсів з метою розвитку найбільш прогресивних, передових напрямків науково-технічного прогресу, які визначають фундамент сучасного бізнесу усіх форм власності.

Сьогодні прогресивний розвиток економіки, входження її в глобальну економіку на основі конкурентоспроможності підприємств і країн пов'язано з розвитком широкополосних структур, що відіграють важливу роль у становленні електронної торгівлі. Ефективність широкополосних структур усіма визнана. В аспекті позитивних екстерналій вони є об'єктом державного рівня керування. Як показує досвід розвинутих країн, приватний капітал бере участь у створенні тієї мережної інфраструктури, що у короткостроковому періоді задовольняє критеріям максимізації прибутку. Тому в розвинутих країнах до розвитку широкополосних структур підключилася держава.

Необхідно підкреслити, що недоліки у формуванні активної інвестиційної діяльності істотно залежать і від специфіки податкової системи. Тут необхідно виділити два ракурси. З одного боку, в аспекті перерозподілу доданої вартості між державою і підприємствами - рівень податків є досить високим. Сьогодні вкрай необхідно інвестиційні ресурси, особливо стосовно нової, прогресивної техніки, звільнити від податків.

По-друге, податкова система за час реформування зазнала стількох змін, що великою проблемою стало розуміння її сутності, призначення податків, порядку їхньої сплати і т.д. Причому кількість організацій, що одержали право під різними приводами втручатися в економічну діяльність підприємства, істотно зросла. І що характерно, дії основної частини перевіряючих не можна оскаржити в судових інстанціях через відсутність відповідних законодавчих положень і процедур. Це штовхає підприємства на встановлення неформальних відносин з чиновниками всіляких рангів, участь у передвиборних кампаніях з метою стати депутатом, лобіювання своїх інтересів в органах влади і т.д., що обумовлює ріст трансакційних витрат і відтік капіталу від продуктивних цілей. У такій ситуації суб'єктивізм і деструктивізм із позицій інтересів суспільства і держави як єдиного цілого в прийнятті рішень одержують нову основу свого розвитку, що, по суті, суперечить розвитку економіки на ринкових основах.

Таким чином, корпоративне управління як форма забезпечення підприємств необхідними інвестиціями на сучасному етапі не забезпечує вирішення цього завдання, що підтверджує тезу про необхідність внесення змін у модель економічних реформ. Об'єктом реформ повинна стати соціально-економічна форма, зміна якої повинна забезпечити узгодження інтересів учасників економічної діяльності, розвитку партнерських відносин на рівні підприємства і суспільства, що дозволяють найбільш ефективним чином поєднувати ресурси і їхній розподіл відповідно до закономірностей ХХІ століття.

### **Література**

1. Тарасенко О. Г. Реформа системи банкрутства в Україні / Агентство з питань банкрутства / Ред.: Тарасенко О. Г. — К.: Преса України, 2000. — 528 с. — (Наст. кн. ринковика. Tacis). — укр.
2. Матросова Л. Н. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційними процесами у промисловості: Монографія. / Матросова Л. Н. — Луганськ: вид-во СУДУ, 2000. — 462 с.

**УДК 338.48**

**Шпеник Тетяна Карлівна, здобувач,  
Ужгородський Національний університет**

### **МОНІТОРИНГ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОПОЗИЦІЙ В РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЗАКАРПАТТЯ**

Закарпаття має унікальне географічне, геополітичне розташування, що значною мірою вплинуло на її історичний та культурний розвиток. 1887 року вчені Австро-угорської імперії визначили географічний центр Європи у с. Ділове Рахівського р-ну Закарпатської області; висока інтенсивність транспортних та фінансових комунікацій, транзитний міст між країнами Заходу та Сходу є запорукою вдалих капіталовкладень для іноземних інвесторів.

Сучасна Закарпатська область розташована на південному заході України, утворена Указом Президії Верховної Ради УРСР 22 січня 1946 року [4]; межує з чотирма країнами Євросоюзу: Польща (протяжність кордону 32,6 км), Словаччина (97,6 км), Угорщина (133,1 км) та Румунія (205,4 км), а також з Львівською та Івано-Франківською областями країни. Загальна протяжність кордонів становить 460 км., функціонує 18 пунктів перепуску, серед яких є залізничні, міжнародні, автомобільні та повітряний [1, с. 15].

Запорукою розвитку економіки та окремих її галузей вважається розвиток виробництва, інфраструктури за рахунок залучень іноземних інвестицій, впровадження державних програм розвитку, тощо. За 1994-2011рр. в економіку Закарпатської області залучено майже 350 млн. дол. США іноземних інвестицій, з яких майже 140,0 млн. дол. США залучено за останні роки (2007-2011рр.), що в середньому становить 35,0 млн. дол. США щороку. Частка іноземних інвестицій складає: промисловість – 78,2% (загального обсягу), торгівля – 3,0%, діяльність транспорту та зв'язку – 8,5%, діяльність готелів та ресторанів – 2,6%, сільське господарство, мисливство, лісове господарство – 0,7%, будівництво – 0,7%, операції з нерухомим майном, оренда, надання послуг підприємцям – 5,5%. На території Закарпатської області затверджено 99 інвестиційних проектів, кількість інвесторів Закарпаття налічує близько 50 країн [2].

Можливості Закарпаття для розвитку туристичної галузі експерти оцінюють як майже невичерпні та одні з найперспективніших. На сучасному етапі природно-ресурсний потенціал краю, на думку фахівців, використовується на 30-35% [2], вагомі перспективи для розвитку бальнеологічного, гірськолижного, замкового, етнологічного, гастрономічного, кінного, вело туризму, дельта- та пара планеризму, спелеотуризму, рафтингу, тощо.

Таблиця 1

**Географія залучення іноземних інвестицій в Закарпатську область за основними країнами-інвесторами, станом на 01.01.2012р. [2]**

<b>Країна</b>	<b>% залучених інвестицій</b>
Японія	44,8
США	44,8
Австрія	38,6
Німеччина	36,2
Польща	32,2
Угорщина	28,9
Мальта	17,8
Італія	17,4
Кіпр	16,8
Швейцарія	10,4

Унікальна природна екосистема Карпатського біосферного заповідника віднесена до найцінніших екосистем Землі і входить до міжнародної мережі біосферних резервів ЮНЕСКО. На території Закарпатської області зареєстровано понад 2000 пам'яток історії, культури та архітектури. Близько 360 джерел мінеральних та термальних вод різних за хімічним складом та лікувальними властивостями за висновками фахівців не поступаються відомим водам Кавказу, Чехії, Франції. Більшість дерев'яних церков - пам'яток дерев'яної сакральної архітектури збережено на Заході України; на Закарпатті їх налічують близько 100-120 дерев'яних храмів та дзвіниць, які поєднують в собі українські традиції, стилі будівництва (лемківський, бойківський, гуцульський, бароковий та готичний) з елементами західно-європейських культур [3].

Значний внесок у покращення інвестиційного іміджу краю, налагодженню співробітництва з іноземними інвесторами, підвищенню рівня підготовки інвестиційних проектів до вимог міжнародних інвестиційних фондів та компаній належить Закарпатській ОДА. В рамках реалізації Програми формування позитивного іміджу та залучення інвестицій у Закарпатську область на 2011-2015рр. активно проводиться презентаційна та рекламно-інформаційна кампанія: розроблено відео- ролики, фільми «Закарпаття – європейський регіон», «Закарпаття -2015» (стратегія розвитку), «Україна

Закарпаття Інвестиції»; видано буклет «Закарпаття – європейський регіон», каталог інвестиційних пропозицій Закарпатської області, каталог експортного потенціалу підприємств Закарпатської області. На сучасному етапі на базі іноземного капіталу успішно функціонують готельно-санаторні комплекси «Термал-Стар», «Теренівська Купіль» с. Н. Солотвино. Ужгородського р-ну, «Сойми» в с. Сойми Міжгірського р-ну [2, с. 12].

Повний перелік інвестиційних пропозицій в туристичну галузь Закарпаття включає інвестиційні пропозиції-проекти: «Реконструкція середнього замку та створення готельно-ресторанного комплексу «Паланок» VIP класу на території м. Мукачево в замку Паланок»; Туристично-оздоровчий комплекс «Тесаник», будівництво 3-5 зіркового готельно-оздоровчого комплексу с. Голубинне, санаторно-оздоровчий комплекс «Неліпино», котеджне містечко «Гора», Мармуровий кар'єр, турбаза «Віжень», комплекс відпочинку «Яворниковатий» с. Родниківка, комплекс відпочинку «Мінчоль» с. Родникова Гута, котеджне містечко «Смерічка» с. Неліпино – Сваялівського району; будівництво готельного-комплексу с. Вовкове, санаторно-лікувального комплексу з використання термальних вод с. Розівка та с. Червоне Ужгородського р-ну; реконструкція пансіонату «Боржава» з ефективним використанням мінеральних, термальних вод, будівництво санаторію з використання термальної, мінеральної води с. Гут, будівництво готельного комплексу з сучасною інфраструктурою с. Мужієво, будівництво готельного комплексу для мисливства с. Оросієво, будівництво сучасного оздоровчого закладу та реконструкція бази відпочинку «Берточ», с. Квасово, Берегівського району; будівництво туристичного комплексу та гірськолижних витягів с. Верховина Бистра урочище «Клива», будівництво туристичних баз с. Мочар, урочище «Кам'яниця», с. Ставне, урочище «Россохатець», будівництво будинку відпочинку с. Ужок, урочище «Перевал», та інші [4].

#### Література

1. Токар П. Монографія. Нові реалії сучасних кордонів: соціолого-політологічний аналіз. – Ужгород: КП «Ужгородська міська друкарня», 2008. – 320с.
2. Цап В. Закарпаття – безпрограшний варіант для інвестування // Закарпаття. Історія. Сучасність. Перспективи. – 2012. - №5. – С. 10-15
3. Статистичний щорічник Закарпатської області 2011. – Ужгород: Закарпатське обласне управління статистики, 2012. – 545 с.
4. Каталог інвестиційних пропозицій Закарпатської області. – Ужгород: Закарпатська обласна державна адміністрація, 2011. – 164 с.

**СЕКЦІЯ 4**  
**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ**  
**ПІДПРИЄМСТВОМ**

**УДК 631.11**

**Адлер Оксана Олександрівна, к. т. н., доцент;**  
**Ратушняк Ольга Георгіївна, к. т. н., доцент;**  
**Тарасюк Наталія Михайлівна, асистент,**  
Вінницький національний технічний університет

**ЕКВІВАЛЕНТНІСТЬ ОБМІНУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**  
**ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК**

Визначальною передумовою ефективного розвитку підприємств молокопродуктового підкомплексу у післяреформений період є формування економічно справедливих і обґрунтованих економічних відносин між різними сферами АПК. Розбалансованість інтересів учасників зумовлена, перш за все, значним диспаритетом цін на молочну продукцію. Так, молокопереробні підприємства, займаючи монополійні позиції у відносинах з виробниками та намагаючись покращити своє фінансове становище, часто вдаються до встановлення необґрунтовано низьких цін на молочну сировину. Внаслідок цього виробники молока опинилися на межі виживання, що значно ускладнило економічні відносини різних сфер АПК. Тому в сучасних умовах питання еквівалентності обміну в системі економічних відносин підприємств молокопродуктового підкомплексу набуває особливої гостроти.

Питанням розвитку молочного скотарства і виробництва молочної продукції, а також формування економічних відносин підприємств молокопродуктового підкомплексу присвячено чимало праць вчених-економістів: В. Г. Андрійчука [1], Б. В. Бойка [2], О. О. Дадак [3], М. М. Ільчука [4], С. В. Лукаш [5], М. К. Пархомця [6], П. Т. Саблука [7], Н. С. Скопенко [8], С. П. Ткачук [9] та інших. В їх працях розглядаються питання про формування та форми функціонування економічних відносин підприємств, роль державного регулювання у молочній галузі, методи розподілу прибутку між різними сферами молокопродуктового підкомплексу АПК й інше.

Завданням нашої статті є дослідження стану еквівалентності обміну в системі економічних відносин підприємств молокопродуктового підкомплексу за допомогою паритету цін.

При просуванні товару по ланцюзі «виробництво—переробка—реалізація» на кожному етапі формується ціна: закупівельна, оптова та роздрібна. При командно-адміністративній системі процес формування цін на молоко та молочну продукцію був під жорстким контролем держави. Наразі ціни формуються на договірній основі. І в такій ситуації, коли роль держави дуже обмежена, значних втрат набуває товаровиробник через монополізм переробних підприємств.

В результаті, розбалансованість інтересів учасників молокопродуктового підкомплексу та майже відсутній державний контроль призвели до непропорційності розвитку підкомплексу. Аналіз співвідношення індексів закупівельних, оптових та роздрібних цін на молоко та молочну продукцію показав, що за період 2007 – 2011 рр. в даній сфері мали місце значні невідповідності (табл. 1). Це свідчить про погіршення позицій сільськогосподарських підприємств у відносинах зі сферою переробки, проте покращення позицій останніх з торговельними організаціями.

Непропорційність розвитку різних сфер молокопродуктового підкомплексу викликана незадовільним станом їх економічних взаємовідносин та відображається

Таблиця 1

**Індекси цін виробників і роздрібних цін на молоко і молокопродукти, %**

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2007 – 2011 рр.
Індекс цін реалізації молока сільськогосподарськими підприємствами	151,7	104,9	104,7	157,3	101,3	193,7
Індекс цін виробників молочної продукції	145,0	125,1	154,8	117,0	117,7	105,9
Індекс споживчих цін	148,8	105,9	121,6	105,8	103,3	159,6

нерівномірним розподілом прибутків між сферами виробництва, переробки та торгівлі молоком та молочною продукцією. Аналіз розподілу прибутку між зазначеними сферами показав, що найбільша його частка припадає на сферу торгівлі — 57,1 %, тоді як частка витрат цієї сфери є найменшою. На сільське господарство припадає найменша частка прибутку — 14,2 % при найвищій питомій вазі витрат. За такої ситуації природно, що рівень рентабельності торгівельної сфери є найвищим — 25,4 %, тоді як переробного підприємства — 15,4 %, а сільськогосподарських підприємств лише 11,8 %.

Так, фактично відбувся перелив прибутку із сфери сільського господарства у переробну та торговельну сфери. Сільськогосподарські виробники втрачають частину прибутку, у створенні якого брали безпосередню участь.

Одним із напрямів забезпечення еквівалентного обміну між підприємствами молокопродуктового підкомплексу є належний розрахунок закупівельних, оптових та роздрібних цін на молоко та молочну продукцію. Розрахунки показують, що оптимальна закупівельна ціна на молоко для сільськогосподарських підприємств, з урахуванням ціни землі, повинна складати 4,5 грн за 1 кг, оптова ціна на молочні продукти в перерахунку на молоко для переробних підприємств — 6,5 грн за 1 кг, а роздрібна ціна — 7,6 грн за 1 кг. Такі рівні цін у 2011 р. могли б забезпечити ефективність економічних взаємовідносин для учасників молокопродуктового підкомплексу АПК Вінницької області. Знаючи закупівельні, оптові та роздрібні ціни, можна в подальшому більш рівномірно розподіляти прибуток на всіх стадіях виробничого процесу у ланцюгу «виробництво – переробка – реалізація».

Враховуючи оптимальні рівні цін, відповідно до розрахованого нами прогнозного розподілу прибутку від виробництва та переробки 1 т молока у Вінницькій області виробнича сфера може отримати прибуток у розмірі 873,3 грн/т при рентабельності 24,4 %, переробна — 1342 грн/т при рентабельності 25,9 %, а сфера торгівлі — 1050,1 грн/т при рентабельності 16 %. На нашу думку, такий розподіл прибутку дозволить відшкодувати витрати на виробництво та переробку молока і отримати рівновеликий прибуток на всіх стадіях виробничого процесу.

**Література**

1. Андрійчук В. Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку / В. Г. Андрійчук. — Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. — 216 с.
2. Бойко В. І. До проблеми визначення механізму державної підтримки виробників аграрної продукції / В. І. Бойко, О. А. Козак // Економіка АПК. — 2010. — № 7. — С. 37—39.
3. Дадак О. О. Роль ефективної стратегії розвитку у молокопродуктовому підкомплексі АПК / О. О. Дадак // Зб. наук. пр. Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). — 2010. — № 2(10). — С. 157—161.

4. Ільчук М. М. Ефективне функціонування молокопродуктового підкомплексу України / М. М. Ільчук. — К. : Нічлава, 2004. — 312 с.
5. Лукаш С. В. Основні проблеми та перспективи розвитку АПК / С. Лукаш, В. Щербина // Вісник Львівського державного аграрного університету: економіка АПК. — 2007. — № 14(1). — С. 191—196.
6. Пархомець М. К. Економічний механізм розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК Західного регіону України / М. К. Пархомець. — Тернопіль : Економічна думка, Ерудит, 2001. — 328 с.
7. Саблук П. Т. Економіка виробництва молока і молочної продукції в Україні : монографія / П. Т. Саблук, В. І. Бойко. — К. : ННЦ ІАЕ, 2005. — 340 с.
8. Скопенко Н. С. Системний підхід щодо формування інтегрованих об'єднань / Н. С. Скопенко // Актуальні питання сучасної економіки : всеукраїнська заочна наукова конференція, 20—21 січ. 2011 р. : тези. Умань, 2011. — Ч. 2. — С. 105—106.
9. Ткачук С. П. Перспективи формування пропозиції на регіональному ринку молока в умовах інтеграції / С. П. Ткачук // Біоресурси і природокористування. — 2010. — Т. 2, № 1—2. — С. 145—150.

**УДК 658.5.012.32:005(477)**

**Ардашкіна Наталія Сергіївна, аспірант,  
Хмельницький національний університет**

### **КЛЮЧОВІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ**

Розвиток ринкової економіки в Україні та інтеграція держави в міжнародне співтовариство значно підвищують роль конкурентоспроможності та конкурентних позицій національної економіки як ключового фактору успіху та перспективності господарювання українських підприємств. При цьому великого значення набуває пошук шляхів випереджаючого розвитку вітчизняної економіки.

Одним з напрямів підвищення ефективності функціонування підприємств та визначення їх цілей на перспективу є стратегічне управління. Саме стратегічне управління допомагає підприємствам вижити і підсилити свої позиції на ринку в умовах невизначеності зовнішнього середовища та стійкої конкурентної боротьби, оскільки воно покликане допомогти керівникам підприємств приймати стратегічні рішення щодо формування сильного потенціалу підприємства, а також формулювати стратегічне бачення.

Дослідження теорії стратегічного управління мають надзвичайне значення, оскільки світова практика показує, що більшість підприємств, які досягли значних результатів в бізнесі, завдячують саме впровадженню системи стратегічного управління.

Стратегічне управління як наукова галузь і, як напрям практичної діяльності в розвинених країнах існує і розвивається вже понад півстоліття.

Питанням розвитку стратегічного управління в останні роки приділяється значна увага як іноземними так і вітчизняними вченими. Серед російських вчених можна виділити О. Віханського, В. Катькало, Г. Клейнера, Р. Фатхутдінова. В Україні до вивчення проблем стратегічного управління долучились такі вчені як Л. Балабанова, Л. Довгань, І. Краснокутська, С. Оборська, З. Шершньова та інші. Проте тематика розвитку та запровадження стратегічного управління на вітчизняних підприємствах залишається актуальною.

В сучасних умовах розвиток та вдосконалення системи стратегічного управління являє собою діяльність з забезпечення досягнення цілей підприємства в умовах динамічного, змінного та невизначеного зовнішнього середовища. Це, в свою чергу, потребує вирішення ряду ключових питань, без яких неможливе ефективне нарощування конкурентних переваг та посилення конкурентних позицій української економіки на світових та внутрішніх ринках.

По-перше, постає питання осмислення історико-господарських особливостей сучасної економічної епохи та розробки відповідної парадигми і прогнозів її виробничо-технологічного та соціально-економічного розвитку.

По-друге, нові умови господарювання потребують розробки відповідної концепції і стратегії вітчизняного переходу до моделі господарювання, що відповідає новому технологічному укладу суспільного відтворення.

По-третє, при нових умовах господарювання, що формуються все більшого значення набуває необхідність розробки української моделі сучасного управління аналогічно американській, західноєвропейській, японській (азіатській) моделям промислового менеджменту, що виникли в XX столітті. Формування та розвиток такої моделі дозволить з відповідною повнотою враховувати історичні, соціокультурні, національно-господарські та гео економічні особливості вітчизняного суспільно-управлінського розвитку в умовах сучасного переходу до нового неоіндустріального технологічного укладу.

Перехід української економіки до ринкової моделі господарювання об'єктивно обумовив перехід від централізовано-планової системи управління до реалізації теорії і механізмів наукового менеджменту, вироблених в промислово розвинутих країнах. Проте, першопочаткове освоєння господарського управління в умовах ринкової економіки звелось переважно до запровадження систем і концепцій оперативного менеджменту.

При цьому, поряд з вирішенням питань формування ефективного стратегічного управління все більше уваги починає приділятися проблемам формування національних та регіональних стратегій. Впровадження стратегічного управління, в свою чергу, потребує розвитку в системах його реалізації відповідних інструментів прогнозування і формування необхідних концепцій. Звідси все більшого значення починає набувати розробка таких підходів до формування стратегічного менеджменту, які могли б спиратись на глобальне бачення сучасного динамічного соціально-економічного розвитку.

Стратегічне управління покликане забезпечити ефективну адаптацію розвитку внутрішнього середовища підприємства до змінних зовнішніх умов (мікро та макроекономічних) та підвищення на цій основі його конкурентоспроможності. [1]. Необхідність розробки ефективних підходів та інструментів до управління конкурентоспроможністю підприємств визначається тим, що в умовах розвитку ринкових відносин та посилення глобальної конкуренції саме конкурентоспроможність стає важливим стратегічним фактором та інструментом впливу на позиції країни в світовому господарстві [2].

Проведений нами аналіз ключових питань розвитку стратегічного управління показав, що вектор розвитку теорії стратегічного управління направлений в сторону розширення кількості параметрів ринкового середовища, які повинні бути враховані при розробці стратегій. Існуючий в даний час механізм стратегічного управління, на нашу думку, в повній мірі не відповідає сучасному етапу формування ринкових відносин.

Ідея переходу до моделі управління, що формує середовище функціонування, замість того, щоб просто пристосовуватись до існуючих обставин, стала, на нашу



думку, ключовим розумінням, до якого прийшла теорія стратегічного управління сьогодні. Предмет її вивчення повинен полягати в з'ясуванні природи та механізмів створення конкурентних переваг підприємств в ринкових умовах господарювання.

Метою стратегічного управління підприємством є побудова такої динамічної системи, яка давала б змогу забезпечувати своєчасне визначення місії, цілей та стратегій, розробку і виконання системи планів (як інструментів реалізації стратегічних орієнтирів), удосконалення підприємства та його окремих підсистем, що є основою для підвищення його конкурентоспроможності та існування в довгостроковій перспективі [3].

Отже, в сучасних умовах господарювання стратегічне управління набуває особливого значення для забезпечення ефективного розвитку підприємства.

#### **Література**

1. Прудский В. Г. Развитие стратегического управления в условиях нарастания неоиндустриальной глобализации и неравномерности современного социально-экономического развития стран и территорий / В. Г. Прудский // Вестник Пермского университета. – 2009. – Вып. 1. – С. 10-16.

2. Аакер Д.А. Стратегическое рыночное управление /Д. А. Аакер. – Санкт-Петербург, 2004. – 544 с.

3. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посібник / Л. Є Довгань, Ю. В.Каракай, Л. П.Артеменко – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.

**УДК 519.85:330.322**

**Білоусова Марія Миколаївна, аспірант,**  
Луганський національний аграрний університет

### **ОПТИМІЗАЦІЯ АСОРТИМЕНТУ ХЛІБОБУЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗАДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ**

В сучасних умовах функціонування хлібопекарські підприємства не в змозі піклуватися про належне відтворення основних фондів. Більш того, рівень повернення коштів постійно скорочується і в кінцевому результаті це призводить до банкрутству підприємств. Враховуючи жорстку адміністративну політику держави на хлібобулочну продукцію соціального значення, вважаємо за доцільне розширення асортименту хліба та хлібобулочної продукції шляхом освоєння нових технологій і рецептур.

Проблемами інвестиційного забезпечення хлібопекарської галузі присвячена значна кількість публікацій у вітчизняній і зарубіжній літературі. Серед вчених, що займаються вивченням даного питання, слід виділити І.А. Бланка [2], В.І. Богачова [4], В.Н. Гончарова [3], В.Г. Ткаченко [4] та ін. Однак питання розширення асортименту хлібобулочної продукції для підвищення інвестиційної привабливості підприємств вивчені недостатньо.

Незважаючи на те, що продукція вітчизняних хлібопекарських підприємств представлена широким асортиментом (понад 700 найменувань), новинки в середньому по галузі не перевищують 5% від загального випуску. У цьому зв'язку однією з перспективних завдань розвитку підприємств є розширення асортименту хліба та хлібобулочної продукції шляхом освоєння нових технологій і рецептур, в тому числі для лікувально-профілактичних.

В результаті дослідження долі продукції не соціального значення на підприємствах ВАТ «Конотопський хлібокомбінат» та ВАТ «Луганськмлин» було

виявлено практично функціональний зв'язок з коефіцієнтом фінансування. Враховуючи залежність інтегрального рівня інвестиційної привабливості від коефіцієнта фінансування, обґрунтовану в попередньому дослідженні [1], слід зробити висновок, що збільшення обсягу виробництва булочних виробів, пряників, тортів сприятиме підвищенню рівня інвестиційної привабливості хлібозаводів.

Саме тому пропонуємо розглянути стратегію розширення асортименту хлібобулочної продукції не соціального значення для підвищення інвестиційної привабливості хлібопекарських підприємств. В процесі розробки стратегії нами були виділені причини, чинники, які впливають на зміст стратегії, поставлені цілі та визначені основні стратегічні напрямки. Структура та зміст стратегії розширення асортименту хлібобулочної продукції представлені на рис. 1.



**Рис. 1. Структура та зміст стратегії розширення асортименту хлібобулочної продукції не соціального значення**

*Джерело: розробка автора*

Аналізуючи дані рис. 1, слід виділити зовнішні і внутрішні фактори, які впливають на формування стратегії. Зовнішні фактори включають попит споживачів; внутрішні - наявність необхідних трудових, фінансових ресурсів, обладнання. Серед стратегічних напрямків були виділені наступні: впровадження нових видів продукції і оптимізація існуючого асортименту продукції. Стратегія впровадження нових видів

продукції включає в себе дослідження попиту на нові види продукції; організацію необхідних фінансових, трудових ресурсів, обладнання; визначення ефективності впровадження нових видів продукції. Стратегія оптимізації існуючого асортименту хлібобулочної продукції складається з наступних етапів: дослідження попиту на хлібобулочні вироби, підбір виробів для оптимізації; організацію необхідних фінансових, трудових ресурсів, обладнання; розробку оптимізаційної економіко-математичної моделі; аналіз розрахунків та прийняття рішення щодо впровадження.

В рамках запропонованої стратегії нами було вирішено розробити економіко-математичну модель оптимізації асортименту хлібобулочних виробів на підприємстві ВАТ «Луганськмлин». Мірою ефективності виробничої програми були виявлені наступні показники: прибуток підприємства ( $F_1$ ), витрати фінансових ресурсів ( $F_2$ ), обсяг випуску продукції ( $F_3$ ).

В нашій задачі невідомими є обсяги виробництва продукції кожного виду –  $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ . Цільові функції будуть мати наступний вигляд:

$$\begin{cases} F_1(x) = \sum_{i=1}^n p_i x_i \rightarrow \max \\ F_2(x) = \sum_{i=1}^n z_i x_i \rightarrow \min, \\ F_3(x) = \sum_{i=1}^n x_i \rightarrow \max \end{cases}$$

де  $x_i$  - оптимальний обсяг виробництва  $i$ -ої продукції (т),  $n$  – кількість видів продукції,  $p_i$  - питомий прибуток грн/т,  $z_i$  - витрати фінансових ресурсів на випуск  $i$ -ої продукції (грн / т),  $F_1$  - цільова функція, що характеризує максимізацію прибутку,  $F_2$  - цільова функція, що характеризує мінімізацію витрат фінансових ресурсів,  $F_3$  - цільова функція, що характеризує максимізацію обсягу випуску продукції.

Також було складено обмеження цільових функцій по попиту, потужності обладнання, трудових ресурсах.

В результаті проведення оптимізації, було визначено оптимальний план обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів не соціального значення в асортименті для ВАТ «Луганськмлин». Обсяг виробництва товарної продукції в вартісному виразі зріс майже на 11%, в результаті чого збільшуються і витрати на виробництво продукції відповідно на 11%, загальний прибуток збільшився на 328,7 тис. грн, рівень рентабельності збільшився на 0,9%. Це, безперечно, є дуже позитивним і ще раз підтверджує правильність оптимального рішення.

#### Література

1. Білоусова М.М. Стратегія розширення асортименту продукції з метою підвищення інвестиційної привабливості хлібопекарських підприємств / М.М. Білоусова // Економіка, організація та управління підприємствами в сучасних економіко-правових умовах: матер. Міжнародної наук.-практ. конфер., 21-23 листопада 2012 р. – Дніпропетровськ: НГУ, 2012. – с. 129-130.
2. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента Т2 / И.А. Бланк. – К: Ника-Центр, 1999. - 512 с.
3. Гончаров В.М. Інвестиційні ресурси та їх економічне регулювання: монографія / В.М. Гончаров, А.А. Навроцький, О.А. Коломійцев. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2006. – 204 с.

4. Инвестиционные и инновационные процессы в АПК в условиях аграрной реформы: Монография / Под общей редакцией профессора В.Г. Ткаченко и профессора В.И. Богачева. – Луганск: Книжковий світ, 2010. – 272 с.

**УДК 659.19**

**Войнаренко Сергій Михайлович**

Хмельницький національний технічний університет

## **ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ**

Рекламна діяльність в сучасних умовах займає основне місце як засіб конкурентної боротьби. Посилення ролі комунікацій у боротьбі за споживача послуг зумовлено особливостями маркетингового середовища сучасного вітчизняного ринку. В сучасних умовах ринкової економіки використання лише основних засобів виведення та просування товару на ринок (виготовлення якісної продукції, встановлення конкурентоспроможної ціни тощо) є недостатнім. Зважаючи на теперішній асортимент аналогічних за якість продуктів, такий товар залишиться не поміченим кінцевим споживачем. Тому ефективний вихід товару на ринок та його подальше просування неможливі без ефективної реклами.

Питання управління рекламною діяльністю досліджувались такими зарубіжними вченими як А. Бергсон, Дж. Бернет, Т. Гріффін, Дж. Гелбрейт, А. Дейян, І.Кірцнер, Н. Колдор, Ф. Котлер, В.Г. Наймушин, А. Н. Матанцев, С. Моріарті, В. Музикант, А. Пігу, Д.Робінсон, В. Е. Ромат, Г. Саймон, У.Уеллс, Е. Чемберлін, Д. Хікс.

Разом з тим, потребує подальшого дослідження питання впливу реклами на конкурентоспроможність підприємств мобільного зв'язку.

Якість наданого мобільного зв'язку є головним показником конкурентоспроможності мобільних операторів.

Конкурентоспроможність - це сукупність якісних і вартісних характеристик товару або послуги, які, з погляду покупця, є істотними й забезпечують задоволення конкретних потреб [1]. В умовах ринку задоволеність конкретного споживача сукупністю пропонованих йому властивостей у товарі знаходить вираження в акті купівлі-продажу.

Рекламна діяльність є найважливішою складовою комплексу маркетингових заходів підприємств, інформаційним контактом із споживачами. За умови правильної організації ефективна рекламна діяльність сприяє швидкій і безперебійній реалізації виробленої продукції, послуг, робіт.

Конкуренція на ринку товарів і послуг спричинює необхідність оперативно і на високому професійному рівні вирішувати питання розробки стратегії і тактики рекламної діяльності в цілому, впровадження в практику нових, найбільш ефективних форм і методів рекламування, розширення кола потенційних споживачів, розробки престижної реклами тощо.

Основою рекламної діяльності є рекламна програма, яка визначає спрямованість рекламного впливу, формулює рекламну ідею, виділяє найбільш ефективні засоби поширення реклами, передбачає обсяги і варіації рекламних заходів.

Мобільний зв'язок займає важливе місце серед послуг, якими користується сучасна людина. Мобільним зв'язком називається сукупність систем і видів зв'язку, що забезпечують взаємодію з рухомим абонентом і індивідуальну адресацію [2].

Якість наданого мобільного зв'язку є головним показником конкурентоспроможності мобільних операторів. Усі послуги, що надаються українськими мобільними операторами можна поділити на:

- базові послуги мережі: визначення номера, переадресація виклику, антивизначник номера, передача факсимільних повідомлень, утримання/очікування виклику, конференц-зв'язок, заборона виклику, перевірка стану рахунка тощо;
- послуги спілкування, які включають SMS, MMS, чат, мобільну пошту, синхронізацію, міжнародний доступ;
- послуги розділу Інтернет: WAP GPRS/ EDGE, тощо;
- міжнародний роумінг;
- послуги розділу розваг.

В цьому випадку конкурентними перевагами даних послуг є:

- якість наданого зв'язку;
- зона покриття на території України;
- щільність покриття;
- міжнародний роумінг;

Центральним моментом у цьому визначенні є якість наданих послуг мобільного зв'язку. Якість зв'язку - це узагальнююче поняття, яке містить у собі:

- а) статистику співвідношення успішних дзвінків до загальної кількості спроб установлення з'єднання (call/drop rate);
- б) якість передачі мови, що визначається застосовуванням голосовим ко덉сом із числа доступних у мережі оператора;
- в) ступінь шкідливого впливу шуму, луни, затримок або перешкод від різних тонових генераторів (warbling) на якість мовного зв'язку.

На сьогоднішній день оператори мобільного зв'язку пропонують користувачам різноманітні тарифні пакети, як на умовах передплати послуги, так і з оплатою за фактом її надання. Такі пропозиції варіюються від простих угод типу «лише sim-картка» з передплаченою формою обслуговування абонентів, так і більш складних контрактів, які передбачають щомісячну абонплату. У багатьох випадках тарифи на дзвінки всередині мережі та дзвінки на мережі інших операторів мобільного зв'язку відрізняються. За наявності таких відмінностей у тарифах, відповідна різниця може значно варіюватися в залежності від пропозицій операторів - наприклад, умовами деяких пакетів можуть бути передбачені безкоштовні дзвінки всередині мережі.

На сьогодні мобільний Інтернет — це один з ключових трендів в мережі. Він активно розвивається в Європі та США [3]. В Японії, наприклад, половина споживання Інтернету припадає на мобільні пристрої. Наразі в Україні мобільний Інтернет і мобільні сайти не мають повсюдного застосування, але те, що це питання часу, вже очевидно. Про це свідчить статистика використання. В Україні мобільним Інтернетом користується найбільше молодих людей (30%), ніж у будь-якій іншій країні. 62% українців періодично використовують мобільний Інтернет, з них 14% — щодня; взагалі не використовують лише 10% респондентів, а 28% — виходять тільки в разі гострої необхідності. 33% користувачів мобільного Інтернету не використовують спеціальні програми-клієнти для телефонів. Найчастіше в мобільному Інтернеті користуються електронною поштою, веб-серфінгом (по 17%), обмінюються миттєвими повідомленнями (16%), користуються інтернет-пошуком (15%) і читають новини (14%).

Отже, подальшому розвитку мобільного зв'язку в Україні в найближчому майбутньому сприятимуть наступні чинники:

- розвиток інших галузей економіки України, які потребують сучасних телекомунікаційних рішень (банківська і фінансова діяльність, торгівля,

транспорт, металургія тощо);

- прибутковість даного ринкового сегменту і прогнозоване зростання доходів від надання послуг зв'язку;

- потенціал українського ринку мобільного зв'язку в розумінні розвитку нових поколінь технологій і відповідних послуг.

Таким чином, підприємствам мобільного зв'язку необхідним є подальше підвищення якості послуг та більш активне використання засобів реклами. З цією метою підприємствам мобільного зв'язку доцільним є активне використання інноваційного маркетингу.

### **Література**

1. Аренов И.А. Маркетинговые исследования / И.А.Аренов, В.И. Ченцов; под ред. Г.Л. Багиев. - Л., 2000. - С. 130.

2. Сокол М.П., Гребеньова Г.О. Маркетингове дослідження конкурентоспроможності послуг зв'язку мобільних операторів України [Електронний ресурс]/ М.П.Сокол, Г.О.Гребеньова //Економічний простір. – 2009. - № 27. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2009\\_27/Stati/10PDF.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_27/Stati/10PDF.pdf)

3. Краморенко Н.Р. Особливості розвитку українського сегменту електронної комерції/ Н.Р. Краморенко // Інноваційна економіка. – 2011. - №3. – С. 68-73.

**УДК 330.341**

**Глущенко Лариса Дмитрівна, асистент,  
Вінницький національний технічний університет**

### **ФОРМУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ ЯК НАПРЯМОК РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ З ТЕХНОЛОГІЧНИМИ ІННОВАЦІЯМИ**

В умовах трансформації економіки України і переведення її на інноваційно–інвестиційний шлях розвитку важливого значення набуває співпраця всіх суб'єктів національної інноваційної системи – держави, малих, великих та середніх підприємств, наукових та освітніх установ, різних фондів підтримки та розвитку, фінансових установ – за допомогою формування промислових кластерів.

Формування кластерів широко використовується в Європі та інших розвинутих країнах світу. У країнах ЄС кластерний підхід є однією з умов підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів, інструментом, що стимулює міжрегіональну кооперацію та інтеграцію, підвищує обсяги експорту інноваційно–орієнтованого виробництва та стимулює економічне зростання в цілому. [1] Так, економіка Фінляндії повністю кластеризована, у ній виділено 9 кластерів, а економіка Нідерландів розбита на 20 «мегакластерів», на основі функціонування яких визначені пріоритети інноваційної політики держави. У Данії діють 29 кластерів, до роботи в яких залучено 40 % усіх підприємств країни, що забезпечують 60 % експорту. В Австрії діють транскордонні кластери з Німеччиною, Італією, Швейцарією, Угорщиною, а також розроблено політику стимулювання розвитку зв'язків між дослідними інститутами та промисловим сектором, знижено регуляторні бар'єри в інноваційних програмах. У Німеччині створено промислові кластери, а у Словенії прийнято стратегію зростання конкурентоспроможності промисловості та розроблено програму національного розвитку кластерів [2].

Згідно з загальноприйнятим визначенням, під кластерами розуміється мережа незалежних промислових підприємств, наукових установ, організацій, що надають спеціалізовані послуги та забезпечують взаємодію науки і виробництва, постачальників

сировини і матеріалів, споживачів готової продукції, пов'язаних в єдиний виробничий ланцюжок. Підприємства та організації, що належать до певного кластера, є географічно локалізованими, перебувають у тісній взаємодії між собою, в результаті чого посилюються їх конкурентні переваги і створюється синергетичний ефект [3, с. 79].

Кластер є реальним економічним явищем, яке можна економічно вимірювати. Для того щоб ефективно реалізувати ідею кластера необхідно пам'ятати, що основою формування кластеру є взаємодія малого та великого підприємництва.

Кластер об'єднаний не тільки географічно, але і в рамках єдиного внутрішнього інформаційного середовища, безпосередньо пов'язаного із зовнішнім середовищем. Таке об'єднання має ряд позитивних моментів:

- сприяє швидкій адаптації та диверсифікації виробництва,
- спрощує пошук та взаємодію з контрагентами, наукою, структурами влади,
- дозволяє у короткі терміни поширити і впровадити нові технології.
- створює умови для скорочення інноваційного циклу і прискорення виведення технологічних інновацій на нові ринки збуту, в тому числі й зовнішні.

Кластери характеризуються інноваційною спрямованістю. Вони формуються на основі потужної виробничої, технологічної та наукової бази і, як правило, розвиваються там, де здійснюється або очікується значне просування в галузі техніки і технологій та подальшого виходу на нові ринки. Використовуючи переваги ефективних способів координації господарської діяльності (спеціалізація, конкуренція, партнерська взаємодія, та ін.) промислові кластери дозволяють швидко здійснювати виробництво нових знань, їх трансфер, поширення та перетворення в інновації, затребувані ринком, що сприяє зниженню сукупних витрат на проведення досліджень і розробок технологій з подальшою їх комерціалізацією та зростанням ефективності технологічного процесу.

Кластери є об'єктивною умовою для виникнення, функціонування і розвитку діяльності малих підприємств з технологічними інноваціями (МПТІ). Вони забезпечують МПТІ високий ступінь спеціалізації, доступ до ресурсів та інформації, надають допомогу в організації діяльності та підтримку в процесі її здійснення. У свою чергу, малі підприємства надають промисловим кластерам необхідну гнучкість і мобільність, формують певні взаємозв'язки між їх структурними елементами. Основними задачами кластера є: організація ринку і технічна розвідка на предмет майбутнього впровадження розробок; налагодження співробітництва, пошук партнерів, ідентифікація контрактних завдань; розвиток транснаціональних відносин з іншими кластерами; обмін інформацією між її членами та партнерами шляхом проведення семінарів, конференцій, створення веб-сайтів; налагодження діалогу між промисловістю, науковим співтовариством і органами влади; організація і управління персоналом; зв'язок із спеціалізованими освітніми установами; консультації та допомога у фінансуванні проектів, оформленні прав інтелектуальної власності. Інші види діяльності кластера можуть включати засоби сприяння комерційному співробітництву між її членами, налагодження спільних закупок, логістики, виробництва, стимулювання експорту і продаж, розробку брендингу регіону і продуктів в рамках маркетингу кластеру. Нарешті, кластери відповідають за забезпечення відкритого доступу учасників кластеру до інфраструктурних об'єктів (лабораторій, випробувальних центрів, учбових центрів тощо).

Формування промислових кластерів є досить актуальним напрямком розвитку МПТІ, оскільки кластери є формою підприємництва, яка поєднує діяльність наукових і освітніх установ, що здійснюють дослідження і конструкторські розробки, промислових підприємств різних розмірів, що впроваджують отримані результати для безперервного відтворення інновацій, а також фінансових установ, різних державних організацій та місцевих органів влади, які забезпечують інституційну підтримку

інноваційних процесів. Більш того, існування кластерів сприяє інтелектуальному зростанню капіталу на підприємствах, які є учасниками кластеру. Таке зростання стимулює передачу технологій і сприяє впровадженню інновацій на МПТІ. Ось чому підприємства, що працюють у кластері мають більш високий рівень інновацій, ніж підприємства, які не належать до будь-якого кластеру.

Формування промислових кластерів в країні значною мірою залежить від ефективності регулюючого впливу держави в сфері підтримки МПТІ з технологічними інноваціями, який повинен передбачати прямі і непрямі заходи, а саме: законодавче забезпечення, надання пільгових кредитів грантів, зниження податкового навантаження, захист інтелектуальної власності, страхування діяльності, розвиток інноваційної інфраструктури та ін.

В Україні поки що не створено правових основ формування кластерів. В 2008 р. Міністерством економіки України було розроблено проект розпорядження Кабінету Міністрів України “Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні”[2], проте її не було затверджено. В 2009 р. Міністерством регіонального розвитку та будівництва України спільно з Національною академією наук України розроблено проект Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів[4], який також не набув правового статусу. Оскільки не визначено нормативно-правового статусу кластерів, то неможливо з’ясувати і їх фактичну кількість в Україні, хоча у наукових працях досить часто називаються конкретні цифри.

Висновок: Ефективна взаємодія МПТІ у промисловості з великими підприємствами, науковими і освітніми установами та державою в рамках кластерів повинно бути важливим напрямом економічної політики на всіх рівнях. В свою чергу це дозволить посилити економічну співпрацю, стимулювати розробки прикладного характеру і збільшити обсяги їх практичного використання, а також вирішити питання розвитку малих підприємств з технологічними інноваціями і розширення характеру їх діяльності.

### Література

1. Посібник з кластерного розвитку. Україна: Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах. EuropeAid/121495/C/SV/UA. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://economy-mk.gov.ua/download/books/ClusterHandbookUkr.pdf>
2. Концепція створення кластерів в Україні від 29.08.2008 р. (проект) / М-во економіки України. [Електронний ресурс] // Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=121164](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164)
3. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. - 2005. - № 4. – С.75-84.
4. Проект концепції Національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів //Офіц. сайт М-ва регіон. розвитку, буд-ва та житл.-комун. господарства. [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.minregionbud.gov.ua/uk/publish/category/28895>

**УДК 338. 664**

**Гудзь Юрій Федорович, канд. екон. наук,**  
доцент кафедри фінансів,  
Національний університет харчових технологій

### **НАУКОВІ ПОГЛЯДИ НА ВИБІР ПІДПРИЄМСТВАМИ СТРАТЕГІЇ ШВИДКОГО ЗРОСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Необхідною умовою досягнення встановлених цілей стратегії підприємств харчової промисловості є максимально повне використання його існуючих потенційних



можливостей.

Проводячи моніторинг та діагностику діяльності підприємств харчової промисловості, Бурова Т.А. зазначає, що значна частина продукції сільського господарства експортується (особливо зернові та олійні культури) і не переробляються в державі, в той час, коли окремі харчові виробництва працюють на імпортній сировині. Незважаючи на певні успіхи, що відбулися в останні роки у розвитку сільського господарства і харчової промисловості, в цілому стан агропродовольчої сфери залишається незадовільним [1]. Збитковість галузі тваринництва, низька ефективність виробництва рослинницької продукції обмежує обсяг сировинної бази харчової промисловості. За таких умов єдиним шляхом розвитку АПК є його інноваційний розвиток.

Розвиток будь-якого підприємства неможливий без вироблення стратегічних напрямів діяльності, які ґрунтуються на нововведеннях і мають інноваційний характер. Стратегія розвитку підприємства включає використання науково-технічних досягнень у сфері організації управління, техніки й технології та комплексний підхід до інноваційної діяльності.

Вагомий внесок у становлення й розвитку стратегій зростання економічного потенціалу підприємств зробили такі зарубіжні науковці: І. Ансофф, М. Портер, А. Стрікланд, А. Томпсон, У. Шарп. Серед українських учених, які займалися дослідженням розвитку стратегії економічного піднесення слід відзначити : О.І Амошу, В.М. Геєця, З.С. Варналія, Я.А. Жаліло, Б.Є. Базилюка, П.Т. Саблука.

Категорія «стратегія» походить від грецького слова, яке складається з двох частин: «stratos» - військо і «ago» - веду. Це військовий термін, який означає «вести військо». В сфері економіки він набув поширення в 60-70-ті роки ХХ ст. у зв'язку з загостренням конкурентної боротьби в галузях виробництва. Саме тоді сфера економічної діяльності почала нагадувати військове поле дій, а стратегія затвердилася як генеральна програма діяльності підприємства, в основі якої знаходиться визначення основних довгострокових цілей і завдань, розробка напрямів діяльності, ресурсне забезпечення досягнення поставлених цілей та їх виконання. Основною інноваційного розвитку підприємств є стратегічні зміни.

Стратегічні зміни означають масштабні процеси трансформації, що відбуваються під впливом зовнішнього середовища та з урахуванням потенціалу підприємства, а скерованість на інноваційний розвиток передбачає позитивні якісні зрушення в діяльності підприємства, зміну поточного стану підприємства на суто інший, більш якісний [2].

Проаналізувавши роботи вітчизняних та зарубіжних вчених можна констатувати, що основна увага в них присвячена сутності, особливостям, можливостям та умовам прискореного економічного розвитку, що виступає як спосіб ліквідації розриву між рівнем розвитку західних країн та України. Порівнюючи погляди провідних економістів можна прийти до висновку, що такі економічні категорії як: «випереджуючий розвиток», «наздоганяючий розвиток», «прискорений розвиток», «швидке зростання» є близьким за змістом і характеризують зміни економічної системи відсталої країни, спрямовані на усунення відставання, і рух до вищих стадій розвитку. Поняття «швидке зростання» поєднує в собі такі параметри перетворень як: напрям, швидкість і час.

Швидке зростання – це прискорений розвиток, швидке створення нових чи стрімке якісне оновлення діючих продуктивних сил. Засобом створення останніх виступає стрімке нарощування заощаджень та конвертації їх у інвестиції. Слід звернути увагу на той факт, що для країн, які розвиваються, характерним є низький рівень доходів, що за Дж.М. Кейнсом означає, навпаки, скорочення можливостей

нагромадження інвестиційних ресурсів. Засобом подолання цього обмеження для відсталих країн можуть виступати скорочення внутрішнього споживання, імпорт іноземного капіталу, які підкріплюються державною політикою.

Однією з важливих функцій стратегічного управління інноваційною діяльністю на підприємстві є розробка стратегії з метою зайняття на ринку сильних позицій та створення підходів щодо її успішної реалізації в умовах невизначеності зовнішнього середовища, потужної конкуренції та внутрішніх проблем. У процесі формування стратегії підприємства пріоритетна увага має бути приділена модернізації, реконструкції та розвитку виробництва на новій технічній основі, активізації інноваційної діяльності з втілення результатів науково-технічних розробок у виробництво, створенню нових технологічних процесів і перебудові на сучасній науково-технічній основі всіх галузей виробництва.

Якщо розглядати підприємство як об'єкт стратегічного управління, то необхідно, у першу чергу, знати якими можливостями підприємство володіє на сучасному етапі, і які можливості воно буде мати в майбутньому, щоб забезпечити свій статус на ринку. Ці можливості в економічній науці прийнято називати економічним потенціалом. Отже, успішна діяльність підприємства визначається наявним потенціалом підприємства та ефективністю його використання.

Потенціал підприємства так само, як і інші елементи виробництва, схильний до постійних змін, які є певною реакцією на позитивні або негативні коливання, що надходять із зовнішнього середовища. Потенціал підприємства закономірно є однією з найважливіших його характеристик. Цьому сприяють, перш за все, зміни у стратегії підприємства: замість орієнтації на отримання прибутку в короткостроковому періоді – прагнення до формування стратегії швидкого зростання потенціалу, що гарантує отримання прибутку в довгостроковому періоді.

Потенціал визначає напрями розвитку підприємства, виходячи з ринкових умов, зумовлює формування конкретної програми дій на перспективу, є основою для прийняття стратегічних рішень, виступає базовим критерієм управління сучасним підприємством. Аналіз існуючих підходів щодо формування та розвитку сукупного економічного потенціалу показує, що достатній рівень є джерелом розвитку і зростання корпорації та сприяє нарощуванню потужності у сфері корпоративного управління й вирішенню поточних і стратегічних завдань корпорацій на мікро, мезо- та макрорівнях, а також завдань розвитку регіону [3].

Розробка стратегії передбачає визначення цілей і довгострокових перспектив розвитку на підприємстві; перетворення загальних цілей на конкретні напрями здійснення інвестиційної діяльності; ефективну реалізацію розробленої стратегії з метою досягнення поставлених цілей і перспектив розвитку; аналіз ситуації на ринку, внесення коректив у довгострокові напрями інвестиційної діяльності, стратегію з урахуванням накопиченого досвіду, умов, що здійснюються, нових ідей і можливостей підприємств [4]. Особливими вимогами до характеру та темпів розвитку підприємств харчової промисловості є:

- забезпечення відтворювального інноваційного циклу на підприємстві на новій технологічній основі;
- модернізація підприємств та підвищення конкурентоспроможності;
- побудова структурно-інноваційної моделі економічного зростання;
- пошук нових підходів у стратегії та тактиці швидкого зростання економічного потенціалу підприємства;
- формування стратегії швидкого зростання економічного потенціалу.

Важливо відзначити, що в умовах глобалізації суспільних та соціально-економічних процесів світові науковці відправним фактором суспільного прогресу

визначають саме розвиток людини та якісні внески в людський потенціал. Продуктивність праці та інші пріоритети вважаються вторинними.

На сьогодні досягнення економічного розвитку шляхом широкомасштабного введення у господарський обіг таких продуктів інтелектуальної праці як знання, технології, науково-технічні розробки тощо, їх комерціалізація та досягнення соціально-економічного ефекту визначається моделлю інноваційного розвитку економіки Євросоюзу [6].

Суть стратегії швидкого зростання економічного потенціалу полягає у визначенні чітко окреслених, науково обґрунтованих завдань виведення підприємства на траєкторію гарантованого зростання через посилення інвестиційних процесів та подальше поглиблення і завершення ринкових реформ на рівні держави. Світовою практикою напрацьовано три типи стратегій інноваційного розвитку:

- стратегія перенесення (передбачає використання зарубіжного науково-технічного потенціалу);
- стратегія запозичення (полягає в освоєнні виробництва високотехнологічної продукції, що вже вироблялася в інших країнах, шляхом використання дешевої робочої сили та наявного потенціалу);
- стратегія нарощування (базується на використанні власного науково-технічного потенціалу, залучення іноземних учених).

Досліджуючи потенціал промислових підприємств, Іщук С.О робить висновок, що основним критерієм ефективності функціонування підприємства є досягнення максимального (або заданого) кінцевого результату діяльності при оптимальному використанні виробничих і фінансових ресурсів, з чого можна зробити висновок, що основне завдання системного управління виробничим потенціалом полягає передусім у раціональному розподілі названих ресурсів із метою досягнення найвищих показників, що означає найкращі результати стосовно кінцевих цілей діяльності і стратегій розвитку підприємств [5].

На сьогоднішній день підприємствами харчової промисловості недостатньо повно використовуються можливості виробництва продуктів харчування, причому мова йде не тільки про виробництво інноваційної продукції, а й про оновлення продукції, що випускалася раніше. Це свідчить про відсутність науково обґрунтованих механізмів оптимального використання економічного потенціалу підприємствами харчової промисловості, що загрожує втратою свого сегмента внутрішнього і зовнішнього ринку, оскільки специфіка функціонування підприємств харчової промисловості полягає у високому рівні орієнтації виробництва на конкретні потреби індивідуального споживача. Як наслідок, рівень розвиненості вітчизняної харчової промисловості визначається рівнем забезпеченості потреб населення в якісних продуктах харчування вітчизняного виробництва. Досягнення поставлених цілей розвитку вимагає послідовного зростання потенціалу підприємства, що здійснюється шляхом створення випереджальних науково-технічних, конструкторських, технологічних та інвестиційних проектів і розробок, що є найважливішим стратегічним ресурсом його розвитку.

Очевидно, що саме швидке зростання потенціалу підприємств і є визначальним та стабілізаційним чинником антикризового розвитку й гарантом економічного зростання.

### **Література**

1. Бурова Т.А. Моніторинг діяльності підприємств харчової промисловості: проблеми теорії та практики: монографія / Т.А. Бурова – Херсон: Айлант, 2011. – 348с.
2. Воронков Д.К. Управління змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти: монографія/ Д.К. Воронков . – Харків: В.Д. «ІНЖЕК», 2010. – 365с.
3. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток : монографія / Л.С. Головкова. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 339с.

4. Дацій Н.В. Методичні рекомендації щодо розробки інвестиційної стратегії промислових підприємств/ Н.В. Дацій // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2005. – №4. – С. 70-74.

5. Іщук С.О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку. монографія. / С.О. Іщук – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 278с.

6. Стратегія економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 р. «Шляхом європейської інтеграції» / [авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.]. – К. : ІОЦ Держкомстату України, 2004. – 416с.

**УДК 331.103.246**

**Дворніков Микола Євгенович,**

доцент кафедри менеджменту та моделювання в економіці,  
Вінницький національний технічний університет

### **РОЛЬ ПЕРВИННИХ ТРУДОВИХ КОЛЕКТИВІВ В УПРАВЛІННІ СУЧАСНИМ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Формування нових і реструктуризація діючих аграрних підприємств у напрямі створення організацій підприємницького типу вимагає не просто удосконалення, а докорінної зміни внутрішньогосподарського економічного механізму, соціально-економічних відносин на селі. Метою даного дослідження є обґрунтування ролі первинних трудових колективів (ПТК) нового типу в сільськогосподарських підприємствах різних форм власності і господарювання, визначення їх основних функцій, принципів формування та виявлення соціально-економічної сутності.

Дане питання є дискусійним. Так, у науковій літературі сформувалася думка про те, що головним осередком внутрішньогосподарських економічних відносин (у т. ч. противитратного мотиваційного механізму) повинен стати не колектив (бригада, ланка, відділок, ферма тощо), а конкретний працівник [3]. Проте, як свідчить практика країн з розвинутою економікою, прогрес фактора праці, ініційований політикою гуманізації та розвитку людських ресурсів підприємств, передбачає колективне досягнення результату [5].

Незважаючи на те, що сільськогосподарське виробництво є специфічною сферою економіки з притаманними йому особливостями, воно виступає складовою суспільного поділу праці. Тому організацію виробництва і праці в даному секторі слід розглядати з позицій двох аспектів суспільного поділу праці - її спеціалізації та кооперації.

Кооперація праці це, насамперед, поєднання праці, інтеграція сил окремих виробників, які беруть спільну участь в одному й тому ж чи різних, але пов'язаних між собою процесах праці. Отже, спільна праця може здійснюватися лише в межах кооперації праці, через неї вона проявляється й реалізується. У цьому розумінні кооперація праці є формою функціонування суспільної праці. Кооперація праці - це не статична сукупність сил багатьох її учасників, а динамічна єдність, всередині якої виникає взаємодія між учасниками. Ця взаємодія зумовлена взаємозв'язком працівників із засобами виробництва, виконанням певних виробничих функцій і має суспільний характер.

Спільність праці в умовах кооперації передбачає необхідність регулювання не тільки взаємозв'язку працівників із засобами виробництва, а й між самими працівниками. Функції забезпечення їх найраціональнішої взаємодії та планомірної організації сприяють організації суспільної праці й управління спільною працею, які також характеризуються певними відносинами.

Ця взаємодія є не тільки "технологічним контактом працівників", а й одночасно "суспільним контактом" учасників кооперації праці, який має певний соціальний зміст. "Спільна праця передбачає безпосередню кооперацію індивідуумів" [4]. Тобто загальноекономічна особливість кооперованої праці на рівні первинного трудового колективу полягає в тому, що вона є безпосередньо спільною працею.

Авторський підхід до визначення первинного трудового колективу АПК полягає в тому, що він розглядається як ланка в системі кооперації праці. Це пояснюється певними аспектами.

По-перше, такі колективи функціонують як форма безпосередньої кооперації і поділу праці, як низова форма внутрішньовиробничої кооперації праці. Саме в них спільна праця людей організується безпосередньо для виконання певних робіт (випуску продукції) на базі кооперації та розмежування функцій кожного учасника трудового процесу.

По-друге, первинний трудовий колектив діє як первинний економічний осередок підприємства. Це означає, що він отримує виробниче завдання (план), праця колективу планується й стимулюється згідно з прийнятим порядком, забезпечується оцінка підсумків діяльності колективу з позиції прийнятих показників і критеріїв.

По-третє, цей колектив є первинним (низовим) рівнем і в системі управління виробництвом. Саме на цьому рівні відбувається перший прояв відносин управління: керівник первинного колективу - працівник.

По-четверте, трудовий колектив є первинним соціальним осередком виробничого колективу. Його члени об'єднані спільними цілями й інтересами, вони постійно спілкуються, тут формується особливий соціально-психологічний клімат.

Отже, ПТК можна визначити як об'єднання працівників, засноване на безпосередній кооперації праці, відносини між якими характеризуються безпосередньою співпрацею та взаємодопомогою, стійкими особистими контактами, для яких характерні наявність єдиної мети і спільність економічних інтересів. [1]

Чисельний та професійно-кваліфікаційний склад ПТК зумовлюється межами, структурою та змістом трудового процесу і, з погляду організації, залежить від характеру та сфери охоплення виробничого завдання, виконання якого повинно стати основним завданням трудового процесу і діяльності, а також місця, ролі та значення кожної операції, функції, виду діяльності для найефективнішого виконання колективного завдання.

Від характеру єдиного виробничого завдання залежать, насамперед, зміст і якість технологічних операцій, що входять до трудового процесу такого колективу. Чим вищий ступінь завершеності виробу (роботи), тим більше технологічних операцій треба здійснити для його виготовлення і, відповідно, поповнити ними трудовий процес.

Від місця, ролі та значення певної операції, функції, виду діяльності в забезпеченні найбільшої ефективності колективної праці залежать склад, зміст допоміжних (обслуговуючих), підготовчих і навіть управлінських функцій та дій, що входять до трудового процесу. Різноманітність можливих варіантів структури і змісту трудового процесу зумовлює необхідність враховувати і використовувати при організації трудового колективу низку загальних принципів. Сутність конструктивного підходу полягає, на нашу думку, у виділенні та систематизації принципів, які впливають із природи таких колективів. Найзагальнішими вимогами до їх створення є здатність ефективно виконувати покладені на них функції.

Отже, ПТК є первинним осередком кооперації праці, первинним економічним осередком, первинним соціальним осередком підприємства. Це дає підстави виділити три групи принципів їх формування. Перша група принципів - техніко-організаційні - відображають вимоги до формування ПТК як ланок безпосередньої кооперації праці,

враховуючи її суспільну і технічну сторону.

Друга група - економічні - передбачають вимоги до формування ПТК як первинного економічного осередку підприємства. При цьому необхідно ідентифікувати організаційно-економічні й економічні принципи формування ПТК.

Третя група - соціальні - відображають вимоги до формування ПТК як первинних соціальних осередків колективу підприємства.

Основними техніко-організаційними принципами є додержання правильної послідовності у здійсненні заходів щодо створення ПТК; самостійність і відносна замкнутість трудового процесу колективу як підсистеми колективного трудового процесу на підприємстві; оптимізація чисельного, професійного чи кваліфікаційного складу; сумісництво професій та взаємозаміна; створення колективу за єдиним технологічним ланцюгом.

Економічними принципами є планування обсягу і номенклатури робіт ПТК на основі планово-розрахункових одиниць; поєднання колективної й особистої матеріальної заінтересованості робітників у кінцевих підсумках своєї праці й на цій основі поєднання індивідуального стимулювання зі стимулюванням за кінцевим колективним підсумком; забезпечення творчого характеру та привабливості праці; подолання робітниками вузької спеціалізації, підвищення їх кваліфікації; організація змагання, суперництва між колективами та їх членами.

Серед соціальних принципів слід виділити добровільність вступу; поєднання єдиноначальства з самоуправлінням колективу в межах його компетенції; правильний підбір персонального складу ПТК; проведення соціологічних досліджень з метою вивчення соціально-психологічного клімату ПТК.

Вважаємо, що тільки враховуючи вищенаведені принципи, можна сформувати і організувати нормальну роботу ПТК, забезпечити виконання ними своїх функцій. Під функціями ПТК розуміємо специфічні призначення, пов'язані з його місцем в організації, економічній системі та соціальній структурі підприємства. Визначаючи основні напрями діяльності ПТК, слід зазначити, що його функції мають єдність змісту, методів, засобів і форм здійснення.

На нашу думку, ці функції можливо об'єднати у три великі групи. Перша група - це техніко-організаційні функції, до яких слід віднести: участь членів ПТК в його комплектуванні; забезпечення випуску кінцевого продукту; розподіл роботи між членами колективу; забезпечення найповнішого використання робочого часу, засобів виробництва, матеріалів, енергії, забезпечення взаємозамінності, поєднання професій, підвищення кваліфікації членів колективу тощо. Друга група - це економічні функції: участь членів у плануванні роботи; забезпечення розподілу колективного заробітку; зміцнення виробничої і трудової дисципліни; участь членів колективу в управлінні; контроль за якістю роботи і продукції. Третя група - це соціально-виховні функції: виховання членів ПТК; створення в колективі сприятливого соціально-психологічного клімату. Перелічені функції взаємопов'язані, і їх зміст здебільшого визначається ступенем зрілості первинного трудового колективу.

Основним критерієм оцінки діяльності первинного трудового колективу, на нашу думку, слід визначити повноту виконання первинним трудовим колективом своїх функцій. Функції ПТК тісно взаємопов'язані і підпорядковані досягненню високого кінцевого результату, тому кінцевий результат можемо визначити як основний або узагальнюючий критерій діяльності первинного трудового колективу. Тобто у даному випадку під критерієм розуміємо методологічний підхід до оцінки діяльності первинного трудового колективу.

Разом з тим первинний трудовий колектив виконує різні, хоча й підпорядковані єдиній меті, функції, тому, крім основного критерію, доцільно виділити критерії

здійснення ним своїх функцій, а також певні показники, які характеризують виконання первинним трудовим колективом своїх функцій. Якщо критерії визначають загальний підхід до оцінки виконання первинним трудовим колективом кожної з груп функцій, то показники діяльності первинного трудового колективу є конкретними даними, які характеризують виконання певних груп функцій. Показники, на нашу думку, розкривають повніше, доповнюють, конкретизують сам критерій діяльності первинного колективу.

Техніко-організаційні функції первинного трудового колективу в основному спрямовані на організацію виробництва конкретного продукту, необхідного для задоволення потреб сільськогосподарського підприємства, а за посередництвом його - потреб суспільства. Тому критерієм оцінки виконання техніко-організаційних функцій первинного трудового колективу доцільно вважати організацію виробництва певного завершеного продукту.

Для повнішої оцінки виконання даної групи функцій можливо використовувати низку показників, що характеризують діяльність первинного трудового колективу в цьому напрямі: випуск продукції в натуральному вираженні; випуск продукції у вартісному вираженні; кількісний склад ПТК; професійно-кваліфікаційна структура ПТК; техніка та обладнання, закріплені за ПТК; коефіцієнт змінності закріпленої за ПТК техніки й обладнання; кількість працівників, які мають суміжні професії; час простоїв з вини ПТК тощо.

Реалізація економічних функцій первинного трудового колективу передбачає забезпечення оптимального економічного ефекту його діяльності. Саме тому, критерієм оцінки виконання економічних функцій пропонуємо вважати забезпечення оптимального економічного ефекту діяльності первинного трудового колективу.

Повніше й конкретніше вираження цей критерій знаходить в таких показниках: виконання ПТК планових завдань; зростання продуктивності праці; зниження нормованої працемісткості; підвищення кваліфікації членів ПТК; економія сировини, матеріалів, інструментів; виконання норм виробітку тощо.

#### **Література**

1. Мельник Л. Ю., Макаренко П. М. Колективні форми сільськогосподарського виробництва: економічний потенціал і проблеми ефективного функціонування // Економіка АПК. - 2003. - №7. - С. 23-28.
2. Дворніков М. Є. Первинний трудовий колектив як низовий осередок сучасного сільськогосподарського підприємства // Вісник ХНАУ, - 2004, - №4, - С. 35-39.
3. Вильховченко Е. Постиндустриальные модели труда: социоорганизационный прогресс на рубеже XXI века // Мировая экономика и международные отношения. - 2003. - №3. - С. 56 - 65.
4. Маркс К. Капитал. Т. 3 / Маркс К., Зигельс Ф. Соч. 2-е изд., - Т. 25. Ч. I. - С. 116.
5. Дворніков М.Є. Методологічні засади дослідження організації первинних виробничих осередків в АПК // Методичні основи сучасного дослідження в аграрній економіці // Матеріали Міжнародної науково-теоретичної конференції. в 3-х 2., Житомир, 3-5 берез. 2005 р. – Житомир: Видавництво «Державний агроекономічний університет», 2005 – ч.1. – с. 135-139

## **ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

На сегодняшний день информационные технологии управления предприятием неразрывно связаны с системой менеджмента, являясь единственным эффективным инструментом информационного обеспечения принятия решений на предприятиях.

Сочетание SCM, HRM, ERP и CRM систем[1] позволяет компаниям успешно в рамках единой интеграционной системы получать однозначную информацию об изменениях в конъюнктуре рынка и спросе, а также централизованно координировать все ресурсы, оптимально выбирая производственную стратегию для максимально выгодного (для себя) удовлетворения клиента в рыночных условиях. Налажен двухсторонний процесс обмена информацией в единых терминах информационной системы с потребителем, поставщиком и о доступности факторов производства.

Следующим шагом был процесс получения информации и обратной связи об эффективности производственного цикла. Распространенным подходом, направленным на повышение конкурентоспособности самой организационной структуры за счет максимизации эффективности ее работы выступил реинжиниринг бизнес-процессов (BPR) [2].

Данный процесс предполагает регулярный сбор информации о существующих внутри компании процессах и функциях. Затем происходит ее интерпретация в терминах принятой стратегии развития и дальнейшая модификацию имеющихся процессов и функций или даже создание принципиально новых бизнес-процессов, резко повышающих эффективность деятельности всего предприятия.

В последнее время активное развитие получили информационные системы, основанные на данном подходе. Они применяются для создания, описания, просчета оптимальной структуры и управления бизнес-процессами. Все это помогает составлять карты различных бизнес-процессов, а также способствует созданию и поддержанию наиболее эффективной системы управления на фирме или предприятии.

Наиболее известны системы, построенные на основе управления функциями и управления бизнес-процессами организации, подробно описанные в стандартах ISO 9000.

Возросшая сложность и растущие объемы поступающей в компанию информации, необходимой для принятия управленческих решений и регулирования функционирования интеграционных информационных систем, создали предпосылки для появления нового класса информационных систем: информационного обеспечения управления и бизнес-интеллекта (MIS и BI).

MIS (Management Information System - система информационного обеспечения управления) – тип систем автоматизации бизнеса, позволяющих интегрировать и обобщить в рамках принятой стратегии развития или рассматриваемой концепции информацию, необходимую для принятия управленческих решений

Так же, в последнее время появилось новое поколение информационных систем класса BI Business Intelligence), т.е. системы бизнес-интеллекта.

Многие компании располагают необработанными данными, с помощью которых можно было бы найти ответы на многие вопросы, однако обычно лишь небольшая доля этих данных используется при принятии ключевых решений. Решения BI обеспечивают



преобразование данных в информацию, помогающую принимать стратегические решения бизнеса.

Сейчас информация необходима для четкого определения конкурентных преимуществ компании и ее стратегического позиционирования. Информация о стратегической позиции компании на рынке требуется для построения эффективной бизнес-стратегии на основе конкурентных преимуществ.

Точность, своевременность и оперативность информации в большой степени определяет способность умело воспользоваться своими конкурентными преимуществами.

Способность фирмы успешно конкурировать на рынке определяется двумя ключевыми факторами.

Во-первых, это способность компании своевременно получать информацию о действиях конкурентных сил и об их динамике.

Во-вторых, от возможности и умения фирмы мобилизовать и управлять ресурсами, необходимыми для реализации конкурентной стратегии.

Качество, своевременность и точность информации для собственного конкурентного развития определяет способность умело воспользоваться конкурентными преимуществами (и влияет на эффективность инноваций).

Современные технологии обработки, хранения и накопления информации в любых видах являются наиболее действенными инструментами развития конкуренции и повышения конкурентоспособности в экономике.

Информационные технологии на предприятиях существуют в виде разнообразных информационных систем и информационных комплексов, которые исторически группируются по областям создания конкурентных преимуществ.

В сфере управления взаимоотношениями с партнерами и клиентами – *CRM* и *SCM*-технологии способствуют росту продаж, снижению издержек, повышению лояльности клиентов и контрагентов, улучшению качества обслуживания. Повышают конкурентоспособность продукции.

В сфере управления бизнес-процессами и повышения эффективности экономической деятельности *BPR* и *ERP* – информационные технологии способствуют координации инноваций, минимизации рисков, повышению масштабируемости и гибкости, снижению издержек. Повышают экономическую безопасность предпринимательской структуры.

В сфере управления персоналом и трудовыми ресурсами *HRM* – способствует использованию кадровых ресурсов максимально эффективно при удовлетворенности сотрудников своей работой. В сфере управления материальными ресурсами *MRP*-технология способствует рациональному накоплению и использованию материальных ресурсов. Обе системы повышают операционную эффективность компаний и доступность ресурсов и ресурсоэффективность.

В сфере повышения эффективности хозяйственной деятельности *ERP*, *MIS* и *BI*-технологии способствуют достижению синергетического эффекта, автоматизируют и согласуют действия всех частей предпринимательской структур для успешной разработки и реализации стратегических программ и достижения программно-стратегических конкурентных преимуществ.

В заключение, хотелось бы отметить, что в Казахстане информационные технологии и интеграционные системы еще достаточно новы и в какой-то мере революционны и выступают в виде мощного конкурентного преимущества. До недавнего времени они были доступны лишь крупным компаниям, а также подразделениям западных фирм, которые осознавали преимущества и имели

возможность поддержания высокого уровня конкурентоспособности от данных технологий.

Сейчас ситуация кардинально меняется по мере того как информационные системы переходят из разряда новинок в повседневный инструмент ведения конкурентоспособного бизнеса.

### **Литература**

1. Демистификация ИТ: Что на самом деле информационные технологии дают бизнесу / М. Арутюнян, Н. Ермошкин, С. Карминский и др.; Под общ. ред. Н. Ермошкина. – М.: ООО «Альпина Бизнес Букс», 2006. – С.274.

2. Майкл Хаммер, Джеймс Чампи. Реинжиниринг корпорации. Манифест революции в бизнесе. Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution. Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2007 г., 288 стр.

**УДК 658:659.3:659.4**

**Дерев'янюк Олена Георгіївна, канд.еко.наук, докторант,  
Національний університет харчових технологій**

## **ПРОДУКТОВИЙ PR ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ РЕПУТАЦІЄЮ ПІДПРИЄМСТВА**

Продуктовий PR є вагомим інструментом управління репутацією підприємства, оскільки споживач щонайперше асоціює підприємство з його продукцією. Щонайперше, визначаючи місце продуктового PR в системі бізнес-комунікацій підприємства, ми вважаємо, що така система включає три рівноправні підсистеми:

- гіперпрагматичні корпоративні комунікації – комплекс маркетингу 4P<sup>3</sup>; при цьому ми притримуємось відомого розуміння маркетингу, запропонованого Королівським інститутом маркетингу Великобританії (The Chartered Institute of Marketing - CIM), як процесу в менеджменті, який займається означенням, передбаченням і задоволенням запитів споживачів з найбільшою для себе (підприємства) користю;

- помірно прагматичні комунікації - public relations<sup>4</sup>, що, в свою чергу, складаються з корпоративного PR, продуктового PR, персонального PR топ-менеджменту, GR<sup>5</sup> и IR<sup>6</sup>;

- практика виконання корпоративної мережі бізнес-процесів – різні форми взаємодії працівників між собою, а також із зовнішнім середовищем в ході виконання відповідних бізнес-процесів. Наприклад, відвідини торговельним представником супермаркету – спілкування з товарознавцем і продавцями як представниками зовнішньої громадськості; робота проектної групи по впровадженню ERP-системи – як

---

<sup>3</sup>4P = product, price, place, promotion. Вважаємо за необхідне відзначити, що ми погоджуємось з російським колегою Є. Голубковим [2] - д.е.н, проф. АНХ при Уряді РФ і вважаємо спробу трансформувати класичні 4P в 4C - customer needs and wants (потреби і бажання), cost to customer (затрати клієнта), convenience (зручність), communication (комунікація) – методологічно необґрунтованою. Тому тут і далі в наших дослідженнях комплекс маркетингу розглядаємо в рамках парадигми 4P. .

<sup>4</sup> PR – запланована та підтримувана діяльність, що встановлює і розвиває добрі відносини і взаєморозуміння між компанією і її спільнотою. – визначення Британського Інституту публік релейшнз (Institute of Public Relations, IPR) [ 3]

<sup>5</sup> GR (Government Relations): оптимізація відносин з владою

<sup>6</sup> IR (Investor Relations): оптимізація відносин з інвесторами

майданчик для комунікації представників внутрішньої громадськості між собою і з представниками зовнішньої громадськості тощо.

Результатом практичної реалізації всіх перерахованих комунікативних активностей є створення корпоративного бренду (бренду компанії) і продуктового бренду (бренду товару або послуги). Тобто бізнес-комунікації в сукупності забезпечують брендінг – процес формування додаткової цінності (приросту ринкової капіталізації бізнесу, в т.ч. публіцитного капіталу компанії, марочного капіталу продукту) шляхом створення і фіксації у свідомості споживачів значимих відмінностей об'єкту просування від інших подібних об'єктів. При цьому найбільш результативним з точки зору забезпечення довгострокової конкурентоспроможності компанії є «інтегрований брендінг – обіцянка, яку ви виконуєте» [1]. На практиці така інтеграція означає, що в основу і PR-роботи, і маркетингової активності покладено одні й ті ж цінності, що обидва типи бізнес-комунікацій передбачають трансляцію одних і тих же key messages, а компанія в «особі» працівників і продуктів не обманює очікування своїх споживачів.

В той же час продуктивний PR порівнянний за впливом на бренди з маркетинговими ATL і BTL-комунікаціями. Хоча, безумовно, на практиці все залежить від того, наскільки складними для розуміння цільовою аудиторією споживачів є функціональні властивості продукту і філософська компонента бренду (його соціальний, ментальний і духовний виміри в системі термінології 4d-брендінга). Наприклад, просування банківських послуг (складного для розуміння продукту), в основному, вимагає зусиль на рівні помірних прагматичних комунікацій, таких як: стимулювання появи в ЗМІ PR-матеріалів просвітницького характеру, спонсорінг, корпоративна філантропія, зусилля з просування товарної категорії в рамках моделі конкуруючої співпраці (дії членів Асоціації українських банків з формування в суспільстві шанобливого ставлення до прав банківських установ як кредиторів) та ін. Помірних прагматичних комунікацій, і в першу чергу, продуктового PR вимагає просування проривних технологічних інновацій (безпроводний Інтернет WIMAX, 3G-зв'язок). І, що, на перший погляд, парадоксально, але при найближчому розгляді цілком зрозуміло, продуктивний PR має визначальний вплив на репутацію компанії у випадку її спеціалізації на продуктах, які не мають явних точок диференціації на рівні функціональності і компенсують дефіцит останньої емоційним навантаженням (FMCG-ринок, роздрібні бренди). Тобто роль продуктового PR в системі бізнесу-комунікацій і сила його впливу на репутацію підприємства відрізняється залежно від того, про яку галузь, який ринок, і який конкретно продукт йде мова.

Звичайно, репутація компанії є похідною багатьох змінних, кожна з яких є специфічним PR-ресурсом, інформацію про достоїнства якого доцільно транслювати в зовнішнє середовище, позиціонуючи її для відповідної цільової аудиторії stakeholders. Однак найважливішим є визначення оптимального співвідношення між двома основними напрямками PR-активності – корпоративним та продуктовим PR – в процесі управління репутацією компанії.

За результатами проведеного аналізу PR-активності компаній різних сфер бізнесу нами сформовано три визначальні стратегії щодо співвідношення корпоративного і продуктового PR в процесі формування позитивної репутації компанії:

- стратегія «Корпоративний бренд без продуктивних брендів» передбачає, що всі PR-активності стосовно продуктів націлені на просування компанії в цілому, конкурентні переваги товарів/послуг є PR-ресурсом для просування корпоративного бренду, а стратегія продуктового PR при цьому окремо не формується. Прикладами успішного управління репутацією без використання продуктового PR є банки, що працюють в сегменті B2B і не виходять на ринок роздрібних банківських продуктів;

- стратегія «Корпоративний бренд і продуктові бренди з акцентом на корпоративному бренді» успішно реалізується, наприклад, «Укрсіббанком», що просуває «Fast»-кредити. Дана стратегія передбачає, що репутація є, в першу чергу, наслідком системної роботи в напрямку корпоративного PR (в т.ч. просування продуктів без акценту на їх індивідуальному «імені»); продуктовий PR при цьому є підпорядкованим корпоративному і здійснюється на проектній основі, зі зміною об'єктів, що просуваються, і key messages;

- стратегія «Корпоративний бренд і продуктові бренди з акцентом на продуктовому бренді» передбачає, що продуктовий PR є «локомотивом» PR-роботи. Мають місце індивідуальні стратегії PR-просування брендів в разі мультібрендового портфеля компанії, а корпоративний PR здійснюється у «фоновому» режимі одночасно для всіх аудиторій stakeholders (бізнес-співтовариство, учасники фінансового ринку, органи влади та ін.), окрім кінцевих споживачів. Прикладом успішної реалізації даної стратегії управління репутацією є Група компаній IDS Group, якій належать бренди: «Миргородська», «Моршинська», «Старий Миргород».

Таким чином продуктовий PR є дієвим інструментом, що в сполученні з корпоративним PR забезпечує результативне управління репутацією підприємства.

#### **Література**

1. LePla F. Joseph. Integrated Branding / F. Joseph LePla, Lynn M. Parker. - Kogan Page Business Books; Revised edition. – 2002. - 299 pages
2. Голубков Е.П. Основы маркетинга: учебник. / Е.П.Голубков. - М.: Фин-пресс, 1999. - 656 с.
3. Джефкинс Ф. Паблик рилейшнз / Ф. Джефкинс, Д. Ядин. - Издательство: ЮНИТИ-ДАНА. - 2012 г. – 416 с.

**УДК 336.645**

**Джеджула В'ячеслав Васильович, канд. техн. наук, докторант,  
Хмельницький національний університет**

### **ІНВЕСТИВАННЯ ЗАХОДІВ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Зменшення споживання енергетичних ресурсів, поліпшення екологічної ситуації, зниження постійних витрат підприємства і, як наслідок, підвищення рентабельності можна досягнути шляхом впровадження енергозберігаючих заходів. Необхідні дослідження для виявлення основних напрямків енергозбереження здійснюються при проведенні енергетичного аудиту, а можливі напрями інвестування – при проведенні економіко-математичного моделювання в межах економіко-енергетичного обстеження. Особливістю більшості енергозберігаючих заходів є те, що при фінансуванні вони не піддаються дробленню, тобто їх не можна фінансувати частково. При виборі джерел фінансування підприємство зупиняється перед вибором використання тільки власних або власних і залучених коштів. Також варіювання здійснюється по якості обладнання і матеріалів. Як результат формується велика кількість можливих варіантів вкладення коштів, оптимальний вибір яких є складною задачею.

Аналіз літературних джерел дозволяє виявити лише вирішення задач, направлених на інвестування загальновиробничих процесів без врахування особливостей проектів енергозбереження. Зазвичай задача інвестування розв'язується методом Беллмана [1] – багатокроковим методом пошуку найкоротшого шляху у графі.

Інвестування у енергозбереження вигідне для підприємств, тому що одночасно зі

зростанням прибутковості вирішуються питання екології, поліпшення внутрішнього мікроклімату, зменшення соціальної напруженості та інше. Більшість заходів не можна інвестувати частково, тому з позиції економіки вкладення коштів їх необхідно розглядати як такі, що не піддаються дробленню. Враховуючи різні періоди реалізації проектів оцінка річного прибутку від яких не є об'єктивним показником, тому запропоновано як фінансовий результат реалізації енергозберігаючого заходу використовувати чисту приведену вартість даного інвестиційного проекту. При чому NPV розраховувати на весь період реалізації заходу з врахуванням ліквідаційної вартості. Для фінансування заходів підприємство може використовувати власні і залучені кошти, причому у різних співвідношеннях. Основними джерелами фінансування є:

- Власні фінансові ресурси (прибуток, амортизаційні відрахування, кошти інвесторів та інше).
- Позичені кошти (за рахунок випуску облігацій або отримання кредитів).
- Інвестиції з місцевих бюджетів або державного бюджету.
- Іноземні інвестиції від фізичних, юридичних осіб або банків і фінансових установ.
- Лізингове фінансування.
- Комбінація зазначених джерел.

Після оцінки фінансової стійкості підприємства і розрахунку співвідношення власних і залучених коштів можна робити висновки про оптимальну структуру капіталу. Основним важелем варіювання є коефіцієнт дисконтування, який може приймати різні значення у залежності від співвідношення власного і залученого капіталу. Для подальших розрахунків коефіцієнт дисконтування знаходиться у фіксованому стані в залежності від прийнятого рішення про джерела фінансування. Його значення змінюються від мінімального – зазвичай депозитної ставки, на яку можна було би збільшувати кошти при вкладенні їх у банк, до максимальної – наприклад, кредитної ставки короткострокового кредиту. Після вибору значення коефіцієнта дисконтування розраховується сукупність значень чистої приведеної вартості заходу NPV, яка залежить від початкових капітальних вкладень, щорічного прибутку та ліквідаційної вартості (1). Основною умовою моделювання є отримання максимального сумарного значення NPV при неперевершенні суми коштів, що виділено на дані заходи.

$$NPV = -i_j + \sum_{j=1}^N \frac{\Delta V_j}{(1+r_j)^j} + \frac{C}{(1+r_{N+1})^{N+1}} \quad (1)$$

де  $C$  – ліквідаційна вартість, грн.;

$N$  – останній рік розгляду проекту  $x_j$ ;

$\Delta V_j$  – щорічний прибуток від даного заходу, грн.

При вирішенні задачі вибору оптимальних напрямків фінансування необхідно задатися певними умовами моделювання (2):

$$\begin{aligned} f(z) &= \max_{x_1, \dots, x_n} \left\{ \sum_{j=1}^n NPV_j(x_j) \right\} \\ \sum_{j=1}^n i_j(x_j) &\leq z \\ x_j - \text{цїли}, j &= 1, \dots, n \\ N_j &= [1 \dots 100] \\ Q &= \text{const} \end{aligned} \quad (2)$$

де  $z$  – максимальна для інвестування у енергозбереження сума, грн.;

$z_j$  – кількість коштів, що виділено для заходу  $j$ ;

$x_j$  – номер проекту, що вибрано для заходу  $j$ ;

$i_j$  – інвестиції у проект  $x_j$ ;

$NPV_j$  – чиста приведена вартість проекту  $x_j$ ;

$f(z)$  – максимальна сумарна чиста приведена вартість, яка буде отримана від реалізації проектів  $x_1, x_2, \dots, x_n$  при заданому об'ємі інвестицій  $z$ ;

$N_j$  – експертний показник якості, що може варіюватися від 0 до 100.

При розрахунках приймається, що обсяги виробництва залишаються незмінними:  $Q = \text{const}$ .

Методика розрахунку оптимальних напрямків інвестування формується з наступних кроків:

1. За результатами економіко-енергетичного обстеження визначається сукупність заходів енергозбереження, які дозволять вилучити практичний потенціал енергоефективності.

2. Виконується оцінка фінансової стійкості підприємства, його рентабельності, визначаються показники фінансової автономії, фінансового ризику, розраховується точка беззбитковості, робиться висновок про ступінь фінансової стійкості по трикомпонентному показнику.

3. Розраховується значення фінансового і операційного левериджу. Зниження операційного левериджу прямо пропорційно прибутку, отриманому від заходів енергозбереження, тому при порівнюванні заходів з позиції зниження виробничого ризику перевагу надають тим заходам, що мають більшу чисту приведену вартість. Фінансовий леверидж розраховується як відношення залучених коштів до власних. За допомогою даного показника можна визначати можливість подальших залучень коштів для фінансування заходів з енергозбереження.

4. Визначається оптимальна вартість інвестиційного капіталу, яка відображається у подальших розрахунках за допомогою коефіцієнту дисконтування  $r$ . Для цього необхідно вирішити наступні питання:

- визначити оптимальну структуру капіталу (вона залежить від співвідношення власного і залученого капіталу у сумі інвестицій);
- визначити вартість капіталу.

Середньозважена вартість капіталу визначається:

$$WACC = w_d \cdot k_d + w_p \cdot k_p + w_e \cdot k_e \quad (3)$$

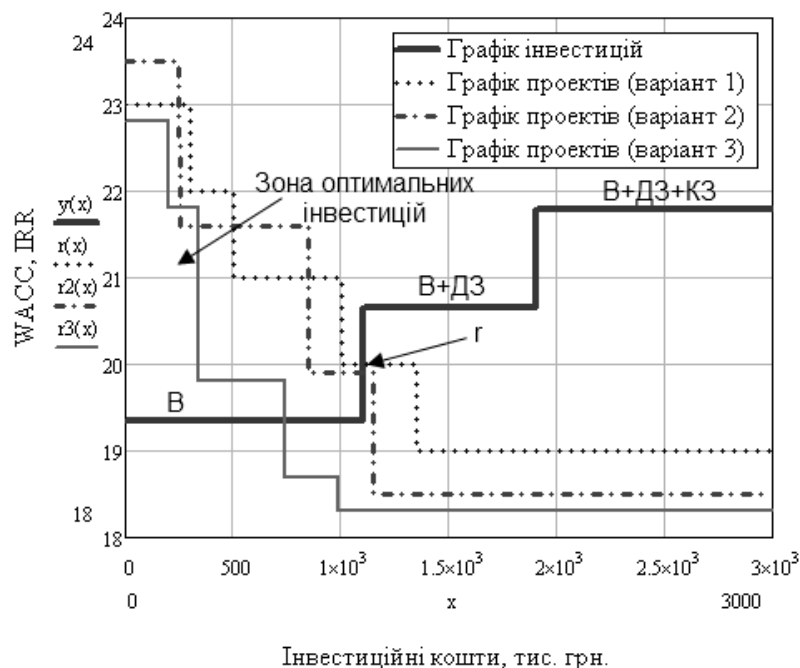
де:  $w$  – частка джерела фінансування (відповідно вартість проданих акцій, кредитні і власні кошти підприємства)

$k$  – вартість джерела фінансування.

При даних розрахунках необхідно враховувати вартість власного капіталу, яку можна оцінювати визначаючи прибуток від реінвестування у саму компанію або на депозитні рахунки банків. При виборі оптимальної структури капіталу існує три основних теорії прийняття рішень: традиційна [2], прибічники якого дотримуються думки про те, що існує оптимальний розподіл капіталу і його вартість залежить від структури; теорія Модільяні-Міллера [3] у якій стверджується, що при певних умовах вартість капіталу не залежить від його структури (співвідношення власних і залучених коштів), та теорія компромісу Р. Брейлі і С. Майєрса [4], у якій враховуються особливості оподаткування і витрати, що зазнає фірма на ліквідацію фінансових труднощів. Менеджмент підприємства, опираючись на дані теоретичні положення та результати фінансового аналізу підприємства обирає оптимальну структуру капіталу.

Графічно оптимальне значення коефіцієнта дисконтування можна визначити

шляхом побудови графіків інвестиції і графіків проектів. Точка перетину даних графіків дозволить визначити оптимальне значення коефіцієнта дисконтування [5] (рис. 1).



**Рис. 1. Графічне визначення оптимального коефіцієнта дисконтування та зони допустимих проектів**

Із загальної сукупності можливих заходів шляхом попереднього відбору менеджментом підприємства обирається певна вибірка за наступних умов:

$$IRR > r = WACC$$

де:  $IRR$  – внутрішня норма прибутковості проекту.

Для цього також використовується графіки, зображені на рис. 1. Зона допустимих проектів знаходиться вище графіка інвестицій. Графічне рішення зручно використовувати при незначній кількості альтернативних проектів, якщо їх кількість значна і якщо кожен з них має по декілька варіантів реалізації, то постає необхідність у програмному рішенні даної задачі за допомогою методу повного перебору варіантів.

5. Визначається експертна оцінка якості обладнання або матеріалів, що будуть використовуватися у кожному з заходів. Кожен з експертів, оцінюючи в цілому запропоновані варіанти реалізації кожного з заходів, присвоює свій оціночний бал якості. В подальшому для кожного варіанта обчислюється середня експертна оцінка і робиться висновок про якість даного заходу.

6. Для кожного варіанту енергозберігаючого заходу вибираються три варіанти по якості: задовільна, добра, відмінна.

7. Для визначених типів якості для кожного із заходів енергозбереження розраховуються значення NPV. Формується матриця, що складається з капітальних витрат, відповідних їм значеннях NPV при даному значенні якості.

8. Методом повного перебору елементів матриці (табл. 1) за початкових умов (2) визначається максимальна сумарна чиста приведена вартість  $f(z)$ , яка буде отримана від реалізації проектів  $x_1, x_2, \dots, x_n$  при заданому об'ємі інвестицій  $z$ ; Метод повного перебору реалізується за допомогою EOM у програмному пакеті SciLab.

## **Література**

1. Bellman R. Applied Dynamic Programming./ R Bellman, S. Dreyfus. - Princeton: Princeton University Press, 1962.
2. Беспалов М. Теоретические подходы к формированию и оптимизации финансовой структуры капитала компании / М. Беспалов // Финансы: планирование, управление, контроль. – 2010. – №3. – С. 24-30.
3. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance, and the Theory of Investment / F. Modigliani, M.H. Miller// American Economic Review, June 1958, P. 261-297.
4. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов/ Р. Брейли, С. Майерс. - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 1997. - 1120 с.
5. Маховникова Г.А. Инвестиционный процесс на предприятии/ Г.А. Маховникова, В.Е. Кантор. – СПб.: Питер, 2001. – 176 с.

**УДК336.228.3**

**Джоган Тарас Романович, магістрант,**  
Вінницький національний технічний університет

### **ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА**

В сучасних умовах складного трансформаційного періоду, що проходить економіка України в останні роки, для будь-якого підприємства значно зростає роль ефективного управління економічною безпекою, а саме її фінансовою складовою. Ефективність діяльності господарюючих суб'єктів обумовлюється станом його фінансів, що і приводить до необхідності розгляду проблеми гарантування фінансової безпеки підприємства.

Не дивлячись на значну кількість досліджень, в яких розглядаються різні аспекти управління фінансовою безпекою підприємств, певні теоретичні та практичні питання, пов'язані з даною проблемою, залишаються дискусійними і вимагають додаткового вивчення.

Фінансова безпека в сучасних економічних умовах досліджується такими вченими, як О.В. Ареф'єва [7], О.І. Барановський [6], С.М. Смірнов, В.І. Мунтіян [3] та ін.; на рівні підприємства проблему фінансової безпеки висвітлено у роботах І.О. Бланка [4], К.С. Горячевої [1], С.М. Ілляшенко, О.І. Судакова [5], Р.С. Папехін [2]

Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів управління фінансовою безпекою підприємств в сучасних економічних умовах.

Поняття «фінансова безпека» як самостійний об'єкт управління відносно нове, введене у науковий обіг тільки в останньому десятиріччі. На сьогодні серед учених немає єдиної думки щодо визначення категорії «фінансова безпека» підприємства. Тому потребують подальшого дослідження та удосконалення теоретико-методологічні підходи до забезпечення фінансової безпеки підприємства, яка вітчизняними науковцями аналізується лише в межах його економічної безпеки.

У ході дослідження для встановлення найбільш оптимального визначення поняття «фінансова безпека», порівнянні наукові думки відомих вчених (табл. 1).

На основі вивчених понять фінансової безпеки можна сформулювати наступне: фінансова безпека – це такий стан підприємства, за якого забезпечується його фінансова стійкість, найбільш ефективне використання ресурсів та захищеність фінансових інтересів, що сприяє фінансовій рівновазі підприємства як у довгостроковому, так і в короткостроковому періоді.



## Визначення поняття «фінансова безпека»

Автор	Визначення
Горячева К. С. [1]	Це такий фінансовий стан, що характеризується збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій та послуг, які використовуються підприємством; стійкістю до зовнішніх та внутрішніх загроз; здатністю фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей та задач достатнім обсягом фінансових ресурсів; забезпечувати розвиток усієї фінансової системи.
Папехін Р.С. [2]	Здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії в умовах невизначеного і конкурентного середовища.
Мунтіян В.І., Прохорова В.В., Сабліна Н.В. та Кузенко Т.Б. [3]	Стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень; якості управління, використання основних та обігових фондів підприємства, структури його капіталу, норм дивідендних виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку.
Бланк І.А. [4]	Кількісний і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенціальних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періоді.
Судакова О.І. [5]	Важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану.
Барановський О.І. [6]	Фінансова безпека – це поняття, що включає комплекс методів, засобів і заходів захисту економічних інтересів держави на макрорівні, корпоративних структур, фінансової діяльності суб'єктів господарювання на мікрорівні.

Отже, фінансова безпека представляє такий стан підприємства, який:

- а) дозволяє забезпечити фінансову рівновагу, стійкість, платоспроможність і ліквідність підприємства в довгостроковому періоді;
- б) задовольняє потреби підприємства у фінансових ресурсах для стійкого розширеного відтворення підприємства;
- в) забезпечує достатню фінансову незалежність підприємства;
- г) здатне протистояти існуючим і виникаючим небезпекам і погрозам, прагнучим заподіяти фінансовий збиток підприємству, або змінити небажано структуру капіталу, або примусово ліквідувати підприємство;
- д) забезпечує достатню гнучкість при ухваленні фінансових рішень;
- є) забезпечує захищеність фінансових інтересів власників підприємства.

Систему управління фінансовою безпекою підприємства необхідно формувати з

врахуванням основних цілей діяльності організації, а кожне рішення цієї системи повинне відповідати фінансовій стратегії та фінансовій політиці підприємства.

Об'єктом управління у даній системі виступають фінансові потоки, їх кругообіг, а також фінансовий стан підприємства. Реалізація функцій управління (формування цілей та планування заходів щодо попередження загроз фінансовій безпеці та нейтралізація негативних впливів середовища; організація діяльності фінансово-економічного персоналу з метою досягнення фінансових цілей; матеріальна та нематеріальна мотивація праці персоналу, направлена на забезпечення фінансової безпеки підприємства; контроль за забезпечення фінансової безпеки) в основному покладена на фінансові та економічні служби підприємства.

Цілями такої системи управління фінансовою безпекою є, по-перше, захист фінансових інтересів підприємства, його структурних підрозділів та працівників; по-друге, відновлення та забезпечення фінансової рівноваги підприємства у довгостроковому періоді; і, по-третє, збереження та ефективне використання не лише фінансових, але й матеріальних та інформаційних ресурсів.

Функціонування системи управління фінансовою безпекою на підприємстві повинно бути спрямоване на вирішення таких завдань: діагностика фінансового стану суб'єкта підприємництва з метою оцінки ймовірності настання кризових явищ, а також оцінки рівня фінансової безпеки; дослідження основних факторів, що обумовлюють його кризовий стан; створення і реалізація заходів щодо запобігання кризам і попередження банкрутства; оптимізація фінансового управління та забезпечення ефективного використання фінансових ресурсів; контроль та оцінка ефективності заходів щодо забезпечення відповідного рівня фінансової безпеки[1].

На систему управління фінансовою безпекою впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники. До зовнішніх належать спекуляції з цінними паперами підприємства, цінова конкуренція, зміна податків, зміна курсів валют, платоспроможність дебіторів, надійність партнерів, діяльність державних органів та органів місцевого самоврядування тощо.

До внутрішніх чинників, що становлять вплив на фінансову безпеку, можна зачислити: система фінансового планування та бюджетування, система внутрішнього контролю, кваліфікація фінансово-економічного персоналу, а також вміння та навички вищого керівництва, розроблені товарна, маркетингова, кадрова, дивідендна стратегії підприємства тощо. Результатом негативної дії цих чинників є зниження прибутковості підприємства, що, в свою чергу, може призвести до припинення його діяльності.

Проаналізувавши літературу [1,4,5], можна запропонувати наступну схему системи управління фінансовою безпекою підприємства (рис. 1).

Отже, важливою умовою формування системи управління фінансовою безпекою підприємства є створення необхідного правового, організаційного, економічного та інформаційного забезпечення для зміцнення фінансової бази підприємства і зокрема, організація економічного механізму регулювання параметрів підприємства діяльності за граничними значеннями фінансової безпеки.

Найбільш комплексно поняття «фінансова безпека» можна охарактеризувати як такий стан підприємства, за якого забезпечується його фінансова стійкість, найбільш ефективне використання ресурсів та захищеність фінансових інтересів, що сприяє фінансовій рівновазі підприємства як у довгостроковому, так і в короткостроковому періоді.



**Рис. 1. Управління фінансовою безпекою підприємства**

### Література

1. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. / К.С. Горячева – К.: НАУ, 2006. – 17 с.
2. Папехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий / Р.С. Папехин. – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2007 – 16 с.
3. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. / В.І. Мунтіян – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. / И.А. Бланк – К.: «Ника-Центр», 2002. – 751 с.
5. Судакова О.І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства /О.І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – №9. – С. 140-148. – Електронний ресурс – Режим доступу: [www.nbu.gov.ua/portal](http://www.nbu.gov.ua/portal)
6. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія. Інститут економічного прогнозування. / О.І. Барановський – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
7. Ареф'єва О.В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва // Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України. – К.: Видавництво Європейського університету, 2001. – 480 с.

**УДК 659**

**Спіфанова Ірина Юріївна, канд. екон. наук, доцент;  
Вітрук Юлія Олександрівна,  
Вінницький національний технічний університет**

### АНАЛІЗ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах особливого значення набуває дослідження процесів фінансування господарської діяльності акціонерних товариств. Метою формування капіталу підприємства є забезпечення умов ефективного його використання і забезпечення приросту в майбутньому. Діяльність будь-якого підприємства є

неможливою без формування достатнього обсягу власного капіталу. Тому особливого значення набуває аналіз власного капіталу підприємств.

Дослідженням проблем формування та управління власним капіталом підприємства займалися такі вітчизняні науковці як: Н.М. Воськало, О.Й. Вівча, О.М. Рудницька, Л.Г. Ліпич та О.С. Філатова. Зокрема Н.М. Воськало, О.Й. Вівча та О.С. Філатова досліджували систему управління власним капіталом в контексті його аналізу та внутрішнього контролю, О.М. Рудницька, Л.Г. Ліпич розглядали проблеми управління власним капіталом.

Метою даної статті є визначення основних підходів до аналізу власного капіталу підприємства.

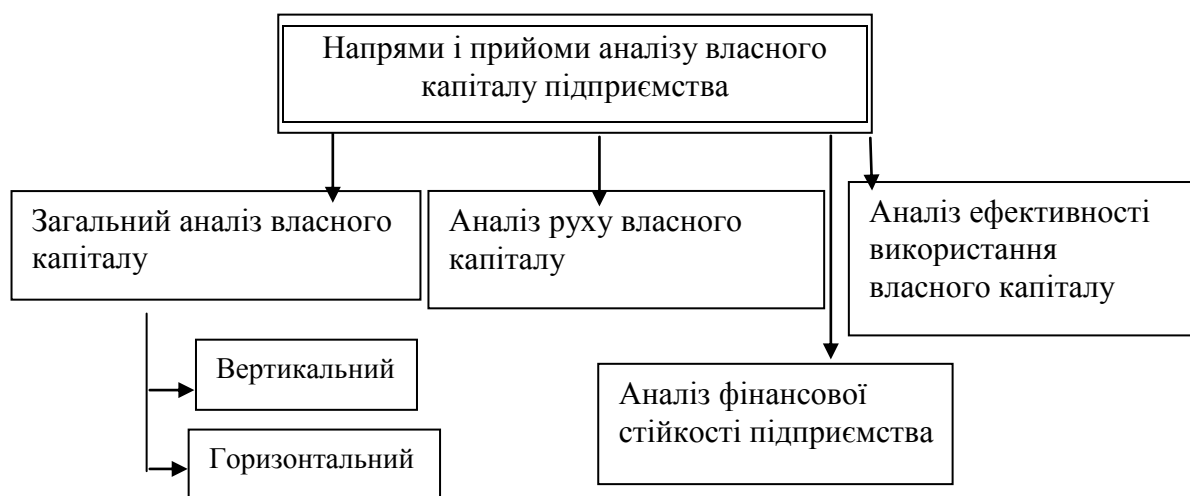
Власний капітал являє собою частину в активах підприємства, що залишається після вирахування зобов'язань [1]. Показник «власний капітал» належить до важливих фінансових показників підприємства, оскільки характеризує:

- забезпеченість коштами для функціонування;
- кредитоспроможність;
- платоспроможність [2].

Фінансову основу підприємства складає власний капітал, перевагами використання якого є те, що весь отриманий підприємством результат діяльності належатиме лише йому [3]. Власний капітал згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 5 «Звіт про власний капітал», поділяють за джерелами утворення на Статутний, пайовий, додатковий вкладений, інший додатковий та резервний капітал і нерозподілений прибуток (непокритий збиток) з виділенням неоплаченого та вилученого капіталу [4].

Напрямки аналізу власного капіталу підприємства наведено на рис. 1. Загальний аналіз власного капіталу ґрунтується на оцінці динаміки власного капіталу в цілому, за складом та структурою. Горизонтальний аналіз визначає динаміку окремих складових капіталу, а вертикальний – їх структуру.

Аналіз ефективності використання власного капіталу здійснюється за показниками рентабельності, оборотності та окупності. Аналіз рентабельності передбачає визначення впливу факторів на відхилення за рівнем рентабельності. В процесі аналізу ефективності використання капіталу важливим аспектом є визначення ефекту фінансового важеля, який показує, на скільки відсотків збільшиться рентабельність власного капіталу за рахунок залучення позикових коштів.



**Рис.1. Напрями аналізу власного капіталу**

*Джерело: складено за даними [5]*

Аналізуючи структуру капіталу підприємства необхідно розрахувати наступні показники, які характеризують структуру пасиву з точки зору забезпеченості власними джерелами фінансування: коефіцієнт автономії (незалежності), коефіцієнт концентрації залученого капіталу, показник фінансової залежності, коефіцієнт фінансового ризику [6].

Разом з тим, перед вітчизняними підприємствами виникає проблема забезпечення оптимальної структури капіталу, яка б надавала можливість збільшувати рівень прибутковості та знижувати рівень фінансового ризику втрати фінансової незалежності.

**Висновки.** Таким чином, аналіз власного капіталу зумовлений необхідністю визначення впливу факторів на кінцеві показники ефективності його використання та пошук резервів збільшення власного капіталу. Кожне підприємство в сучасних ринкових повинно вдосконалювати свою систему управління власним капіталом, адже він є основною ресурсною базою і забезпечує активне функціонування підприємства.

#### **Література**

1. Баланс: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 2 [Електронний ресурс]: від 31.03.99 № 87 зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/?nreg=z 0396-99>. – Назва з екрана.
2. Бобяк А.П. Власний капітал підприємства, як економічна категорія, та його облік [Електронний ресурс] // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 1. – С. 55-58. - Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ptmbo/2011\\_1/5.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2011_1/5.pdf)
3. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств : монографія / М. П. Войнаренко, І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 188 с.
4. Звіт про власний капітал: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 5 [Електронний ресурс]: від 31.03.99 № 87 зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/?nreg=z 0399-99>.
5. Фінансовий аналіз: Навч посіб./ Г. В. Митрофанов, Г. О. Кравченко, Н. С. Барабаш та ін.: за ред. проф. Г. В. Митрофанова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 301 с.
6. Зянько В. В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум для студ. спец. "Менеджмент організацій" / В. В. Зянько, І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця : ВНТУ, 2008. – 83с.

**УДК 336.288.3**

**Єпіфанова Ірина Юріївна, канд. екон. наук, доцент;  
Мельник Оксана Володимирівна,  
Вінницький національний технічний університет**

### **СУТНІСТЬ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У ринковій системі господарювання одне з центральних місць належить рентабельності. Особливістю даної економічної категорії є комплексний характер та різноманітність виконуваних функцій. Забезпечення економічного зростання підприємства є отримання прибутку.

Головною метою діяльності підприємства виступає прибуток. Разом з тим, абсолютна сума прибутку не надає повного уявлення щодо ефективності господарської діяльності. Показником, який характеризує ефективність діяльності є відносний показник прибутку - рентабельність.

Показник рентабельності є актуальним у зв'язку із обмеженістю ресурсів підприємства, насамперед фінансових. Основним питанням для усіх підприємств є таке

ефективне використання обмежених ресурсів, яке надасть можливість отримати максимальний прибуток за мінімального рівня витрат.

Питання, пов'язані із оцінкою ефективності формування прибутку та забезпечення належного рівня рентабельності розглядаються в працях таких вчених – економістів, як І.О. Бланк, В.Ф. Гапоненко, І.І. Нагорна, М.Д.Білик. Поміж сучасних вітчизняних дослідників, які займаються питаннями прибутковості підприємницької діяльності, необхідно відзначити таких як В.О. Мец, О.В. Павловську, П.Я. Попович.

Разом з тим, доцільним є систематизація поглядів на економічну сутність рентабельності підприємства.

Базилінська О.Я. визначає рентабельність як співвідношення отриманого ефекту (доходу, прибутку) з наявними чи вже використаними ресурсами [1].

На думку Г. В. Савицької рентабельність - це ступінь доходності, вигідності, прибутковості бізнесу [2].

Білик М.Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. визначають рентабельність як рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. При цьому підприємство вважають рентабельним, якщо доходи від реалізації продукції (робіт, послуг) покривають витрати виробництва і, крім того, забезпечує суму прибутку, достатню для нормального функціонування підприємства [2].

Отже, рентабельність – це показник, який характеризує рівень ефективності використання прибутку, отриманого підприємством в результаті господарської діяльності.

В загальному вигляді рентабельність, визначена у відсотках, показує, скільки гривень прибутку одержує підприємство з однієї гривні капіталу, вкладеного діяльність, понесених витратах у розрахунку на одну гривню

Розрізняють три групи показників рентабельності в залежності від того, з чим саме спів ставляють прибуток:

- 1) витратні;
- 2) дохідні;
- 3) ресурсні.

Рентабельність означає дохідність, прибутковість підприємства. Рентабельно працює підприємство тоді, коли воно отримало надлишок над витратами на виробництво продукції у вигляді доходу. Рентабельність належить до показників, що певною мірою узагальнено характеризують економічну ефективність діяльності підприємства [4].

Значення показника рентабельності полягають в наступних аспектах:

- підвищення рентабельності є основною метою підприємства будь-якої галузі в ринковій економіці, що сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства;
- даний показник є одним з основних критеріїв оцінки ефективності роботи підприємства;
- збільшення рентабельності сприяє виживанню підприємства в ринковій економіці;
- показник рентабельності має важливе значення для власників, оскільки при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства;
- для власників підприємств показник рентабельності характеризує привабливість бізнесу в даній сфері [5].

Ринкова економіка визначає конкретні вимоги до системи управління підприємствами. Необхідне швидше реагування на зміну господарській ситуації з метою підтримки стійкого фінансового стану і постійного удосконалення виробництва відповідно до зміни кон'юнктури ринку.

Отже, рентабельність – це показник економічної ефективності виробництва підприємства, який відображає кінцеві результати його господарської діяльності.

В сучасних умовах важливим питанням для підприємств є пошук можливостей підвищення конкурентоспроможності власної продукції за рахунок зменшення витрат та збільшення рівня доходів, що буде сприяти зростанню рентабельності підприємства.

#### Література

1. Базилінська О. Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. Я. Базилінська — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 328 с.
2. Савицкая, Г.В. Экономический анализ: учеб. / Г.В. Савицкая. — 11-е изд., испр. и доп. — М.: Новое знание, 2005. — 651 с.
3. Білик М. Д. Фінансовий аналіз: Навч. посіб./ Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька Н. Ю. — К.: КНЕУ, 2005. — 592 с.
4. Економіка підприємств: підручник / Ф. В. Горбонос [и др.]. - К. : Знання, 2010. - 463 с.
5. Дудко А.І., Лохман Н. В., Рентабельність як показник ефективності функціонування підприємства [Електронний ресурс] – Режим доступу – [http://www.rusnauka.com/17\\_AND\\_2010/Economics/69280.doc.htm](http://www.rusnauka.com/17_AND_2010/Economics/69280.doc.htm) – Назва з екрану.

УДК 658.14

Єпіфанова Ірина Юріївна, канд. екон. наук, доцент;  
Підручна Інна Миколаївна,  
Вінницький національний технічний університет

### ВХІДНІ ТА ВИХІДНІ ГРОШОВІ ПОТОКИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Розвиток ринкових процесів в Україні спричиняє підвищення уваги до визначення ефективності управління грошовими потоками, оскільки саме грошові потоки забезпечують господарську діяльність, отримання позитивних фінансових результатів та задоволення інтересів власників підприємств.

**Актуальність даної теми** полягає в тому, що більшість підприємств знаходяться в складному фінансовому стані та відчувають нестачу фінансових ресурсів, спричинену неефективним управлінням грошовими потоками.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Теоретичне і методологічне обґрунтування сутності вхідних і вихідних грошових потоків розглянуто у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Яструбецької Л.С., Васюренко О.В., Шевчук В.Р., Поддегоріна А.М. та інших.

**Метою статті** є систематизація підходів до визначення сутності вхідних і вихідних грошових потоків підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основою виживання й стабільного фінансового стану підприємства є правильна організація управління грошовими потоками, яка суттєво впливає на кінцеві результати господарювання.

Терміну грошовий потік, який набув ужитку наприкінці 50- х років минулого сторіччя, спочатку використовувався виключно у процесі визначення вартості фінансових активів та оцінки ефективності реальних інвестиційних проектів. Пізніше грошові потоки набули значно ширшого значення та використання у фінансовій практиці. Визначальним етапом у розвитку економічної категорії «грошовий потік» став перехід до вирішення дилеми «ризик-прибутковість» як запобіжника ймовірного банкрутства та фінансового краху [1].

Існують різні визначення поняття «грошовий потік». Е. Джонс : «...у бізнесі рух грошей є ключовим чинником його прогресу й успіху. Ми називаємо це потоком грошових коштів»[2].

І. О. Бланком грошовий потік підприємства визначено як “сукупність розподілених за окремими інтервалами періоду часу, що розглядається, надходжень та виплат грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з чинниками часу, ризику та ліквідності” [3, с. 17].

За ПСБО №4 “Звіт про рух грошових коштів” під грошовими потоками розуміють надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів [4].

На сьогодні виділяють два підходи до визначення грошових потоків. Згідно першого підходу грошовий потік є різницею між отриманими й виплаченими підприємством коштами за визначений термін, тобто як суму надлишку (недостачі) грошових ресурсів [5]. Прихильники другого підходу вважають грошовими потоками рух коштів (обіг), тобто їх надходження (притоки) й виплати (відтоки) за визначений період часу [6].

За думкою В. Бочарова грошовий потік - це обсяг грошових засобів, який отримує і сплачує підприємство впродовж звітного або планового періоду [7].

Поддєрьогін А. М. та Невмежицький Я. І. дають найбільш широке визначення грошового потоку і визначають його як сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані з відокремленням та логічно завершеним фактом зміни власника грошових ресурсів через виконання зобов'язань між економічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародними організаціями) [8].

Таким чином, грошовий потік відіграє важливу роль у функціонуванні суб'єкта господарювання й забезпеченні створення доданої вартості та зростання вартості підприємства як цілісного майнового комплексу.

Вхідні і вихідні грошові потоки є найбільш обмеженим ресурсом в сучасних економічних умовах, тому успіх фінансово-господарської діяльності підприємства визначається спроможністю керівництва мобілізувати наявні кошти та ефективно їх використовувати. Управління грошовими потоками особливо важливе для підприємств з погляду необхідності:

- регулювання ліквідності балансу;
- управління оборотними активами;
- планування тимчасових параметрів капітальних витрат і джерел їх фінансування;
- управління поточними витратами;
- прогнозування економічного зростання [9].

**Висновок.** Отже, розглянувши теоретичні основи вхідних і вихідних грошових потоків можна сказати, що грошові потоки — це надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів.

### Література

1. Яструбецька Л. С. Організаційно-економічний механізм управління грошовими потоками промислових підприємств України: автореф. дис. к-та екон. наук. (08.02.03) / Львів, нац. університет ім. І. Франка - Львів, 2007. — 35 с.
2. Шевчук В. Р. Аналітичне забезпечення раціоналізації грошових потоків підприємств (на прикладі меблевого виробництва України): автореф. дис. канд. екон. наук (08.06.04) / Терноп. акад. нар. госп-ва. - Т., 2001. - 20 с.
3. Бланк И. А. Концептуальные основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – Ника-центр, Эльга. – К., 2003. – 448 с.



4. Звіт про рух грошових коштів: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 4 [Електронний ресурс]: від 31.03.99 № 87 зі змінами та доповненнями. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/?nreg=z 0398-99>. – Назва з екрана.

5. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: учеб. пособие для вузов / Пер. с франц. Под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. - 576 с.

6. Сорокина Е. М. Оценка и прогнозирование денежных потоков предприятий / Е. М. Сорокина // Аудит и финансовый анализ, 2003.- 465 с.

7. Бочаров В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. / В. В. Бочаров - М.: Финансы и статистика, 2001. - 144 с.

8. Поддегорін А. М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А.М. Поддегорін, Я.Л. Невмержицький // Фінанси України. - 2007. - №11. – 130 с.

9. Васюренко О. В. Фінансове управління потребує точного визначення окремих понять / О. В. Васюренко., Г.М. Азаренкова // Фінанси України. - 2003. - №1.

**УДК 336.288.3**

**Єпіфанова Ірина Юріївна, канд.екон. наук, доцент;  
Сьома Олена Олександрівна,  
Вінницький національний технічний університет**

### **НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В ринкових умовах господарювання метою діяльності будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності є отримання певного розміру прибутку. Значна увага до прибутку зумовлена тим, що він є не лише показником, який характеризує ефективне функціонування підприємства, проте має важливе практичне значення. Саме прибуток є джерелом формування фінансових ресурсів підприємств. Разом з тим, прибуток як і будь-який абсолютний показник, не надає можливості оцінити в повній мірі ефективність господарської діяльності. Досліджуючи прибуток як можливість подальшого розвитку і ефективного функціонування підприємства, необхідно велику увагу звернути й на відносний показник прибутку – рентабельність, а також визначити напрямки підвищення рентабельності.

Питання, пов'язані із сутністю та напрямками зростання прибутку розглядаються в роботах таких зарубіжних та українських вчених як І.О. Бланк, О. С. Філімоненко Р. Коха, А. Д. Шеремет, та ін. В роботах В. Меца , М. А. Болюха, Н. О. Власової розглянуто питання аналізу, прогнозування та планування фінансових результатів.

Метою даної роботи є аналіз резервів підвищення прибутковості вітчизняних підприємств.

В сучасній економічній літературі поняття прибутку вчені трактують по-різному. На думку І. О. Бланка, Н. М. Селезньової прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, який представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності [2, с.15; 3, с. 198-199]. Відповідно до П(С) БО 3 «Звіт про фінансові результати» прибутком є сума, на яку доходи від певного виду діяльності перевищують витрати [3]. Дещо схожим є визначення прибутку, подане А. А. Мазаракі, який визначає прибуток як різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції, між обсягом отриманого виторгу та сумою витрат на виготовлення та

реалізацію продукції [4, с. 449].

Отже, прибутком в цілому є частина доходу, яка залишається в розпорядженні підприємства після покриття витрат, понесених на отримання даного доходу з урахуванням певного рівня ризику.

Отриманий підприємством прибуток використовується для фінансування господарської діяльності. Оскільки прибуток є основним джерелом фінансування господарської діяльності, підприємства прагнуть отримати певний рівень прибутку, тобто забезпечити певний рівень рентабельності.

Рентабельність порівняно із прибутком є більш інформативним показником, оскільки надає можливість оцінити ефективність господарської діяльності та формування прибутку, забезпечуючи порівняння отриманого прибутку із понесеними витратами, вкладеними ресурсами. Рентабельність безпосередньо пов'язана з отриманням прибутку. Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку [5, с.64]. Це пояснюється тим, що не завжди прибуток та рентабельність змінюються в одному напрямку. У випадку, якщо підприємство неефективно використовує наявні ресурси, несе високий рівень витрат на отримання певного рівня доходу, рентабельність може зменшуватись поряд із зростанням прибутку. Крім того, іноді отриманий рівень прибутку може бути таким, що створить ситуацію, за якої підприємство отримує низький рівень рентабельності.

Економічна сутність рентабельності розкривається через систему показників, зростання яких оцінюється як позитивна тенденція. Для оцінки ефективності діяльності підприємства можуть використовуватися різні показники рентабельності, зокрема такі, що характеризують рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність залученого капіталу, рентабельність витрат, рентабельність продажу тощо [6].

Забезпечення зростання прибутковості зумовлює необхідність пошуку невикористаних можливостей її збільшення, тобто резервів зростання прибутку та зниження рівня витрат.

Перспективним напрямом підвищення прибутковості, а також збільшення рівня конкурентоспроможності підприємств є впровадження інновацій. При цьому інновації на підприємстві можуть впроваджуватись у різноманітних формах: розробка нових видів продукції, використання енергозберігаючих інноваційних технологій, впровадження нових ідей виробництва.

Серед інновацій для підприємств з точки зору підвищення прибутковості доречним є використання й таких інновацій як маркетингові. Маркетингові інновації передбачають використання інновацій у маркетингу в процесі створення та розповсюдження товарів. Перше фундаментальне дослідження в даному напрямку здійснене Теодором Левіттом, який у 1962 р. вивчав можливості зростання та отримання прибутку через маркетингову інновацію [7]. Т. Левітт вказував на недооцінку маркетингових інновацій, наголошував на значенні нових маркетингових методів для розвитку бізнесу і вперше висунув концепцію «marketing R&D»-досліджень і розробок у маркетинговій сфері.

Дослідження більше ніж 700 німецьких компаній надало можливість зробити висновок, що маркетингові та технологічні інновації не тільки є комплементарними, але й у певних випадках можуть замінювати одна одну, тобто можуть розглядатись як субститути [8]. Саме тому, зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів для впровадження технологічних інновацій, одним з перспективних напрямів підвищення рівня рентабельності вітчизняних підприємств може стати маркетингова інновація.

Таким чином, прибуток є метою діяльності підприємств. В процесі господарської діяльності підприємства прагнуть досягнути певного рівня рентабельності з метою

підвищення ефективності діяльності. Серед резервів зростання рівня рентабельності на сьогодні поряд із традиційними вітчизняним підприємствам варто звернути увагу і на ті, що набувають активного розвитку в європейських країнах: впровадження технологічних та/ або маркетингових інновацій.

#### **Література**

1. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 544 с.
2. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ : Учебное пособие / Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф. -М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002.– 479с
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затв. наказом Міністерства фінансів України від 31.03.1999 р., № 87 // Право. Податки. Консультації : зб. систематизованого законодавства. – 2008. – № 1. – С. 85-90.
4. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : підруч. ; під ред. Н.М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
5. Баліцька В. Доходи та рентабельність діяльності підприємств України: макроекономічна оцінка // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. - №9. – С.62-63.
6. Зянько В.В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум./ В.В.Зянько, І.Ю. Єпіфанова/ ВНТУ, Вінниця, 2008– 83 с.
7. Levitt T. Innovation in Marketing: New Perspectives for Profits and Growth. New York / T. Levitt // McGraw Hill. – 1962. – 253 p.
8. Marketing Innovation and R&D Capabilities – More Than One Way to Innovation Success? [Електронний ресурс] / М. Bhargava, R. Chatterjee, С. Grimple, W. Sofka. – Режим доступу: [http://iri.jrc.ec.europa.eu/concord-2011/papers/Bhargava\\_Mukesh.pdf](http://iri.jrc.ec.europa.eu/concord-2011/papers/Bhargava_Mukesh.pdf)

**УДК 658:65.012.8**

**Живко Зінаїда Богданівна, канд. екон. наук, доцент,  
Львівський державний університет внутрішніх справ**

### **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА В ПЛОЩИНІ ПРОТИДІЇ ЕКОНОМІЧНИМ ЗЛОЧИНАМ**

Для адаптації підприємства до кон'юнктури ресурсних ринків, відповідності техніко-технологічної бази технологічному прогресу та підвищення рівня прибутковості підприємства здійснюється забезпечення економіко-організаційного механізму економічної безпеки підприємств (ЕБП). Головним результатом забезпечення ЕБП є формування стратегії розвитку економіко-організаційного механізму економічної безпеки.

Для здійснення суб'єктами господарської діяльності функцій підприємництва з максимальною ефективністю необхідно дотримуватися основних принципів, які законодавством України (зокрема, ст. 44 Господарського Кодексу України) визначені як (1) вільний вибір видів діяльності; (2) залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян; (3) самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів, встановлення цін відповідно до законодавства [1] та ін.

У кожний історичний період існували свої рецепти виживання і поступового розвитку підприємства. Деякі з них втратили свою актуальність, проте актуальність окремих лише посилилася з часом. Підприємства в середовищі постійних трансформацій повинні зосереджуватися не лише на внутрішніх умовах

функціонування, а й контролювати зміни, які відбуваються в зовнішньому середовищі. Управління підприємством повинно базуватися на достовірному та своєчасному інформаційному забезпеченні, сприяти пристосованості підприємства до різних непередбачених ситуацій та ризиків у майбутньому, а також забезпечувати безпеку його діяльності, протидіяти економічним злочинам.

Незважаючи на зрозумілу на перший погляд змістовну характеристику поняття безпеки у вітчизняній та іноземній літературі, існує значна кількість його трактувань, що свідчить про складність і багатогранність його ідентифікації та підтверджує відсутність єдиного наукового підходу до визначення. За семантичним і морфологічним трактуванням безпеки існують два концептуальні підходи: (1) статичний (безпека як стан) і (2) дієвий, або діяльнісний (безпека як діяльність) [2]. Здебільшого, феномен безпеки розглядається у двох аспектах: науковому та прикладному. У науковому плані його ключовими детермінантами є (1) філософія стану; (2) парадигма діяльності; (3) сфера існування; (4) філософське прагнення та (5) цілісність і гармонія [3]. Згідно з прагматично-прикладним підходом категорія «безпека» характеризується: 1) відсутністю ризику, загроз і небезпек; 2) властивістю об'єкта; 3) станом захищеності; 4) відповідністю певним критеріям; 5) комплексом заходів; 6) синергією динаміки заходів і впливів; 7) функцією об'єкта як детермінанта стану; 8) ідентифікатором галузі (або підпорядкування).

Отже, як поняття безпека, так і безпека підприємницької діяльності може розглядатися з кількох позицій: (1) з позиції різних агентів ринку, що взаємодіють з підприємством, оцінка безпеки повинна показати надійність підприємця як партнера в економічних відносинах; (2) з точки зору самого підприємця, оцінка безпеки його підприємницької діяльності полягає в оцінці рівня його захищеності, тому тут під безпекою підприємницької діяльності розуміємо захищеність підприємства та його інноваційного, виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального потенціалу від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників та загроз, а також здатність суб'єкта до збереження цілісності, самостійності, розвитку та самовідтворення.

Безпека підприємницької діяльності є ширшою категорією, ніж економічна безпека підприємства, оскільки включає окремі підсистеми. Саме від підсистеми інформаційної безпеки залежить процес управління підприємством і його убезпечення. Загроза розкриття інформації полягає у тому, що дані, інформація і знання стають відомими тим особам чи підприємствам, кому не слід цього знати. Під загрозою розкриття слід розуміти такий стан, коли отриманий несанкціонований доступ до ресурсів системи, при чому йдеться як про відкриті, так і ресурси з обмеженим доступом. Ці ресурси мають передаватися один одному і зберігатися у єдиній інформаційній системі (ІС). Загроза порушення цілісності інформаційних ресурсів полягає в умисному антропогенному впливі (модифікація, видалення, зниження) даних, які зберігаються в інформаційній системі суб'єкта управління, а також передаються від даної ІС до інших. Загроза збою в роботі самого обладнання може виникнути при блокуванні доступу до одного або декількох ресурсів інформаційної системи. Насправді блокування може бути постійним, так щоб ресурс, що запитується, ніколи не був отриманий, або може викликати затримання в отриманні ресурсу, що запитується, що є достатнім для того, щоб він став некорисним.

Зазвичай, злочини економічного характеру передусім пов'язані зі станом інформаційної безпеки. Недостатній рівень захисту інформації, зокрема щодо фінансової діяльності, штатного розпису, обсягів закупівель та поставок на підприємстві створює сприятливі умови для скоєння економічних злочинів, що спричинює збитковість підприємства.

Практика показує, що існує багато видів економічних злочинів (ЕЗ), причому деякі з них більш розповсюджені та зустрічаються систематично. Зокрема, у 2011 році найбільш поширеним видом економічних злочинів в Україні було незаконне присвоєння майна (73%), на другому місці – хабарництво та корупція (60%), на третьому – маніпуляції з фінансовою звітністю (30%) [4] (рис. 1).



**Рис. 1. Структура ЕЗ на підприємствах України, 2009-2011 рр.**

*Джерело: Побудовано автором за: [4].*

Кількість випадків незаконного присвоєння майна та недобросовісної конкуренції зросла майже на 15% у порівнянні з 2009 роком. При цьому хабарництво і корупція та маніпуляції з фінансовою звітністю залишилися на тому ж рівні. Це спонукає шахраїв розробляти все складніші схеми шахрайства, які можуть залишитися невиявленими. Найбільш часто економічні злочини зустрічаються на підприємствах сектора фінансових послуг, енергетики та гірничодобувної промисловості, галузі зв'язку (рис. 2).



**Рис. 2. Економічні злочини на підприємствах за галузями економіки України, 2011 р., % респондентів, які зіткнулися з економічною злочинністю**

*Джерело: Побудовано автором за: [4].*

Кіберзлочинність – це п'ятий за розмірами вид економічної злочинності в Україні після незаконного привласнення майна, корупції та хабарництва, недобросовісної конкуренції та маніпуляції з фінансовою звітністю. За результатами опитування на кіберзлочинність припадає 23% випадків шахрайства у світі, про які

повідомили учасники опитування, і 17% в Україні.

Дані огляду в сфері інформаційної безпеки свідчать про те, що кіберзлочини стають більш складними та витонченими, що перешкоджає процесу їх виявлення та попередження. Це може призвести до ще більших збитків та втрат у майбутньому.

Збільшення ризику кіберзлочинності можна пояснити наступними факторами: (1) регулярні згадування у засобах масової інформації про випадки кібератак викликали підвищену увагу до цього виду шахрайства та змусили організації запровадити додаткові механізми контролю, які і дозволили виявити більшу кількість таких економічних злочинів; (2) неоднозначне визначення поняття кіберзлочинності: багато респондентів перекваліфікували деякі традиційні види економічних злочинів як кіберзлочинність, тому що вони були скоєні з використанням комп'ютерів, електронних пристроїв чи мережі Інтернет; (3) підвищена увага з боку регулюючих органів; (4) використання новітніх технологій, які «полегшують» скоєння кіберзлочинів.

Отже, із урахуванням вже існуючих напрацювань, а також того факту, що вітчизняні підприємці усвідомили власну уразливість з боку конкурентів та інформаційних агресорів, служби безпеки підприємства повинні розробити та запровадити адекватні заходи нейтралізації загроз; організаційно-технічного захисту інформації; проводити відповідні інформаційні операції, які б принесли позитивний результат для підприємства; кваліфіковано здійснювати інформаційно-аналітичну роботу.

#### **Література**

1. Господарський Кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №18, №19-20, №21-22.
2. Иващенко Г. В. Доктрина информационной безопасности и методологические проблемы теории безопасности / Иващенко Г. // Глобальная информатизация и безопасность России / [общ. ред. проф. В. И. Дебреньков]. – М., 2001. – 398 с.
3. Живко З.Б. Філософські, економічні та правові підходи до трактування підприємницької діяльності / З.Б. Живко. // Історія народного господарства та економічної думки України: зб. наук. праць. – Вип. 45. – К.: ДУ „Ін-т екон. та прогноз. НАН України”, 2012. – С. 55–66.
4. Всесвітній огляд економічних злочинів. Грудень 2011. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pwc.com/ua>.

**УДК336.221.14**

**Жмайлова Ольга Григорівна, канд. екон. наук, доцент,  
ДВНЗ «Українська академія банківської справи  
Національного банку України», м. Суми**

### **ФІНАНСОВИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ФОРМУВАННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ТА АНАЛІЗ**

Ринкова економіка України передбачає наявність і подальший розвиток такого виду діяльності як підприємництво. З появою підприємництва змінилась роль капіталу у функціонуванні підприємств, важливою складовою якого є фінансові кошти (або фінансові ресурси).

Відомо, що фінансовий капітал підприємства формується і використовується суб'єктами господарювання в будь-якій економічній системі відповідно до стратегічних і тактичних цільових настанов останньої.

За своєю економічною природою фінансовий капітал є капіталом у грошовій формі, який перетворюється в дійсний капітал у процесі свого інвестування [2]. Тому кошти, а також інші види матеріальних і нематеріальних активів, оцінені у вартісній (грошовій) формі, мобілізовані з різних джерел з метою фінансового забезпечення господарської діяльності, розглядаються в умовах сучасного ринкового господарства як фінансовий капітал підприємницьких структур.

Основною метою функціонування фінансового капіталу є забезпечення формування доходу для власників підприємств і створення сприятливих умов для поступального розвитку суб'єктів підприємництва в процесі кругообігу капіталу на макро- і мікроекономічному рівні [1].

Серед основних причин, що обумовлюють зростання потреби у фінансовому капіталі є: по-перше, збільшується число новоутворених підприємницьких структур, яким необхідний фінансовий капітал як «стартовий мотор»; по-друге, стабілізується економічне становище на більшості раніше створених підприємств, що передбачає значне збільшення обсягів фінансового капіталу; по-третє, в усіх галузях економіки постійно відбуваються структурні зміни, які пов'язані, з одного боку, з процесами концентрації фінансового капіталу, створення великих ПАТ, корпорацій, концернів, холдингів тощо, а з іншого боку, подрібнення діючих структур з виділенням певної частки фінансового капіталу для кожної з них. По-четверте, кількість фінансово нестійких підприємств зростає, отже буде збільшуватися число банкрутств, а це вплине на ріст потреби у фінансовому капіталі для їхньої санації чи фінансового оздоровлення. Саме теоретичні аспекти цього питання вимагають чіткого підходу до вивчення процесів формування, використання та аналізу фінансового капіталу підприємства.

Теоретично доведено, що за формою утворення фінансовий капітал – це, в основному, грошовий капітал, сформований у процесі розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту шляхом заощаджень (нагромаджень), які здійснюються домогосподарствами, підприємницькими структурами нефінансового і фінансового секторів економіки, включаючи і держсектор, некомерційними організаціями, які обслуговують домашні господарства. Сюди відносяться нагромадження за рахунок використання частини чистого прибутку, амортизаційних відрахувань, заробітної плати й інших доходів населення, певної частини коштів фондів, призначених на соціальні цілі, прямих і непрямих податків, доходів від зовнішньоекономічної діяльності. Протягом розвитку ринкової системи господарювання збільшується частка надходжень з інших економічних систем у вигляді інвестицій, позик і кредитів, тощо.

Серед джерел формування фінансового капіталу підприємства є: власні (внутрішні та зовнішні) та позикові.

Основним потужним власним внутрішнім джерелом формування фінансового капіталу виступають прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від реалізації основних засобів. Особливість прибутку як джерела утворення фінансового капіталу полягає в тому, що навіть якщо його не використовують для цих цілей на конкретному підприємстві, то розподіляючи і перерозподіляючи в масштабах економічної системи держави, він спрямовується на утворення і нагромадження капіталу інших суб'єктів підприємництва. В усіх випадках прибуток, як джерело коштів, забезпечує збільшення фінансового капіталу, його розширене відтворення. Величина амортизаційних відрахувань залежить від обсягу основних фондів, норм і методів амортизації, встановлених у законодавчому порядку. У ринковій економіці підприємницькі структури самостійно розпоряджаються своїми амортизаційними відрахуваннями, визначаючи напрямки і цілі їх витрати.

Власні зовнішні джерела формування фінансового капіталу це: акції; установчі й

пайові внески; кошти бюджетів, позабюджетних і цільових фондів; кошти асоціацій, концернів, холдингів, що надаються на безоплатній основі. У ринковій економіці найбільше значення мають джерела коштів, які мобілізуються за рахунок можливостей фінансового ринку, оскільки основна маса вільних грошових капіталів концентрується на фінансовому ринку і через цей ринок перерозподіляється між окремими суб'єктами господарювання.

Позиковим джерелом формування фінансового капіталу, тобто за допомогою якого підприємство здатне само фінансувати розширення виробничих потужностей, залучати інтелектуальний та інвестиційний капітал виступають банківські кредити, випуск облігацій, займи і кредити небанківських установ, позики і кредити держави, довгострокові податкові пільги і кредити, фінансовий лізинг. У ринковій системі господарювання всі корпорації фінансового і нефінансового секторів економіки здійснюють фінансування своєї господарської діяльності, насамперед, за рахунок випуску різних облігацій (на відміну від ситуації в економіці України, де можливість безперервно здійснювати господарську діяльність підприємницькі структури одержують завдяки кредиту). Чим розвиненіші кредитні відносини, тим ефективніше працюють економічні суб'єкти країни. Однак, в умовах трансформаційної економіки довгострокове банківське кредитування здійснюється в обмеженому обсязі у зв'язку з низькою кредитоспроможністю реального сектору економіки та високим ризиком залучення банками внесків і депозитів фізичних і юридичних осіб.

Процес використання фінансового капіталу залежить від стадії життєвого циклу підприємства. Підтвердженням цьому є аналіз господарської діяльності підприємств різних галузей, форм власності і господарювання, який показує, що на початковому етапі 75% фінансового капіталу використовується для формування необоротних активів, 15% для утворення оборотних активів і 10% направляються у фонд оплати праці. Друга фаза – стійкий розвиток діяльності – структура фінансового капіталу складається зі співвідношення вкладення засобів у необоротні і матеріальні оборотні активи, цінні папери і фонд оплати праці. Наближені дані такого співвідношення становлять 15, 60,15 і 10%, відповідно [2].

Таким чином, підсумовуючи вищесказане відмітимо, що формування і використання фінансового капіталу взаємопов'язані між собою і вони мають свою особливість в кожному підприємстві в залежності від його потреб та можливостей. Зважаючи на те, що в ринкових умовах господарювання кожне підприємство самостійно обирає джерела формування та напрями використання фінансового капіталу, необхідною вимогою, яку треба врахувати при його формуванні є мінімізація вартості залучення капіталу, зростання ринкової вартості самого підприємства та збільшення курсу його акцій на фондовому ринку.

### **Література**

1. Швиданенко Г.О., Шевчук Н.В. Управління капіталом підприємства [Текст]: Навчальний посібник / Уклад. Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук – К: КНЕУ, 2007. – 440с.
2. Управління ресурсами підприємства [Текст]: Навчальний посібник / Під ред. к.е.н. Ю.М.Воробйова, д.е.н. Б.І. Холода. – К.: ЦНЛ, 2004. – 288с
3. Ляшенко Г.П. Управління капіталом підприємства [Текст]: Навчальний посібник / Г.П.Ляшенко Державна податкова адміністрація України; академія державної податкової служби України. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 346с.



## ОПТИМІЗАЦІЯ ВПЛИВУ ГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ НА ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА

Актуальність оптимізації впливу господарських ризиків на фінансову діяльність суб'єктів господарювання визначається тими процесами та явищами, що відбуваються в сучасній українській економіці, а також прагненням економічного суб'єкта стабільно і успішно розвиватися.

Серед теоретиків, що внесли реальний внесок в розвиток теорії ризику, можна виділити таких вчених, як Дж. Кейнс, Х. Найт, Дж. Непман, О. Моргенштейн [1-6] та ін.

У даній роботі здійснено спробу висвітлити теоретичні особливості впливу господарських ризиків на фінансовий стан підприємства, запропонувати заходи щодо вдосконалення технології управління ризиком на підприємстві з метою забезпечення економічної стабільності його функціонування і розвитку.

Господарський ризик є невід'ємною частиною господарської діяльності будь-якого підприємства незалежно від форми власності. Його визначають як діяльність суб'єктів підприємств, пов'язану з подоланням невизначеності в ситуаціях неминучого вибору, у процесі якого є можливість оцінити імовірність досягнення бажаного результату чи невдачі, відхилення від мети [4-5].

У практичній діяльності господарські ризики можуть бути настільки великими, що здатні зупинити виробничу роботу, змусити підприємця відмовитися від здійснення операцій, що вимагають великих початкових інвестицій і часу. У той же час наявність чинника господарського ризику є для підприємця вагомим стимулом для постійного здійснення режиму економії, змушує його ретельно аналізувати рентабельність проектів, розробляти інвестиційні кошториси, наймати відповідні кваліфіковані кадри.

Управління господарськими ризиками підприємства є одним з найважливіших функціональних завдань фінансового менеджменту. На практиці цю сферу управління фінансами здебільшого виокремлюють у специфічний напрям діяльності фінансового менеджменту – ризик-менеджмент.

Ризики є невід'ємною характеристикою діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта. Це проявляється у наявності тісного причинно-наслідкового взаємозв'язку, оскільки кожне підприємство, прагнучи отримати прибуток, наражається на ризики. Економічні наслідки від реалізації ризиків можуть бути виражені в недоотриманні прибутку та появі збитків. Все це за відсутності адекватної системи ризик-менеджменту може призвести до появи негативних тенденцій у діяльності підприємства.

Господарський ризик пов'язаний з веденням господарської діяльності, а тому в деяких випадках він також називається підприємницьким. У загальному випадку всі підприємницькі ризики можна розподілити на:

- маркетингові ризики;
- ризики зміни законодавства;
- ризики неплатоспроможності;
- ризики інфляційних процесів.

Неоднозначність тлумачення поняття управління ризиками не в останню чергу

викликана відсутністю єдиної позиції щодо визначення поняття управління. Існуючі теоретичні підходи до визначення ризик-менеджменту недостатньо повно його характеризують. Більшість точок зору визначають ризик-менеджмент як процес, що характерний для реактивного управління, тобто процес впливу на об'єкт управління з метою пошуку можливих шляхів зменшення, а не запобігання ризику. Такий підхід не спрямований на розроблення попереджувальних заходів щодо уникнення майбутніх ризиків.

Метою ризик-менеджменту у сфері економіки є підвищення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів за допомогою захисту від реалізації чистих ризиків.

В управлінні ризиками виокремлюють декілька ключових етапів [5]:

- 1) виявлення ризику з супутньою оцінкою ймовірності його реалізації і масштабу наслідків;
- 2) розробка ризик-стратегії з метою зниження ймовірності реалізації ризику і мінімізації можливих негативних наслідків;
- 3) вибір методів та інструментів управління виявленим ризиком;
- 4) безпосереднє управління ризиком;
- 5) оцінка досягнутих результати і корегування ризик-стратегії.

У рамках ризик-менеджменту вирішуються три основні завдання: профілактика виникнення ризиків; мінімізація збитку, спричиненого ризиками; максимізація додаткового прибутку, який отримує підприємство внаслідок управління ризиками [2].

Основною метою ризик-менеджменту є зменшення або ліквідація можливих втрат від ризику, тому визначення принципів та функцій управління ризиком мають суттєве значення для застосування ризик-менеджменту на підприємстві.

Ризик-менеджмент базується на таких основних принципах [3]: принцип масштабності (максимізації); принцип мінімізації; принцип адекватної реакції; принцип розумного прийняття.

Важливу роль у системі управління ризиком відіграє вірний вибір заходів попередження і оптимізації ризику, які загалом визначають її ефективність. У світовій практиці напрацьована велика кількість різних і досить оригінальних шляхів та способів зниження ризику. Вибір інструментарію впливу на ступінь господарських ризиків є важливим етапом процесу управління. До основних ефективних напрямків регулювання ступеня ризику належать: уникнення, вирівнювання, збереження, зменшення та передавання ризику. Ці методи не виключають один одного, тому можуть використовуватись одночасно [4].

Найкращим варіантом вибору напряму оптимізації ризику, є обґрунтована комбінація декількох методів, а основним критерієм вибору виступає наявність оптимального співвідношення між досягнутим ступенем зниження ризику та необхідними для цього витратами.

У зарубіжній практиці широкого розповсюдження набули два основні принципи зниження (оптимізації) ризику [5]:

- 1) принцип зіставлення позицій. Компанія, набуваючи активи або беручи на себе зобов'язання, займає на ринку відповідно довгу або коротку позицію. Саме зайнята на ринку позиція є джерелом ринкового ризику. З даного положення витікає, що методом оптимізації ринкового ризику може бути ведення закритої позиції. Майбутньому активу повинне протиставлятися майбутнє зобов'язання, співвідношення з даним активом і навпаки.

- 2) принцип диверсифікації. Наукова підстава цього принципу належить лауреатові Нобелівської премії Г Марковіцу. Згідно його теорії, мінімізація ризику і збільшення прибутковості інвестицій досягається шляхом диверсифікації вкладень в ті

об'єкти, що не корелюють або слабо корелюють.

Усі підприємці у будь-якій сфері економічної діяльності зацікавлені в уникненні значних збитків. За умов нестабільної та швидко змінюваної ситуації суб'єкти економічної діяльності змушені враховувати всі можливі наслідки дій своїх конкурентів, а також інших змін у ринковій ситуації.

Аналіз ризиків поділяють на два взаємодоповнюючі один одного види: якісний та кількісний.

Якісний аналіз є найбільш складним і вимагає ґрунтовних знань, досвіду та інтуїції у даній сфері економічної діяльності. Його головна мета визначити чинники ризику, області ризику, після чого ідентифікувати усі можливі ризики.

Якісний метод проводиться за наступними напрямками:

1) порівняння очікуваних позитивних результатів від вибору конкретного напрямку виду діяльності з можливими наслідками цього вибору;

2) проведення комплексного аналізу, впливу рішень, що приймаються безпосередньо підприємцем на проведення інших заходів;

3) управління ризиком.

Кількісний аналіз ризику, тобто кількісне визначення рівня окремих ризиків і ризику даного виду діяльності (проекту) в цілому, що є теж досить складною проблемою.

Виділяють наступні основні методи оцінки економічного ризику:

- статистичний;
- метод доцільності затрат;
- метод експертних оцінок;
- аналітичний метод;
- метод аналогів.

У вітчизняній практиці господарювання найбільш поширеними у застосуванні є наступні методи аналізу ризику: статистичний, експертних оцінок, аналітичний, оцінки фінансової стійкості та платоспроможності.

Отже, від прийнятої концепції управління ризиками значною мірою залежить успішність результатів діяльності суб'єктів господарювання. Визначення мети процесу управління ризиками ускладнюється існуванням прямої залежності між ризиком і прибутком, тому підприємства мають самостійно визначити той рівень ризику, на який вони погоджуються з метою отримання запланованих прибутків.

### **Література**

1. Кейнс Джон Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег / Н. Н. Любимов (пер.с англ.). – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
2. Найт Х. Ф. Риск, неопределённость и прибыль / Ф. Х. Найт. – М. Дело. – 2003. – 360 с.
3. Теория игр и экономическое поведение. Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн. Перев. с англ. под. ред. и с доб. Н. Н. Воробьёва. Главная редакция физико-математической литературы, изд-ва «Наука», 1970, 708 с.
4. Мостенська Т. Л. Ризик – менеджмент /Т. Л. Мостенська // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – №3 (7). – С. 72-79.
5. Павленко Л. В. Основные аспекты риск-менеджмента / Л. В. Павленко // Управління розвитком. – 2011. – №13(110) – С. 151-153.
6. Лавров Л. В. / Ризики комерційного банку та ризик – менеджмент в умовах фінансово-економічної нестабільності // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. - № 2 (10). – С. 196-201.

## ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ

*Досліджено особливості управління конкурентоспроможністю підприємств в сучасних умовах господарювання в Україні та визначені основні заходи з підвищення його ефективності та рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.*

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, підприємство, ринок, управління.

**Постановка проблеми.** Управління конкурентоспроможністю підприємства є однією з найактуальніших проблем сучасної української теорії і практики менеджменту. Адже нині в Україні відбувається посилення конкуренції, внаслідок чого керівники підприємств знаходяться в постійному пошуку нових (адекватних умовам конкуренції) методів та засобів підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства. Необхідність підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю підприємства обумовлюється також триваючими швидкими змінами зовнішнього середовища підприємств, виникненням важко передбачуваних економічних і фінансових ситуацій.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблеми підвищення конкурентоспроможності досліджуються в наукових працях багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, зокрема таких, як І. Должанський, М. Калиниченко, Р. Фатхутдинов, О. Яременко, Е. Колі, Дж. Нарвер, С. Слатер, Б. Яворські [1-7] та ін., у яких вчені аналізують вплив на управління конкурентоспроможністю підприємств та формування їх конкурентних переваг різних факторів, технологічних та економічних процесів. Разом з тим, із розвитком економіки умови функціонування підприємств змінюються, що зумовлює необхідність подальшого дослідження системи управління їх конкурентоспроможністю в сучасних умовах.

**Метою дослідження** є виявлення особливостей управління конкурентоспроможністю підприємств в сучасних умовах господарювання в Україні та визначення заходів з підвищення його ефективності.

**Виклад матеріалу.** Конкурентоспроможність підприємства як об'єкт управління є сукупністю взаємопов'язаних елементів, покликаних забезпечити сильні конкурентні позиції, підтримку існуючих і створення нових конкурентних переваг.

Під управлінням конкурентоспроможністю підприємства розуміють загальні функції управління, які визначають стратегію і політику у сфері створення й реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі й відповідальність у цій сфері діяльності суб'єктів господарювання. Реалізація управлінської мети відбувається за допомогою таких засобів, як планування конкурентоспроможності, оперативне управління нею, її забезпечення й підвищення в межах певної системи конкурентоспроможності [1].

Досягнення високого рівня управління конкурентоспроможністю є стратегічною метою діяльності будь-якого підприємства, що функціонує в умовах ринкових відносин, для досягнення якої необхідна консолідація всіх підрозділів і ланок системи управління підприємством. Однак, управління конкурентоспроможністю не еквівалентне всій діяльності підприємства з досягнення кінцевих цілей, а включає в себе лише ті функції, що пов'язані з розробкою стратегії конкуренції, стимулювання до її реалізації, цільовою орієнтацією різних видів економічної діяльності.

Конкурентоспроможність підприємства в загальній класифікації об'єктів управління можна віднести до функціональних (на відміну від виробничих і структурних) елементів управління, які вимагають розробки спеціального механізму управління підприємством [2].

За своїм предметним змістом управління конкурентоспроможністю стосується діяльності підприємства на ринку, з чого випливає, що основну увагу при цьому слід приділяти не стільки наявним ресурсам і процесам, що відбуваються на самому підприємстві, скільки можливостям нарощування ресурсного потенціалу підприємства.

Отже, основними особливостями управління конкурентоспроможністю підприємства є його орієнтація на ринок і майбутнє розширення обсягу реалізації продукції.

Орієнтація на ринок передбачає здійснення в усій організації (на підприємстві) детального аналізу ринку, спрямованого на ідентифікацію поточних і майбутніх потреб споживачів, поширення й вивчення отриманої інформації у всіх відділах і загально організаційну реакцію на них [3]. На думку Дж. Нарвера та С. Слатера [4], ринкова орієнтація включає три такі поведінкові компоненти: орієнтація на споживачів, орієнтація на конкурентів, міжфункціональна координація, і такі два критерії для прийняття рішень – довготерміновий фокус і прибутковість. Ринково-орієнтована організація – це «організація, менеджери якої в кожен момент часу можуть відповісти на запитання, які об'єкти ринкової орієнтації є значущими для неї на цей період, які їх інтереси/вимоги/умови, які ключові фактори успіху, які заходи ухвалюються в певний момент і ще можуть бути вжиті для досягнення компанією рівня прибутку, що перевищує середньоринкові показники» [5].

Орієнтація управління конкурентоспроможністю підприємства на ринок і майбутнє передбачає здійснення таких заходів:

- нейтралізацію (подолання) або обмеження кількості негативних (деструктивних) чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства шляхом формування захисту проти них;
- виявлення позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства з метою їх використання для розширення ринків збуту своєї продукції;
- забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень – їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на певному ринку [6];
- здійснення моніторингу дій конкурентів.

Отже, щоб створити й підтримувати конкурентну перевагу підприємства необхідно аналізувати й реагувати на всі ринкові сили – умови, які впливають на попит і пропозицію на вільному ринку та визначають як ціни, так і поведінку всіх суб'єктів ринкових відносин (продавців, покупців, кредиторів, позичальників тощо) та відповідно до цього здійснювати координацією своїх управлінських функцій.

Особливістю ринково-орієнтованої поведінки є також те, що вона вимагає від менеджерів комплексних організаційних знань, які не можуть легко імітуватись конкурентами підприємства. Лише це забезпечить підприємству довгострокові конкурентні переваги. Система забезпечення такого високого рівня управління конкурентоспроможністю підприємства охоплює цілий ряд заходів, спрямованих на:

- 1) Підвищення технічного рівня і якості продукції підприємства, серед яких:
  - зміцнення бази та покращення організації НДДКР;
  - прискорена реалізація структурних зрушень та здійснення інвестиційної політики відповідно до пріоритетних напрямів науково-технічного прогресу і соціального розвитку та підвищення на цій основі ефективності

- капіталовкладень;
  - організація ефективної діяльності груп якості та цільового навчання керівного персоналу, створення сприятливих умов якості праці;
  - удосконалення завдань і функцій управління конкурентоспроможністю підприємства з метою підвищення ефективності управління якістю продукції.
- 2) Зниження ресурсоємності продукції та виробничих витрат підприємства.
  - 3) Удосконалення сервісного обслуговування, рекламної діяльності, вивчення ринку збуту [7].

**Висновок.** Управління конкурентоспроможністю підприємства включає цілий комплекс управлінських дій, спрямованих на дослідження діяльності активних і потенційних конкурентів, їх сильних і слабких сторін, а також на розробку конкурентних стратегій, що забезпечують формування й підтримку довгострокових конкурентних переваг. Формування і підтримка конкурентних переваг підприємства передбачає ретельний аналіз ринкових сил та здійснення координації управлінських функцій відповідно до ринкових умов.

Система управління конкурентоспроможністю підприємства має бути динамічною, для чого її потрібно постійно вдосконалювати, що є особливо актуальним в сучасних умовах структурної перебудови української економіки, і орієнтованою на ринок і майбутнє розширення обсягу реалізації продукції підприємства.

#### **Література**

1. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Изд-во Эксмо, 2009. – 544с.
2. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства / І. З. Должанський. — К. : Центр навчальної літератури, 2010. — 384с.
3. Kohli, Ajay K. and Bernard J. Jaworski (1990), "Market Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implications," *Journal of Marketing*, 54 (April), 1-18.
4. Narver, John C. and Stanley F. Slater (1990), "The Effect of a Market Orientation on Business Profitability," *Journal of Marketing*, 54 (October), 20-35.
5. Калиниченко М.П. Концепція ринкової орієнтації та її теоретичне підґрунтя / М.П. Калиниченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Зб. наук. пр. Маріуполь: Вега-Принт, 2009. - 352 с., С. 304-308.
6. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства : реф. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.referatcentral.org.ua/marketing\\_load.php?id=632](http://www.referatcentral.org.ua/marketing_load.php?id=632)
7. Яременко О. Ф. Науково-практичні аспекти стратегічного і тактичного управління конкурентоспроможністю підприємства / О. Ф Яременко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5 . – Т.1. – С. 35–37.

## СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЛІКВІДНОСТІ БАЛАНСУ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах кожне підприємство повинно орієнтуватися у складних умовах ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, розробляти стратегію подальшого розвитку, аналізувати фінансовий стан свій та підприємств-партнерів. Здатність підприємства розраховуватись за своїми боргами в обсягах та строках, передбачених договорами та законодавством – необхідна умова успішного функціонування на ринку. Тому підвищенню ліквідності та платоспроможності підприємства, зміцненню його фінансової стійкості повинна приділятися з боку керівництва підприємства постійна увага.

**Аналіз досліджень і публікації.** Методик аналізу показників ліквідності та платоспроможності в науковій економічній літературі та методичних публікаціях зустрічається чимало. Різні автори, зокрема Лахтіонова Л.А., Поддєрьогін А.М., Ізмайлова К.В., Кірейцев Г.Г. та ін., висувають свої точки зору щодо розрахунку цих показників, пропонують різні визначення коефіцієнтів, які всебічно характеризують стан підприємства. Але зважаючи на те, що серед вчених-економістів досі немає однозначності у підході до оцінювання платоспроможності підприємства, не існує єдиної методики визначення показників платоспроможності, це питання потребує подальшого ґрунтовного вивчення.

**Мета дослідження** – розгляд та систематизація методик розрахунку показників ліквідності балансу підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Мета аналізу ліквідності полягає не тільки в тому, щоб оцінити ліквідність організації, її активів і джерел їх формування, а й у тому, щоб на цій основі розробляти заходи, спрямовані на поліпшення цих фінансово-економічних показників. Аналіз ліквідності балансу підприємства якраз дозволяє виявити найважливіші аспекти і слабкі позиції в діяльності господарюючого суб'єкта та показує, за якими напрямками треба проводити таку роботу, аби домогтись поліпшення фінансового стану підприємства (організації).

Основне завдання аналізу ліквідності балансу – перевірити синхронність надходження і витрачання фінансових ресурсів, виявити здатність підприємства розраховуватись за зобов'язаннями власним майном у визначені періоди часу. Ліквідність балансу визначається ступенем покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у кошти відповідає терміну погашення зобов'язань. Що швидше той чи інший вид активу може набрати грошової форми, то вища його ліквідність. Абсолютну ліквідність мають грошові кошти [1].

Сутність аналізу ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу балансу, що згруповані за ознакою ліквідності та розміщені у порядку зниження ліквідності, зі статтями пасиву балансу, що згруповані за ознакою термінів погашення і розміщені в порядку збільшення строковості зобов'язань. Якщо при такому зрівнянні активів вистачає для погашення зобов'язань, то баланс вважається ліквідним, а підприємство платоспроможним. В іншому разі баланс вважають неліквідним, а підприємство неплатоспроможним [2].

У таблиці 1 наведено умови ліквідності балансу підприємства. Перші три групи активів таблиці 1( найліквідніші; активи, що швидко реалізуються; активи, що повільно

реалізуються) впродовж поточного господарського періоду постійно змінюються і тому належать до поточних активів підприємства.

**Таблиця 1**

**Умови ліквідності балансу підприємства [3]**

Критерій	Строки балансу	Критерій	Строки балансу	Умови абсолютної ліквідності балансу
Найліквідніші активи ( $A_1$ )	220, 230, 240	Негайні пасиви ( $\Pi_1$ )	520-610	$A_1 \geq \Pi_1$
Активи, що швидко реалізуються ( $A_2$ )	130 —210, 250	Короткострокові пасиви ( $\Pi_2$ )	400, 410, 500, 510	$A_2 \geq \Pi_2$
Активи, що повільно реалізуються ( $A_3$ ),	100-120	Довгострокові пасиви ( $\Pi_3$ )	480	$A_3 \geq \Pi_3$
Активи, що важко реалізуються ( $A_4$ )	080	Постійні пасиви ( $\Pi_4$ )	380,420	$A_4 \leq \Pi_4$

Аналізуючи ліквідність балансу необхідно насамперед проводити групування активів за ступенем ліквідності та визначати динаміку зміни окремих груп. Підприємство буде ліквідним, якщо його поточні активи перевищують короткострокові зобов'язання. Якщо на підприємстві оборотний капітал складається переважно з грошових коштів і короткострокової дебіторської заборгованості, то таке підприємство вважається більш ліквідним, ніж те, на якому оборотний капітал становлять переважно запаси.

При цьому зіставлення результатів першої групи за активом і пасивом 1-3 місяця відображає співвідношення поточних платежів та надходжень. Співвідношення активів і пасивів другої групи 3-6 місяців характеризує тенденцію збільшення або зменшення поточної ліквідності в недалекому майбутньому. А третя і четверта групи характеризують тенденцію у відносно віддаленому майбутньому.

Баланс вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються вимоги наведені в таблиці 1. Виконання перших трьох нерівностей з необхідністю тягне виконання і четвертої нерівності, саме тому практично суттєвим є зіставлення результатів перших трьох груп по активу та пасиву.

Четверта нерівність носить «балансуючий» характер, і в той же час вона має глибокий економічний зміст: виконання даної нерівності свідчить про дотримання мінімальної умови фінансової стійкості – наявності у підприємства власних оборотних засобів.

У випадку, коли одна або декілька нерівностей мають знак, протилежний до зафіксованого в оптимальному варіанті, ліквідність балансу в більшій чи меншій мірі буде відрізнятися від абсолютної. При цьому нестача засобів по одній групі активів буде компенсуватись надлишком по іншій групі, хоча компенсація при цьому має місце лише по вартісній величині, оскільки в реальній платіжній ситуації менш ліквідні активи не можуть замінити більш ліквідні [4].

Для комплексного оцінювання ліквідності балансу в цілому визначають загальний коефіцієнт ліквідності ( $L_3$ ) за формулою [3]:



$$ЛЗ = \frac{A_1 * BA_1 + A_2 * BA_2 + A_3 * BA_3 + A_4 * BA_4}{П_1 * ВП_1 + П_2 * ВП_2 + П_3 * ВП_3 + П_4 * ВП_4}, \quad (1)$$

Як видно з цієї формули,  $ЛЗ$  характеризує відношення суми всіх платіжних засобів до суми всіх платіжних зобов'язань з врахуванням їх ліквідності і показує, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань.

Загальний коефіцієнт ліквідності дає оцінку платоспроможності підприємства в цілому. Перевагою цього показника є також те, що він дозволяє порівнювати баланси підприємства за різні звітні періоди, а також баланси різних підприємств, у результаті чого можна зробити висновок, який баланс найбільш ліквідний.

Для якісної оцінки ліквідності та платоспроможності підприємства, крім аналізу ліквідності балансу вчені рекомендують проводити також розрахунок і аналіз сукупності відносних аналітичних показників – фінансових коефіцієнтів ліквідності. Основними з них при оцінюванні платоспроможності в короткостроковий період є коефіцієнти абсолютної, швидкої та поточної (загальної) ліквідності. Їх розраховують зіставленням відображених у балансі оборотних активів, що мають різний рівень ліквідності, та поточних зобов'язань підприємства [5].

Найзагальнішу оцінку платоспроможності дає коефіцієнт покриття, який в економічній літературі ще називають коефіцієнтом: поточної ліквідності, загального покриття, загальної ліквідності. Він вимірює загальну ліквідність і показує, якою мірою поточні кредиторські зобов'язання забезпечуються поточними активами, тобто скільки грошових одиниць поточних активів припадає на 1 грошову одиницю поточних зобов'язань. Якщо співвідношення менше, ніж 1:1, то поточні зобов'язання перевищують поточні активи. Встановлений норматив цього показника рівний 2,0 (табл.2) [1].

Таблиця 2

**Порядок розрахунку показників платоспроможності  
(узагальнено на основі [1; 3–5; 8])**

Показники	Формула розрахунку показника	Умовні позначення	Рекомендоване значення
Коефіцієнт покриття	$K_n = \frac{ОА}{ПЗ}$	<i>ОА</i> - величина оборотних активів підприємства; <i>ПЗ</i> - величина поточних зобов'язань підприємства.	$> 1$
Коефіцієнт швидкої ліквідності	$K_{Лшв} = \frac{ОА-З}{ПЗ},$ $K_{Лшв} = \frac{ДЗ+ПФІ+ГК}{ПЗ}$	<i>З</i> - величина запасів підприємства; <i>ДЗ</i> - довгострокові зобов'язання; <i>ПФІ</i> - поточні фінансові інвестиції; <i>ГК</i> - грошові кошти .	0,6 – 0,8
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{Лабс} = \frac{ПФІ+ГК}{ПЗ}$		0,2 – 0,35

Коефіцієнт покриття є дуже укрупненим показником, внаслідок чого в ньому не відображається ступінь ліквідності окремих елементів оборотного капіталу.

Коефіцієнт швидкої (миттєвої) ліквідності, який є проміжним коефіцієнтом покриття і показує, яка частина поточних активів з відрахуванням запасів і дебіторської

заборгованості, платежі по яких очікуються більш як через 12 місяців після звітної дати, покривається поточними зобов'язаннями (табл.2) [6].

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яку частину короткотермінової заборгованості підприємство може ліквідувати найближчим часом (на дату складання балансу) (табл.2). Низьке значення коефіцієнта абсолютної ліквідності свідчить про зниження платоспроможності підприємства [7].

**Висновки:** Отже, всі розглянуті методики оцінювання ліквідності балансу дозволяють перевірити синхронність надходження і витрачання фінансових ресурсів підприємства, виявити його здатність розрахуватися за зобов'язаннями власним майном у визначені періоди часу. Тому можна зробити висновок, що всі ці методики придатні для аналізу платоспроможності підприємства. Доцільно також розраховувати загальний показник ліквідності, який характеризує погашення підприємством короткострокових зобов'язань в основному за рахунок поточних активів. За логікою цього показника підприємство вважається ліквідним у тому випадку, коли його поточні активи перевищують поточні зобов'язання.

### Література

1. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: Підручник / Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Бурак Л.Д. та ін. – 5-те вид., перероб. та допов. – К.: КНЕУ, 2004. – 546 с.
2. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.; За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — Вид. 2-ге, перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2003. — 556 с.
3. Зянько В.В. Фінансовий аналіз і звітність. Практикум. / В.В. Зянько, І.Ю. Єпіфанова. – Вінниця: ВНТУ, 2008. – 83 с.
4. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник – 2-ге видання, стереотипне / К.В. Ізмайлова. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
5. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Л.А. Лахтіонова. – К.: КНЕУ, 2001. – 378 с.
6. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент / Г.Г. Кірейцев / Житомир: ЖІТІ, 2001 . – 440 с.
7. Іващенко В.І. Економічний аналіз господарської діяльності / Іващенко В.І., Болюх М.А. — Київ: ЗАТ "НІЧЛАВА", 2001. – 204 с.
8. Про внесення змін до Методичних рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Мінекономіки України від 19 січня 2006 р. № 14.

### УДК657.1

**Іванова Людмила Борисівна, канд. екон. наук, доцент, докторант,  
ДВНЗ КНЕУ імені Вадима Гетьмана**

### **ОЦІНКА «ЗАЦІКАВЛЕНОЇ» УГОДИ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ**

В ринкових умовах господарювання функції бухгалтерського обліку набувають нового значення, зокрема розширюються функції оцінки суб'єктів реального сектору економіки. Це пов'язано з тим, що «зміна внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства впливає на змістовні аспекти управління, а отже на його інформаційні потреби і, відповідно, на методологічні та організаційні засади обліку й оцінки його об'єктів» [3; С. 27]. У процесі реформування бухгалтерського обліку на Україні було

залучено зарубіжний досвід нових видів оцінок та методи їх розрахунку, завдяки якому уточнення балансової вартості активів тлумачаться з урахуванням різних концепцій збереження капіталу.

Оцінка у бухгалтерському обліку господарюючого суб'єкта у реальному секторі економіки, що проходить фінансове оздоровлення по відновленню платоспроможності виконує особливу функцію. Ця особливість зумовлено специфічністю антикризового управління, зокрема процедурою банкрутства та окремими її етапами, яка має прояв у правових принципах та державному підході до фінансової санації підприємств різних форм власності.

Державний підхід, реалізований у нормах законодавства про банкрутство, проголошує принцип збереження майна боржника, за яким пріоритети залишаються на боці діючого цілісного майнового комплексу з наступних причин: вартість його вища, ніж вартість ліквідаційної маси; ліквідація боржника зумовлює втрату робочих місць, а отже, збитки держави з виплати допомоги з безробіття; зі складу народного господарства виводиться господарюючий суб'єкт, що виробляє продукцію та сплачує податки [6; С. 82]. Санаційні реабілітаційні процедури переважають над проведенням процедури ліквідації банкрута, яка вважається крайнім заходом. Але й у процесі ліквідації боржника, визнаного банкрутом, передбачено виявлення та формування ліквідаційної маси, оцінка ліквідаційного майна, реалізація майна на конкурентних засадах з урахуванням можливого відновлення платоспроможності підприємства-боржника.

До реабілітаційних заходів боржника у досудових та судових процедурах санації включаються заходи щодо погашення дебіторської заборгованості боржника, відміна некорисних договорів, спростування «зацікавлених» угод. Два останні заходи відносяться до категорії протидії «тіньової» економіки, зокрема відміни господарських операцій, які спрямовані на шкоду кредиторам, зменшення майна боржника, передачу майна третім особам за цінами значно нижче ринкових. Згідно законодавству з банкрутства передбачається або повернення майна боржнику, яке було здійснено в результаті «зацікавлених» угод, або відшкодування сум переданого (внаслідок продажу або безоплатної передачі) майна. Постає питання щодо оцінки такого відшкодування. У законодавчих нормах з банкрутства передбачається, що це повинна бути сума на основі ринкової ціни на дату здійснення господарської операції, яка у наступному визнається як операція згідно «зацікавленої» угоди. Приймаючи до уваги, що розглядаються та аналізуються угоди боржника протягом року до початку процедури банкрутства, такий підхід до визнання ціни відшкодування (за датою здійснення угоди) в умовах нестабільної економіки, інфляційних процесів, на нашу думку, є некорисним та не відповідним принципу збереження майна боржника. У правовому аспекті доцільно відобразити суму повернення боржнику на дату визнання господарським судом вищеназваної угоди як зацікавленої. У економічному аспекті постає питання визначення категорії ринкової ціни. За думкою Я.В. Соколова, ринкові оцінки, дисконтовані оцінки виручки від продажу, дисконтовані оцінки очікуваних доходів від використання активу та інші згідно МСФО (IAS) 32, МСФО (IAS) 39, МСФО (IAS) 41 мають різноманітну методику визначення, але відповідають умовам справедливої вартості, яка «не є однаковою величиною, а це скоріш характеристика способу виміру як найбільш правильного» [8; 15].

Застосування ринкової оцінки на основі концепції збереження капіталу та методології визнання справедливої оцінки активів було б доцільним на окремих етапах процедури банкрутства. Попри те, що застосування справедливої оцінки в антикризовому управлінні за думкою ряду фахівців з економіки, зокрема бухгалтерського обліку, вважається не зовсім коректним, на наш погляд, її

використання має сенс саме у процедурі санації боржника за низкою причин.

По-перше. На жаль, багато авторів мають уявлення про оцінку у процедурі банкрутства як тільки ліквідаційну. Ліквідація – це окремий етап процедури банкрутства, коли боржника вже визнано банкрутом господарським судом [1; 2]. Дійсно ліквідаційна оцінка активів банкрута може суттєво відрізнятися від ціни реалізації в звичайних умовах (може бути набагато меншою ніж ринкова) за рахунок двох важливих факторів: обмеження часу продажу; вимушеного продажу - психологічного аспекту, що впливає на ініціативу покупців. При чому, відносно першого фактора необхідно відмітити, що в теорії та на практиці власне ліквідаційна оцінка об'єкта притаманна ціні, яка формується в умовах або миттєвого або у короткий термін продажу, що може негативно впливати на рівень ціни майна боржника. Але враховуючи у конкретній ситуації порівняння ефективності оборотності майна й рівня втрати купівельної спроможності грошей, можлива ситуація, коли більш кориснішою може бути продаж у короткий термін [7; С. 115]. Інший фактор, що зумовлено психологічними причинами, є найбільш впливовим у такій ситуації. Покупець розраховує в умовах вимушеного продажу на знижку, і, тому на практиці передбачено порядок задля визначення реальної ліквідаційної вартості, коли спочатку розраховують верхню межу вартості (тобто ринкову вартість без урахування знижки), після чого визначають знижку на фактор вимушеного продажу з урахуванням витрат, пов'язаних з ліквідацією [5].

По-друге. У процедурі санації більше часу для здійснення продажу майна боржника [1; 2]. Крім того, санація відбувається за чітко розробленим планом, у якому враховуються об'єкти продажу, визначаються інвестори або покупці майна боржника. У досудової та судової санації боржник не вважається (не визнаний господарським судом) банкрутом і здійснює господарську діяльність з метою відновити власну платоспроможність. Умови ретельно спланованих санаційних заходів відповідають звичайної діяльності підприємства, тому продаж частини активів боржника або навіть майнового комплексу, може бути реалізована за ринковою ціною.

Слід згадати, що в самій процедурі в результаті чинного законодавства існують певні протиріччя, зумовлені різними інтересами учасників антикризових заходів стосовно рівня оцінки майна боржника, спрямовані залежно від ситуації або до зниження або до завищення цього рівня. Мається на увазі в порівнянні з сумою, отриманої в процедурі оцінки. Тому може виникнути враження, що не виконується одна з вимог використання справедливої ціни, а саме вимога стосовно звичайності угоди. Згідно міжнародному стандарті фінансової звітності 13 «Оцінка за справедливою вартістю» (МСФЗ – 13) справедлива вартість це ціна, яка отримана при продажу активу або сплачена при передачі зобов'язання в рамках **звичайної угоди** між учасниками ринку на дату оцінки [4]. Але і в звичайних умовах (які не пов'язані з антикризовими заходами) при складанні та виконанні угоди можуть виникати протиріччя з приводу суми обміну та продажу активів як сублімація економічних інтересів між обізнаними контрагентами. На наш погляд, у процедурі банкрутства такого роду протиріччя мають бути розв'язані виходячи з принципу збереження майна боржника.

По-третє. Згідно законодавству на всіх етапах антикризового управління передбачена можливість проведення оцінки активів боржника фахівцями з оцінки майна, яка включає наступне: проведення аналізу фінансового стану або економічної експертизи підприємства; обґрунтування наявності (відсутності) можливості відновлення платоспроможності підприємства (шляхом визначення вартості активів підприємства та порівняння її з його заборгованістю); визначення вартості окремих активів підприємства або цілісного майнового комплексу; визначення вартості активів

підприємства при встановленні достатності майна для покриття судових витрат і витрат на винагороду санатору. Оцінка активів відбувається на основі законодавства з оцінки майна за методами, що їм відповідають, а також відповідають методиці, наведеної у МСФЗ 13.

Таким чином, можна зробити висновок, що одна з вимог, що висувається методологією МСФЗ 13 відносно звичайних умов для застосування справедливої вартості виконується у процедурі санації підприємства-боржника. Необхідно зауважити, що заперечення факту звичайних умов у процедурі санації для процесів обміну та продажу його активів сприяє «тіньовим» схемам перерозподілу майна боржника та утискає інтереси окремих груп кредиторів. Оцінка відшкодування щодо «зацікавленої» угоди за методологією справедливої вартості на дату її виявлення, з урахуванням характеристики певного ринку, дозволить забезпечити реалізацію принципів: у бухгалтерському обліку релевантності інформації для учасників антикризових процедур; у правовому аспекті збереження майна боржника.

#### **Література**

1. Закон України «Про банкрутство» («Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» В редакції Закону N 784-XIV від 30.06.99) [Електронний ресурс]: за даними сайту / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>

2. Зміни до Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" № 4212-VI від 22 грудня 2011 року [Електронний ресурс]: за даними сайту : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>

3. Ловінська Л.Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2006. – 256с.

4. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» [Електронний ресурс]: за даними сайту / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/92>

5. Оценка стоимости имущества предприятия в процедуре банкротства. [Електронний ресурс]: – Режим доступу: [http://www.otsenshik.ru/ocenka\\_bankrotstva.shtml](http://www.otsenshik.ru/ocenka_bankrotstva.shtml)

6. Поляков Б.М. Право неспроможності (банкрутства) в Україні: підруч. / Б.М. Поляков. – К.: Ін Юре, 2011. – 560 с.

7. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни: учеб. пособие / Я.В. Соколов. – М.: Магистр; ИНФРА М, 2010. – 224 с.

8. Соколов Я. В. Оценка по справедливой стоимости //Журнал «Бухгалтерский учет» - 2006. № 1 – С. 12-15.

**УДК 339.138:658.332.4**

**Карачина Наталя Петрівна, д-р. екон. наук, професор;**

**Войт Вікторія Василівна,**

Вінницький національний технічний університет

### **РОЗРОБКА МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК КЛЮЧОВИЙ ФАКТОР УСПІХУ ПІДПРИЄМСТВА**

**Постановка проблеми.** Розвиток ринкової економіки в Україні характеризується стрімким зростанням динамізму і диференціації ринку. Постійно з'являються нові запити споживачів, нова продукція, нові ринки. І саме маркетингова стратегія повинна реагувати на ці зміни. Маркетингова стратегія є найважливішим інструментом забезпечення конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах

господарювання. Вона визначає, на яких ринках здійснювати діяльність, з яким споживачем, обирає товарну, цінову і комунікативну політику. Маркетингова стратегія являє собою найважливішу функціональну частину загальної стратегії підприємства та виконує направляючу та інтегруючу роль у комплексних зусиллях підприємства на ринку.

Жодне підприємство не може обійтися без планомірного і обґрунтованого процесу розробки маркетингової стратегії. Цей процес є не спонтанним явищем, кожна стадія потребує уваги, часу та клопіткого аналізу. У зв'язку з цим актуальним є дослідження теоретичних і методологічних підходів до розробки маркетингової стратегії як інструменту конкурентоспроможності підприємства.

**Аналіз попередніх публікацій.** Теоретичні основи цієї проблеми висвітлені у працях таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як Ф. Котлер, Дж. Траут, Д. Аакер, І. Ансофф, М. Портер, Н. Куденко, Г. Ассель, І. Брітченко, Ж-Ж. Ламбен, Г. Мак-Дональд, Р. Фатхутдинов, А. Вайсман, О. Герман, А. Григор, Дж. Дей, А. Длігач, О. Долматов,

О. Кендюхов, Дж. О'Шоннесі, В. Коршунов, В. Кучер, В. Ортинська та ін. [1, с.5].

**Метою статті** є визначення сутності маркетингової стратегії та дослідження основних напрямків розробки та етапів маркетингової стратегії підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття «маркетингова стратегія» ще не отримало чіткого визначення ні у вітчизняній, ні в зарубіжній науковій літературі, якого дотримувалося б більше одного із дослідників-маркетологів. Так, наприклад, Н.В. Куденко стверджує, що «маркетингова стратегія – це вектор дій фірми щодо створення її цільових ринкових позицій» [2, с.13].

А Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондрес, В. Вонг пропонують наступне визначення маркетингової стратегії : «Маркетингова стратегія головну увагу приділяє цільовим покупцям. Компанія обирає ринок, розподіляє його на сегменти, вибирає найперспективніші та концентрує свою увагу на обслуговуванні та задоволенні цих сегментів» [3,с.32]. О. Бородіна вважає, що «Маркетингова стратегія – це цілісний комплекс дій (дослідницьких, промо-, рекламних тощо), кінцевою метою яких є досягнення ринкового успіху пропозиції компанії (незалежно від того, що компанія пропонує – товари чи послуги)». Таким чином, узагальнюючи проаналізований досвід, можна сформулювати уточнене визначення маркетингової стратегії: маркетингова стратегія – це довгострокова програма маркетингової діяльності фірми на цільових ринках для досягнення стратегічних маркетингових цілей, яка визначає принципові рішення щодо створення стійких конкурентних переваг [1,с.7-8].

Багато в чому конкурентоспроможність підприємств і їхній стійкий розвиток обумовлені ефективністю обраної ними маркетингової стратегії. В сучасних умовах необхідність розробки маркетингової стратегії на підприємствах України обумовлена розвитком науково-технічного прогресу, підвищенням ступеня ризику в підприємницькій діяльності, множинністю факторів, що визначають її успіх чи невдачу, процесами диференціації і диверсифікації товарної номенклатури, ускладненням організаційної структури управління, необхідністю концентрації зусиль на вирішенні найважливіших задач і розвитку перспективних напрямків.

Маркетингових стратегій може бути багато, але головне для підприємства – вибрати найбільш вдалу з них для кожного ринку і кожного товару, тобто стратегію, яка відповідала б вимогам досягнення маркетингових цілей.

Основне призначення маркетингової стратегії полягає в тому, щоб взаємно узгодити маркетингову цілі підприємства з його можливостями, вимогами споживачів, використати слабкі сторони конкурентів та свої конкурентні переваги.

Під час розробки такої стратегії слід використовувати не якийсь один фактор, а

цілу їх систему:

1. Ринкове сегментування. Виробнику необхідно розробити підхід до сегментування ринку і вибору сегментів, що залежатиме від бажаних цілей росту, особливостей конкуренції.

2. Товарне позиціонування. Вибравши цільові ринки, необхідно визначити скільки і яких товарів пропонувати на кожному з них та як їх позиціонувати щодо товарів-конкурентів. Основою при цьому буде специфіка по кожному сегменту.

3. Формування комплексу маркетингу. Для кожного товару розробляється комплекс маркетингу.

4. Вихід на ринок. Аналізують як підприємство має виходити на ринок, позиціонувати себе.

5. Фактор часу. Аналізується узгодження в часі, послідовність реалізації всіх компонентів маркетингової стратегії, тактики. Один з підходів – пов'язувати власну стратегію із стратегією конкурентів (можливі стратегії першопрохідця, послідовника, того, що відстає, тощо). Інший підхід – стежити за зовнішніми індикаторами – економічними, галузевими, сезонними тощо [4].

Маркетингові стратегії можна розробляти за різними ознаками та основою з них доцільно зробити комплекс маркетингу – виділення товарної, цінової стратегії, стратегії товароруху і комунікацій. Тобто маркетингова стратегія трансформується у взаємозв'язану систему товарної, цінової, збутової і комунікаційної стратегій, що необхідно оскільки покупець при купівлі розглядає товар як поєднання всіх його властивостей [5, с. 150].

Розробка маркетингової стратегії – це трудомісткий процес, який потребує значних витрат часу і зусиль, вміння правильно аналізувати ситуацію, що склалася і креативно мислити. Основним моментом при її розробці є аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища. Аналіз внутрішнього середовища дозволяє виявити можливості підприємства для реалізації стратегії, а на основі аналізу зовнішнього середовища роблять порівняння характеристик підприємства з конкурентами, а також з очікуваннями споживачів і партнерів. Порівняння потенційно успішних напрямків та ключових факторів успіху стратегії дає підприємству уявлення про власні конкурентні переваги. Далі проводиться аналіз потреб споживачів, що включає в себе вивчення споживчої поведінки: ставлення споживачів до компанії, рівень задоволення запитів, наміри споживачів, ухвалення рішення про покупку, поведінка споживачів у процесі та після покупки, а також мотивація споживачів.

Наступним етапом розробки маркетингової стратегії є сегментація ринку (макро- і мікросегментація). Вона дозволяє здійснювати аналіз потреб і розробляти ефективні асортиментні концепції товарів і послуг, що забезпечують конкурентні переваги підприємства на ринку. Макросегментація визначає товарні та територіальні кордони, а мікросегментація визначає у кожному сегменті споживачів для більш детального аналізу і різноманітності їх потреб.

Виділені в процесі дослідження сегменти оцінюються з точки зору привабливості, внаслідок чого обираються цільові сегменти для підприємства, на яких буде здійснюватися позиціонування товарів. Основною метою позиціонування є створення іміджу товару таким чином, щоб він міг зайняти у свідомості покупця гідне місце, відмінне від положення конкурентів. При цьому слід звернути увагу на ті характеристики та їх поєднання, які важливі для споживача.

Далі починається процес операційного маркетингу. На даному етапі розробляється комплекс маркетинг-мікс, що включає в себе розробку товару, цінової політики та способів просування. При чому маркетинг-мікс повинен розроблятися з урахуванням потреб і інтересів того сегменту чи сегментів, на які орієнтується

підприємство. Далі визначається бюджет маркетингової стратегії і здійснюється контроль за її реалізацією і отриманими результатами.

Важливим моментом при розробці маркетингової стратегії є врахування наступних факторів: на якій стадії життєвого циклу перебуває галузь, структуру галузі, сутність і потужність п'яти конкурентних сил (постачальники найважливіших ресурсів, покупці, конкуренція між продавцями всередині галузі, товари-субститути, потенційні продавці даного товару), масштаби діяльності конкурентів.

**Висновки.** Таким чином, маркетингова стратегія є одним із інструментів маркетингу, який спрямований на досягнення цілей підприємства та підвищення конкурентоспроможності. Вдало підібрана і уміло реалізована маркетингова стратегія не тільки надає підприємству досягти конкурентних переваг, а й задовільнити потреби споживача. Тобто, маркетингова стратегія виконує не тільки економічну роль в діяльності підприємства, але і соціальну.

#### **Література**

1. Кендюхов О.В. Маркетингова стратегія підприємства: бренд-підхід до визначення ефективності: монографія / О.В. Кендюхов, С.М. Димитрова// НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. – Донецьк: ДонУЕП, 2009. – 182 с.

2. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми: монографія /Н. В. Куденко// К.: КНЕУ, 2002. – 245 с.

3. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс/ Г. Армстронг., Ф. Котлер; 5-е видання: пер. з англ.;уч. пос. – М. : Видавничий дім «Вільямс», 2001. – 608 с.

4. Greenley G. An Understanding of Market Strategy /G. Greenley// European Journal of Marketing. – 1989. – Vol 23/8

5. Дорош О.І. Маркетингова стратегія у системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства / О.І. Дорош// Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – №698. – С. 150-155

**УДК 658.8**

**Карачина Наталя Петрівна, д-р. екон. наук, професор,  
Каменчук Наталія Олександрівна,  
Вінницький національний технічний університет**

### **ОСОБЛИВОСТІ ПРОДАЖ В СЕГМЕНТІ B2B**

Дуже часто бізнесмени не розуміють, що продажі в сегменті B2B (Business to Business – продажі іншим компаніям), принципово відрізняються від ринку B2C (Business to Customers – продажі кінцевим споживачам, приватним особам). Методи, які використовуються для пошуку і залучення корпоративних клієнтів будуть давати негативні результати, наприклад на ринку нерухомості. І навпаки.

Головні відмінності, які необхідно засвоїти при побудові системи продажів наступні:

1. В корпоративних продажах (B2B) велика частина угод заключається на особистих зв'язках і контактах, на тих відносинах, які будує продавець з корпоративним клієнтом (точніше, з особистостями, які приймають рішення). Ключову роль в B2B грають активні продажі, які здійснюють менеджери з продажу.

2. Більшу частину активних продажів в сегменті B2B складають телефонні продажі. Тому важливо, якщо один бізнес продає щось іншим бізнесам, йому вкрай необхідно будувати систему телефонних продажів.

На ринку B2C трохи інша ситуація. Хоча в деяких бізнесах телефонні продажі також можуть грати важливу роль, але як правило, більш важливим є створення



постійного вхідного потоку клієнтів. І тут не важливо чи це відвідувачі магазину, чи клієнти, які телефонують в офіс чи віртуальні відвідувачі сайтів. Задача підприємства – постійно працювати над збільшенням даного потоку. В основному це робиться за допомогою реклами та PR.

Крім цього, важливо навчити продавців підприємства грамотно опрацьовувати цей вхідний потік, оскільки саме при неякісній роботі менеджера з вхідними клієнтами втрачається значна частина грошових коштів.

Через те, що робота в B2B значно відрізняється від B2C, то технології збільшення продажів здебільшого відрізняються.

### ***Особливість B2B продажів***

На більшості ділових ринків B2B конкуренція сьогодні дуже висока. Яку б продукт або послугу ви не виробляли, знайти аналог, провівши 5 хвилин в Yandex не складе труднощів.

З іншого боку - з боку клієнтів підприємства, як правило, виступають "професійні покупці" в особі менеджерів по закупівлях або самих директорів компаній, які відмінно розбираються в цінах і пропозиціях, і які нерідко спеціально навчаються, як грамотно "збивати" ціни постачальників. Вони використовують усі можливості для того, щоб отримати вигідні знижки. Звичайно це різко скорочує прибуток підприємства-продавця.

Диктувати свої умови підприємство-продавець можете лише в разі сильного дефіциту свого товару, однак таке зустрічається вкрай рідко і недовго - оскільки як тільки підвищується попит, дуже швидко з'являється нова пропозиція, яка готова його задовольнити.

Ще один фактор, який найчастіше працює проти підприємства-продавця - власні менеджери з продажу - через постійну нестачу часу і прагнення виконати план, вони готові йти на будь-які можливі поступки в ціні, лише б закрити операцію. Прибуток компанії в їх пріоритетах - далеко не на першому місці.

Ключовий фактор успіху в B2B продажах полягає у вмінні менеджерів з продажу переконливо продемонструвати (у грошовому вираженні) і підтвердити підвищену цінність, яку їхнє підприємство надає клієнтові, у порівнянні з конкурентами.

Хоча це звучить просто і достатньо очевидно. Дуже небагато компаній і менеджерів з продажу вміють дійсно грамотно показати підвищену цінність своєї пропозиції. Набагато частіше від менеджерів доводиться чути щось наприклад: "у мене відмінний товар, у якого купа переваг". Але при цьому не зрозуміло, яку саме перевагу отримає конкретний замовник. Як ви думаєте, це вина клієнтів? [1]

Труднощі особистих продажів пов'язані з тим, що B2B-ринок - це місце висококваліфікованих комунікацій, оскільки маємо справу лише з невеликою кількістю директорів і топ-менеджерів компаній, до яких і достукатися не легко, і переконати досить не просто. Але професіональні менеджери з продажу з легкістю досягають людини, яка приймає рішення, що являється запорукою успішного бізнесу.

Товари та послуги на B2B-ринку досить складні, і для їх просування необхідно проводити якісну роз'яснювальну точкову роботу. Менеджер повинен займатися якісною точковою роботою, досягаючи саме ту людину в компанії, яка приймає рішення. А далі менеджер компетентно повинен розповідати про перевагу того чи іншого товару, потенційно необхідного клієнту.

Важливо пам'ятати, що B2B-продажі - клієнтоорієнтовані і головне завдання продавця - побудова лояльних, орієнтованих на результат взаємин з клієнтом. Як говорив Рей Райт: «Роль особистих продажів на B2B - стратегічна». Щоб досягти результату варто розбити процес продажу на декілька етапів. На першому етапі необхідно визначити завдання на цільових сегментах ринку, сформулювати вигоди для клієнта і визначити стійкі конкурентні переваги компанії, товару або послуги. Далі

варто продумати модель комунікацій з клієнтом в певній послідовності. Завдяки такому підходу збільшується приріст клієнтської бази і створюється позитивний імідж компанії (наявність технології - ознака високої культури ведення бізнесу), який дає конкурентну перевагу на B2B-ринку [2].

### ***Основні особливості просування в сегменті B2B***

Просування B2B відіграє величезну роль для успішного ведення бізнесу, але для того, щоб воно було дійсно ефективним, необхідно враховувати його основні особливості.

### ***Цільова аудиторія***

Правильне визначення цільової аудиторії бізнесу - одна з найважливіших складових просування товарів у будь-якому сегменті. На відміну від споживчого ринку, в B2B сфері в якості цільової аудиторії бізнесу виступають юридичні особи. Це, безумовно, накладає свій відбиток на просування B2B. В першу чергу, цільова аудиторія B2B дуже вузька, так як на ринку просуваються і реалізуються вузькоспеціалізовані товари і послуги.

Вузькість цільової аудиторії необхідно обов'язково враховувати при розробці маркетингових та рекламних стратегій, так як кількість потенційних клієнтів в одному регіоні, як правило, невелика. Досягти успіху можна тільки в тому випадку, якщо ви побудуєте свою рекламну кампанію таким чином, щоб охопити 100% цільової аудиторії. При цьому вкрай важливо, щоб реклама сприяла прийняттю позитивного купівельного рішення у значної частини охоплених.

Масова традиційна реклама не приносить бажаного ефекту, тому її використання в області B2B економічно недоцільно. Масова реклама спрямована на вирішення абсолютно інших завдань. Потенційна цільова аудиторія B2B сегмента не переглядає рекламу в центральних ЗМІ, тому навіть найдорожча кампанія в кращому випадку принесе один чи два замовлення, в гіршому - взагалі не дасть ніякого ефекту. Навіть у тому випадку, якщо особа, зацікавлена в рекламованих товарах і послугах, побачить рекламу, її сприйняття буде утруднено в силу психологічного настрою людини, яка прийшла додому після трудового дня.

### ***Рекламні матеріали***

Вузькість цільової аудиторії накладає вимоги і на зовнішній вигляд рекламних матеріалів, розповсюджуваних серед потенційних клієнтів. Практика показує, що більшість проспектів виявляється в сміттевому кошику ще до того, як їх побачить особа, яка має повноваження приймати рішення про закупівлі. Для того, щоб реклама дійшла до потенційного клієнта, а промоушен в B2B виявився ефективним, рекламні матеріали повинні мати не тільки продуманий до дрібниць дизайн, але і точне, достовірне і повне інформативне наповнення.

### ***Стимулювання продажів***

Незважаючи на те, що просування в B2B має цілий ряд труднощів, стимулювати продажі можна за рахунок використання різноманітних інструментів, як традиційних, так і нових. Найбільшої ефективності дозволяють домогтися прямі (Direct marketing) і віддалені (Telemarketing) продажі. Хорошим способом збільшення ефективності просування товарів і послуг в B2B сфері можна вважати особисті продажі, на які припадають великі об'єми ринку.

Ефективність особистих продажів пояснюється просто - тільки при безпосередньому контакті можна пояснити всі переваги товару або послуги, пояснити потенційному партнеру, клієнтові, що співпраця буде взаємовигідною. Бізнес - це не благодійна організація, спрямована на розвиток чужих проєктів, а двостороннє співробітництво [3].

## **Література**

1. Управління бізнесом. Продажі, маркетинг [Електронний ресурс] : Основні відмінності продажів B2B от B2C/ Миколай Мрочковський. – 2012. Режим доступу до журн. : <http://www.finance1.ru/osnovnoe-otlichie-prodazh-b2b-ot-b2c>
2. Інтернет-портал для українців Management.com.ua [Електронний ресурс] : Правила ефективних B2B-продажів / – 2009. – Режим доступу до журн. : <http://www.management.com.ua/tend/tend248.html>
3. B2B Лабораторія [Електронний ресурс] : Основні особливості просування в сегменті B2B / Ігор Кисельов. – 2012. Режим доступу до журн. : <http://b2blab.com.ua/prodvizhenie-b2b.html>

**УДК: 335.07.12**

**Карачина Наталя Петрівна, д-р. екон. наук, професор,  
Лю Веньцзюнь,  
Вінницький національний технічний університет**

### **КОНЦЕНЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Проблема дослідження можливостей виживання в умовах глобальної економічної кризи являється на сьогодні однією з найбільш актуальних для всіх господарюючих суб'єктів. Так, огляд економічної періодики та аналіз реальної економічної ситуації на Україні і за кордоном показують, що кризові ситуації частішають, а їх наслідки набувають все більших масштабів. За умов поширення глобалізаційних процесів у світі, країни, що розвиваються, стають найбільш вразливими під час виникнення кризи, спричиненої економічними, фінансовими, технологічними та іншими факторами. З огляду на це, організації повинні адаптуватись до тих умов, що створюються факторами зовнішнього середовища, а внутрішні керовані фактори повинні визначати можливість антикризової діяльності та адаптації фірми.

Світова фінансова криза, що розпочалась у 2008 р., привернула увагу більшості аналітиків до проблем стану фінансової системи країни, і перш за все її банківського сектору. Але при цьому залишається поза увагою, що в основі всієї фінансової системи країни лежать фінанси підприємств реального сектору економіки, є основа фінансової піраміди суспільства.

Саме об'єктивний стан фінансів підприємств, який можна оцінити такими показниками, як динаміка виробництва й обороту, платоспроможність, ліквідність оборотних коштів (оборотного капіталу), інвестиційна й інноваційна активність, рентабельність, конкурентоспроможність, наявність фінансових резервів і нових фінансових джерел економічного розвитку, є основним показником фінансового благополуччя суспільства в цілому. Усвідомлення необхідності формування, а також ролі, місця та варіантів побудови системи антикризового управління на підприємстві як особливої підсистеми – нагальна проблема, що потребує подальшого розгляду.

Аналіз фінансового стану підприємства повинен відбуватися систематично та з використанням різноманітних методів, що в той же час враховують галузеву складову аналізу. Це дасть змогу співставляти та аналізувати показники діяльності підприємства та зміни його фінансового стану як на певну дату, так і протягом певного періоду, підвищуючи ефективність та якість проведеного аналізу, за рахунок достатності наявної інформації. Це уможливить знаходження найбільш доцільних способів використання фінансових ресурсів та побудови їх структури, що, в свою чергу, стане

запорукою недопущення перебоїв у постачанні ресурсів при здійсненні господарської діяльності підприємства та, як наслідок, невиконання плану прибутку та зниження рентабельності.

Акціонерів, що вклали свої кошти у власний капітал підприємства, цікавить стабільність його фінансового стану і прогнози стабільності на майбутнє. Окрім того, їх цікавить рентабельність підприємницької діяльності та політика керівництва щодо виплати дивідендів. Ці ж питання цікавлять і власників облігацій, які випускає підприємство.

Оцінку платоспроможності підприємства, перспектив його розвитку, рівня рентабельності проводять і фондові біржі, які купують і продають акції та облігації підприємства з метою одержання прибутку у вигляді курсової різниці. Відомо, що ціна на акції та облігації залежить від перспектив діяльності акціонерних підприємств. Тому біржі вивчають й аналізують фінансовий стан підприємств, перспективи їх розвитку в майбутньому.

Податкові органи за даними звітності намагаються отримати відомості про результати діяльності підприємства, вплив окремих чинників на відхилення від прогнозованих, передбачуваних результатів, про структуру прибутку та його розподіл.

Для вивчення тенденцій розвитку окремих галузей народного господарства і розробки рекомендацій з регулювання економіки країни статистичні органи вивчають і дають оцінку змінам низки аналітичних показників фінансової діяльності підприємств за кілька років [1, с. 67].

Формування ефективної стратегії управління фінансовим станом підприємства має включати такі етапи:

1. Збір та систематизацію необхідної інформації.
2. Оцінювання фінансового стану підприємства.
3. Удосконалення фінансового механізму та визначення напрямів поліпшення фінансового стану підприємства.
4. Впровадження розроблених заходів.

Запропоновані компоненти стратегії управління фінансовим станом взаємодіють між собою. Постійно діюча система забезпечить ефективне управління фінансовим станом, що, у свою чергу, позитивно впливатиме на загальну стратегію та місію підприємства.

Багато хто вважає, що для успіху в бізнесі головне – наявність двох складових: достатньої кількості коштів (початкового капіталу) та вміння ними розпорядитися. Інші, причому найбільш успішні в бізнесі люди, вважають основними складовими успіху в бізнесі наявність достовірної інформації та умінь її використовувати. Важко сказати, хто з них правий. Істина, напевно, як завжди, десь посередині. Але у величезному значенні достовірної інформації, тим більше фінансової, ніхто не сумнівається. Інформація – це головний елемент будь-якої з функцій управління. Володіння повною, достовірною, актуальною та оперативною інформацією уможливорює отримання ринкових переваг, знижує фінансовий ризик, ефективно підтримує прийняття рішень [2].

Впровадження запропонованих методик сприятиме підвищенню рівня оперативності для корегування планових показників і впровадження заходів мінімізації негативного впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, що, у свою чергу, позитивно вплине на прибутковість та ділову активність та покращить фінансовий стан підприємства.

Отже, у системі управління підприємством аналіз формування і використання фінансових ресурсів – один із найсуттєвіших елементів. Користувачі даних бухгалтерського обліку і фінансових звітів, у яких відображаються фінансові ресурси,

по-різному використовують методи фінансового аналізу для прийняття управлінських рішень. На багатьох підприємствах фахівці не можуть ґрунтовно провести аналіз фінансового стану підприємства, визначити напрями розвитку підприємства та уникнути небажаних відхилень господарської діяльності. Крім того, не існує об'єктивно визначеного переліку параметрів, що підлягають оцінюванню; відсутній чітко регламентований порядок розрахунку фінансових коефіцієнтів, які дають змогу більш повно проаналізувати діяльність господарюючого суб'єкта; оптимальні або нормативні значення фінансових показників у різних авторів мають різну величину, більше того, надаються різноманітні умовні позначення та назви однакових за змістом фінансових коефіцієнтів. Такої ситуації можна було б уникнути, якби існувала чітка методика аналізу формування та використання фінансових ресурсів підприємств за чинними формами фінансової звітності підприємств, що надало б можливості підприємству оцінити ефективність діючого фінансового механізму.

#### **Література**

1. Барінов В.А. Антикризисное управление : учебное пособие / В.А.Барінов,- 2-е изд., перераб. и доп. (ГРИФ). – М.: ФБК-ПРЕСС. – 2005. – 488 с.
2. Базидевич В.Д. Посилення ролі фінансів у трансформаційній економіці / В.Д. Базидевич // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 5–10.

**УДК 368: [005.342:339.17]**

**Карпунцов Микола Віталійович, здобувач,**  
Київський національний торговельно-економічний університет

### **СТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИЗИКОСТІЙКОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Стрімкий розвиток ринкових відносин в Україні, широкий вибір напрямків та форм здійснення фінансово-господарської діяльності, збільшення відчутності впливу зовнішніх факторів з урахуванням незмінності інтеграції у світову економіку, обумовили підвищений рівень відповідальності власників та вищих керівників підприємств за забезпечення стійкого функціонування підприємств. Необхідність постійного удосконалення управлінського процесу для забезпечення безперебійності діяльності підприємств вимагає та стимулює розвиток наукової думки з питань управління ризиками та забезпечення ризикостійкості підприємств.

У процесі своєї діяльності підприємці стикаються із сукупністю ризиків, які різняться за місцем і часом виникнення, зовнішніми і внутрішніми чинниками, що впливають на їхній рівень, і, отже, за способом їх аналізу та характеристикою. Усі види ризиків взаємопов'язані і впливають на діяльність підприємства. Ризикові фактори присутні в діяльності будь-якого підприємства, але для різних підприємств значимість однакових факторів буде різною. Так, зміна облікової ставки НБУ більшим чином впливає на організацію роботи фінансових установ та, як правило, значно менше - на діяльність торговельних підприємств (хоча динаміка даного показника безперечно вплине на валютний ринок та ринок кредитних ресурсів, які опосередковано також впливають на процеси функціонування підприємств торгівлі). Для торговельних підприємств більш значимим ризиковим фактором будуть коливання в рівні платоспроможності населення, зокрема в зв'язку з затриманням виплати заробітної платні, її невідповідності споживчому кошику; невідповідність асортименту товарів, що пропонується для продажу, потребам цільової аудиторії покупців; втрати товарів під час їх транспортування, передпродажної підготовки та під час продажу в наслідок шахрайства покупців та персоналу; ризики недобросовісності партнерів, який

здійснюються авансові платежі або реалізується товари на умовах відстрочки платежу.

В умовах об'єктивного існування ризику і пов'язаних із ним фінансових, моральних та інших втрат постає потреба в певному механізмі, що дав би змогу якнайкраще (з погляду поставлених підприємством цілей) враховувати ризик, приймаючи й реалізуючи господарські рішення. Наявність ризику підприємства пов'язана з тим, що завжди існують альтернативні можливості сполучення різних параметрів, що характеризують стан підприємства, для забезпечення того самого результату діяльності. Можливості забезпечити заплановані результати визначають ризикостійкість підприємства.

У попередніх дослідженнях автором обґрунтовано термін «ризикостійкість підприємства», під яким розуміється складова загальної стійкості підприємства, інтегральна характеристика підприємства як відкритої соціально-економічної системи, що характеризує загальні можливості ефективного рівноважного безперебійного функціонування організації, протистояння ризикам, незважаючи на їх негативний вплив. Управління ризикостійкістю, в свою чергу, - це система принципів та методів розробки й реалізації управлінських рішень, спрямованих на формування у підприємства здатності до мінімізації за обсягом та часом негативного впливу ризик-факторів, забезпечення стійкого безперебійного функціонування, нейтралізації загроз та перешкод реалізації стратегічних цілей та завдань розвитку підприємства внаслідок дії ризик-факторів.

Наявність ризикостійкості підприємства передбачає здатність підприємства зберігати заданий режим функціонування за найважливішими фінансово-економічними показниками. Вона може розглядатися як результуючий показник, що характеризує рівень стійкості роботи підприємства, його здатність забезпечити стабільні техніко-економічні показники й ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому оточенні та внутрішньому середовищі. Рівень ризикостійкості впливає і на можливості підприємства. Визначення меж ризикостійкості належить до найбільш важливих економічних проблем, тому що недостатня ризикостійкість може призвести до порушення рівноваги, зниження фінансово-економічних показників життєдіяльності, виникнення кризових ситуацій, а надлишкова буде перешкоджати розвитку, формуючи на підприємстві зайві запаси і резерви. Ризикостійкість підприємства має характеризуватися таким станом його ресурсів, який відповідає вимогам ринку, а їх використання має забезпечувати розвиток підприємства на основі зростання прибутку й капіталу при збереженні платоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Зміна ж стану зовнішнього чи внутрішнього середовища у фінансово стійкого підприємства не повинно призвести до зміни обраної ним стратегії, до недосягнення визначених стратегічних цілей та задач.

Сучасні торговельні підприємства часто являють собою складні інженерно-економічні комплекси, і їхня ризикостійкість прямо залежить від стійкості складових елементів. До елементів ризикостійкості підприємства як інтегральної характеристики ми відносимо інформаційну, технічну, кадрову, інноваційну, продуктову та фінансову складові.

Серед механізмів забезпечення або компенсації недостатнього рівня ризикостійкості на торговельному підприємстві слід виокремити страхування.

Страхування як компенсаційний механізм забезпечення ризикостійкості має наступні переваги:

- надає впевненості у розвитку бізнесу. Особливо страхування дуже важливе для підприємств, що перебувають на ранній стадії життєвого циклу і не нагромадили потужних власних резервних фондів, не мають належної кредитоспроможності та

кредитної історії для швидкого отримання кредитних ресурсів у випадку виникнення форм-мажорних обставин;

- страхування дає змогу оптимізувати ресурси, спрямовані на організацію економічної безпеки. Воно дає змогу досягти раціональної структури коштів, що спрямовуються на запобігання (або оперативне усунення) наслідків стихії чи інших чинників, які перешкоджають діяльності підприємства;

- страхуванню піддаються значна кількість ризиків підприємницької діяльності. Будь-який інший метод мінімізації и запобігання збитків не в змозі забезпечити настільки повний захист підприємства від дії несприятливого ризику;

- відносно не висока вартість страхування за рахунок участі у покритті страхового випадку великої кількості „учасників” формування страхового фонду;

- можливість участі в прибутках страховиків при умові відсутності страхових випадків ( за домовленістю, світовий досвід ефективної співпраці);

- застосування страховиком превентивних (упереджувальних) заходів, спрямованих на запобігання страхового випадку (протипожежні заходи, запобігання дорожньо-транспортним пригодам, епідеміям тощо) та репресивних, спрямованих на усунення страхового випадку (боротьба з пожежею, паводком, епідемією і т.ін.) створює додаткові переваги при управлінні ризиками підприємства та дозволяє знизити його рівень.

Для використання страхування в якості інструменту забезпечення ризикостійкості представляється доцільним запропонувати торговельним підприємствам використання як традиційних страхових продуктів, поширених на українському страховому ринку ( страхування вантажів, життя та здоров'я персоналу, майна, в т.ч. товарних запасів, автотранспорту, цивільної відповідальності, фінансових ризиків тощо), так і розробку на основі встановлення довготривалих партнерських відносин з обраним страховиком комплексного страхового продукту забезпечення ризикостійкості.

Основою для формування страхового інтересу та визначення доцільності такого страхування є побудова інтерактивної моделі забезпечення ризикостійкості, яка являє собою модельний інструментарій оцінювання індивідуальних та кумулятивних наслідків впливу страхових подій на діяльність підприємства. За допомогою такою моделі можна змодельовати виникнення різних ризикових подій, їх наслідки для інтегральних характеристик стану підприємства та перевірити економічну доцільність запропонованих страхових продуктів з врахуванням їх вартості, страхового покриття, якості страхового захисту, своєчасності виконання страховиками своїх зобов'язань по наданню фінансових компенсацій тощо. Створення таких моделей є запорукою гармонізації відносин між підприємствами та страховиками компаніями на стадії визначення умов страхування та розрахунку розміру страхової премії .

**УДК 65.012**

**Коваль Наталія Олегівна, канд. екон. наук, ст. викладач,  
Свиридовська Юлія Юрївна,  
Вінницький національний технічний університет**

## **УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Актуальність даної теми** полягає в тому, що вона дозволяє розібратися з проблемою промислових підприємств України та їх економічним розвитком взагалі. Адже саме через підприємницьку систему здійснюється процес акумуляції фінансових ресурсів суспільства та забезпечують їх найефективніше і раціональне використання, отже звідси і походить провідна роль таких фінансових інструментів у суспільстві.

**Аналіз досліджень і публікації.** Питання теоретичного і методологічного обґрунтування поняття «ліквідність» розглядалися у працях вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем аналізу, обліку і аудиту Лахтіонової Л.А., Савицької Г.В., Бланка І.А., Альохіна Б.І., Хогена Р.А. та інших. Ці автори мають різні підходи до окреслення кола питань, які доцільно розглянути в колі аналізу фінансового стану підприємства. Найбільше непорозуміння та неузгодженості виникає при трактуванні й характеристики аналізу ліквідності.

**Метою статті** є висвітлення теоретичних і практичних аспектів управління ліквідністю промислових підприємств, в тому числі розгляд методик розрахунку показників ліквідності.

Для реалізації зазначеної мети у роботі вирішуються такі основні завдання:

- ознайомитись з теоретичними основами поняття «ліквідність»;
- здійснення управління ліквідністю.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансовий стан підприємств можна оцінити з погляду його короткострокової та довгострокової перспектив. Критерієм оцінки фінансового стану підприємства у короткостроковій перспективі є його ліквідність і платоспроможність, тобто здатність своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за короткостроковими зобов'язаннями.

Досить часто поняття платоспроможності і ліквідності вживають як синоніми, але слід розрізняти ці поняття. Можна сказати, що поняття платоспроможності та ліквідності близькі, але не тотожні, оскільки кожне з них має власний економічний зміст. Платоспроможність залежить від ліквідності балансу та може бути охарактеризована показниками ліквідності [1].

Для більш кращого висвітлення поняття «ліквідність», можна навести кілька трактувань, що наводять різні автори.

Термін «ліквідність» у буквальному значенні слова означає легкість реалізації, продажі, перетворення матеріальних цінностей у кошти [2].

У перекладі з латинської «ліквідність» (liquidus) означає «рідкий, що розтікається», тобто здатний змінювати свою форму. Стосовно економічної системи - це здатність будь-яких активів перетворюватися на гроші (що легко реалізуються, перетворюються на готівку), тобто змінювати свою форму в часі.

Ліквідність — це можливість швидкого перетворення будь-яких цінностей у грошові засоби з ціллю погашення своїх боргових зобов'язань [3].

Більшість зарубіжних авторів зійшлися на тому, що ліквідність - це здатність підприємства виконувати свої зобов'язання короткостроково на основі перетворення складових елементів поточних активів на грошову форму.

Отже, найвдалішим визначенням ліквідності, на мою думку, у І.О. Бланка: «Ліквідність - це спроможність окремих видів майнових цінностей бути швидко перетвореними у грошову форму без втрати своєї поточної вартості в умовах усталеної кон'юнктури ринку. Таке поняття ліквідності характеризує її як функцію часу (строку можливого продажу) і ризику (можливої втрати вартості майна за умов терміновості його продажу)» [4].

Розрізняють кілька ступенів ліквідності, зокрема — недостатню ліквідність та високий рівень недостачі ліквідності.

Недостатня ліквідність означає, що підприємство не в змозі скористатися перевагами надання йому знижок і вигідними комерційними можливостями. На цьому рівні недостатня ліквідність означає, що керівництво підприємства не має свободи вибору і це обмежує його дії.



Високий рівень недостачі ліквідності означає, що підприємство неспроможне погасити свої поточні зобов'язання. Це може спричинити його неплатоспроможність і навіть банкрутство.

Для власників підприємства недостатня ліквідність може означати зменшення прибутковості, втрату контролю, часткову або повну втрату вкладень капіталу. Для кредиторів такий стан ліквідності в боржника може означати затримку в сплаті відсотків та основної суми боргу або часткову чи повну втрату позичених коштів[5].

У таблиці 1 розкрито фактори, які впливають на збільшення або зменшення ліквідності підприємства [6].

*Таблиця 1*

**Фактори, що впливають на ліквідність підприємства**

Фактори, що впливають на збільшення ліквідності	Фактори, що впливають на зменшення ліквідності
одержання довгострокового кредиту	погашення довгострокових позик
інвестування капіталу	грошові виплати
прибутки	збитки
амортизаційні відрахування	податки на дохід від дооцінки активів
скорочення запасів	інвестиції в основні засоби
скорочення дебіторської заборгованості	збільшення дебіторської заборгованості
повернення наданих позик	погашення короткострокових кредитів
продаж необоротних активів	використання резервних фондів

При оцінці рівня ліквідності слід розрізняти такі поняття:

- ліквідність балансу - це можливість суб'єкта господарювання перетворити свої активи у готівку та погасити зобов'язання, або ступінь покриття боргових зобов'язань підприємства його активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення платіжних зобов'язань. Якісна відмінність цього поняття від ліквідності активів у тому, що ліквідність балансу відбиває міру погодженості обсягів і ліквідності активів з розмірами і термінами погашення зобов'язань, тоді як ліквідність активів визначається безвідносно до пасиву балансу;

- ліквідність підприємства - це більш загальне поняття ніж ліквідність балансу. Ліквідність балансу, як зазначено раніше, передбачає використання платіжних коштів для покриття зобов'язань лише за рахунок залучення внутрішніх джерел (наприклад, реалізації майна). У той же час, маючи високий рівень інвестиційної привабливості та іміджу воно може залучати для цього і позикові кошти. Тому, оцінюючи ліквідність підприємства, треба враховувати його фінансову гнучкість, тобто здатність позичати кошти з різних джерел, збільшувати акціонерний капітал, продавати активи, швидко реагувати на кон'юнктуру ринку тощо;

- ліквідність активів - це величина зворотна ліквідності балансу за часом перетворення активів у грошові кошти. Чим менше часу необхідно для перетворення того чи іншого активу у грошову форму, тим вища його ліквідність. Зокрема, баланс підприємств України включає розміщення активів від найменш ліквідних (необоротних активів) до найбільш ліквідних активів (грошових коштів та їх еквівалентів). При цьому варто розрізняти поняття ліквідності сукупних активів як можливість їхньої швидкої реалізації при банкрутстві й самоліквідації підприємства і поняття ліквідності оборотних активів, що забезпечує його поточну платоспроможність;

- поточна ліквідність - це відповідність між розміром дебіторської заборгованості, грошових активів підприємства і кредиторською заборгованістю товарного та нетоварного характеру;

- термінова ліквідність - це здатність підприємства до погашення зобов'язань у випадку його ліквідації;
- недостатня ліквідність - це неможливість підприємства повністю розрахуватися з боргами навіть за умови надання йому вигідних комерційних можливостей, знижок;
- високий рівень недостатності ліквідності - підприємство неспроможне погасити свої поточні борги і зобов'язання, що може привести до його неплатоспроможності і банкрутства.

Отже, поєднавши усі визначення ліквідності можна сказати, що ліквідність в цілому це показник фінансового стану, який показує як швидко підприємство може безперешкодно продати свої активи, одержати гроші і повернути борги у міру настання строку їх повернення.

Сучасні економічні умови господарювання вимагають від керівництва нових підходів до управління ліквідністю та платоспроможністю з урахуванням швидкої зміни зовнішнього середовища і необхідністю розробки захисних заходів з метою зменшення його негативного впливу на результати фінансово-господарської діяльності. У цьому випадку потрібно застосовувати системний підхід та формувати політику управління ліквідністю та платоспроможністю, основними складовими якої є: управління платоспроможністю, управління ліквідністю активів, взаємопов'язане управління ліквідністю, доходністю та ризиком підприємства.

При розробці політики управлінні ліквідністю активів підприємства потрібно врахувати особливості необоротних та оборотних активів як об'єкта фінансового управління. Стратегія управління необоротними активами значною мірою залежить від ступеню їх ліквідності. При цьому ліквідними вважаються ті необоротні активи, які можна у разі необхідності продати за ціною не нижчою за ціну придбання за мінусом амортизації.

**Висновок.** Отже, можна зробити висновок, що тактичні рішення управління ліквідністю пов'язані з оптимізацією величини та структури оборотних активів і полягають у виборі відповідної політики управління запасами, грошовими коштами, дебіторською заборгованістю. При цьому можуть використовуватись дві тактики вибору величини оборотних активів відповідно від їх співвідношення з обсягами реалізації: обмежуюча і гнучка.

Обґрунтовуючи доцільність використання обмежуючої тактики вітчизняними об'єктами господарювання, слід зазначити, що при всіх позитивних моментах вона збільшує ризик, пов'язаний із формуванням оборотних коштів. Що ж до ліквідності, якщо підприємство має невеликий обсяг поточних зобов'язань і намагається зменшити зайві запаси та безнадійну дебіторську заборгованість, дана політика може підтримувати необхідний рівень ліквідності. Але при значних розмірах поточних зобов'язань і обмежених обсягах оборотних активів ліквідність підприємства буде низькою.

Тому, більшого поширення повинна набути гнучка тактика, основний зміст якої полягає у забезпеченні високого співвідношення між поточними активами і обсягом реалізації, тобто підприємство збільшує такі статті балансу, які забезпечують можливість збільшення обсягів виробництва при відповідній зміні кон'юнктури ринку і дозволяє стимулювати обсяг продажів за рахунок надання відстрочки платежів. До таких статей можна віднести: грошові кошти, цінні папери, страхові і резервні запаси. В результаті ліквідність підприємства (за умови формування переважної частини його оборотних коштів на довгостроковій основі) збільшується. Про те дана політика є витратною і управління оборотними активами має будуватись на виборі між витратами, пов'язаними із збільшенням оборотних активів, і вигодами від збільшення оборотних активів.

### **Література**

1. Фінанси підприємств: Підручник/ Керівник авт. код. І наук. ред. проф. А. М. Подерьогін. 3-тє вид., перероб. та доп.- К.: КНЕУ, 2000. - 460 с. -С.298 - 316.
2. Котляр М.Л. Аналіз фінансового стану підприємства // Фінанси України. - №5. – 2004. – С.101 – 102.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. — К.: Ника-Центр, Эльга. – 2004. – 656 с.
4. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. - К.: МАУП, 2000.
5. Терещенко С.І. Моделі оцінки платоспроможності підприємства // Фінанси України. – №7. – 2001. – С.69 - 74.
6. Зятковський О.В. Фінанси підприємств : Навчальний посібник .- 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Кондор, 2003. – 364 с.

**УДК 336.717.3**

**Кулик Інна Миколаївна, асистент;  
Слободянюк Діана Миколаївна,**  
Вінницький національний технічний університет

### **ГОЛОВНІ ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ФІЗИЧНИМИ ОСОБАМИ ПРИ РОЗМІЩЕННІ КОШТІВ НА ДЕПОЗИТ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ**

Проблема збереження та примноження власних коштів, яка здавна хвилювала людство, і на сьогодні не втратила своєї актуальності. В умовах недостатнього розвитку в Україні ринку фінансових послуг, найпопулярнішим способом збереження та примноження коштів є їх розміщення на депозит в комерційному банку. Однак, для пересічного вкладника, який не завжди є обізнаним в потоці фінансової інформації, часто проблематично прийняти вірне рішення щодо вибору банку, валюти вкладу, депозитної програми та інших умов вкладу.

Метою нашого дослідження є виявлення найбільш суттєвих факторів, на які треба звернути увагу потенційному вкладнику при розміщенні коштів на депозит в комерційному банку.

Для того, щоб гроші працювали, а не створювали зайві проблеми, приватному вкладникові необхідно обрати оптимальний для себе варіант банківського депозиту. Даний процес вимагає пошуку відповіді на ряд важливих питань (табл. 1).

Одне з найважливіших питань – який банк обрати для розміщення коштів на депозит? При виборі банку важливе значення мають такі параметри як: надійність, стабільність, процентні ставки за вкладами, територіальна близькість, розмір тарифів за обслуговування, зручність сервісу (у тому числі розгалуженість мережі банкоматів, можливість отримання послуг по телефону або через Інтернет, обслуговування пластиковими картками, кваліфікація персоналу і т.д.).

На нашу думку, при виборі банку для розміщення депозиту, слід керуватися наступними рекомендаціями:

- перевірити чи є банк учасником Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб гарантує громадянам їх вклади, що розміщені в банках-учасниках Фонду в національній та іноземній валюті, включаючи проценти, у розмірі вкладів, але не більш ніж 200 000 гривень (станом на 20.10.2012р) за вкладами в кожному банку на день настання недоступності вкладів.

**Процес вибору оптимального варіанту банківського депозиту**

Питання, на які треба звернути увагу потенційному вкладникові	Можливі варіанти пошуку відповідей
<i>1. Який банк обрати для депозиту?</i>	
1.1. Чи є банк учасником фонду гарантування вкладів?	Комерційні банки зобов'язані розміщувати на своїх сторінках в мережі Інтернет свідоцтво учасника Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, реквізити Фонду (місцезнаходження, номер телефону „гарячої лінії”, адресу офіційної сторінки Фонду в мережі Інтернет) та коротку довідку про систему гарантування вкладів фізичних осіб.
1.2. Хто є акціонерами (власниками) банку?	На сайті НБУ у розділі „Банківський нагляд” необхідно вибрати пункт „Інформація про власників істотної участі в банках України”. Також дану інформацію можна знайти на офіційних сайтах комерційних банків.
1.3. Який рейтинг має банк?	В Інтернеті можна знайти рейтинги комерційних банків України, складені різними організаціями за різними критеріями. Як правило, найвищий рейтинг – ААА, трохи нижчий – АА, ще нижчий А, ВВВ тощо, найнижчий – D (дефолт).
1.4. Який рівень надійності банку?	За даними офіційних сайтів комерційних банків проаналізувати найважливіші показники фінансової стабільності банку, зокрема абсолютний розмір капіталу і поточного прибутку банку, ліквідність, зобов'язання, приріст активів, суму сформованих резервів, а також дослідити історію роботи банку.
1.5. Яка політика формування відсоткових ставок по кредитах і депозитам?	За даними офіційних сайтів комерційних банків порівняти відсоткові ставки по депозитах (враховуючи, що стабільні банки пропонують більш низькі ставки) та співставити їх з відсотковими ставками по кредитах (які мають бути вищі за ставки по депозитах).
1.6. Який рівень обслуговування персоналу банку та його обізнаності у банківських продуктах?	Під час відвідування відділення банку необхідно поспілкуватись з працівниками банку та оцінити рівень його обізнаності в фінансових послугах
<i>2. Яку суму коштів розмістити на депозит?</i>	В одному банку не бажано розміщувати гроші на загальну суму, що перевищують поточний розмір гарантованої суми відшкодування вкладів фізичних осіб.
<i>3. В якій валюті відкрити депозит?</i>	
3.1. По депозитам в якій валюті банк виплачує найвищі відсотки?	Якщо ви переслідуєте мету заробити максимальний прибуток від своїх заощаджень, то слід обирати валюту для депозиту за якою банк виплачує найвищі відсотки.
3.2. Як зміниться вартість валюти в майбутньому?	Реальний приріст вартості заощаджень в тій чи іншій валюті залежить, крім відсоткової ставки, від зміни вартості валюти в часі
3.3. В якій валюті будуть здійснюватись майбутні витрати?	Якщо заплановані великі витрати в доларах чи євро, то краще відкривати депозитні вклади саме в цих валютах
<i>4. Яку депозитну програму обрати?</i>	На офіційних сайтах комерційних банків розміщена інформація щодо виду та умов наявних депозитних програм, вибір яких залежить від особистих цілей і планів на майбутнє.
<i>5. На що треба звернути увагу при підписанні депозитного договору?</i>	Після підписання депозитного договору, внести будь-які зміни до нього вже не можливо. Тому слід уважно перечитати договір та додаткові угоди до нього, особливо ту частину, яка надрукована дрібним текстом.

Вклади до 1 гривні та вклади в банківських металах не відшкодовуються, закладами в іноземній валюті компенсація коштів здійснюється в національній валюті України за курсом НБУ на день недоступності вкладу;

- перевірити кому належить банк, адже якщо засновники відомі і надійні – це найкраща рекомендація;

- проаналізувати рейтинг банку. Незалежними компаніями ("Кредит-Рейтинг", "Moody's", "Fitch", "Standard&Poor's") періодично проводиться рейтинг надійності банків: чим вищим є рейтинг банку, тим менші ризики втратити свої заощадження;

- перевірити результати діяльності банку за останні два-три роки. Якщо той чи інший банк динамічно збільшує свої сумарні активи, є підстави вважати його більш надійним у порівнянні з іншими;

- вивчити динаміку вкладів. Приріст депозитів в банках свідчить про рівень довіри населення до установи банку, впевненості в повному й своєчасному поверненні коштів їх власникам за першою вимогою чи після закінчення строку депозиту;

- проаналізувати запропоновані процентні ставки по депозитах. Якщо банк пропонує депозити під 25% річних і більше – йому потрібні ресурси, а це означає, що його ліквідність менше, ніж у банку, який пропонує вкладникам 16-17% річних.

Взагалі ж, якщо сума вкладу не більша 25 тис. грн., то для розміщення коштів на депозит на невеликий строк можна обрати банк, що пропонує максимальні відсотки по депозитах. Тим самим питання вибору банку для більшості пересічних вкладників перетворюється на питання пошуку самого вигідного вкладу у вигідній валюті.

Не менш важливим є питання - яку суму коштів розмістити на депозит? З вересня 2012 р. гарантована сума відшкодування вкладів фізичних осіб була збільшена до 200 тис. грн. Отже, в одному банку слід зберігати на різних рахунках (депозитному, розрахунковому, картковому) гроші на загальну суму – не більше 200 тис. грн.

При виборі валюти вкладу необхідно враховувати відсоткову ставку по депозиту, прогнозні дані щодо кон'юнктури валютного ринку, а також валюту майбутніх витрат. Можна скористатись порадою спеціалістів „розкласти яйця по різних кошиках”, в даному випадку – відкрити депозит в декількох валютах разом.

При виборі депозитної програми потрібно враховувати особисті довгострокові фінансові плани на використання вільних коштів і зважати на непередбачувані обставини.

Так, для вкладників, які планують розмістити тимчасово вільні кошти на короткостроковий період, найкраще підійде короткостроковий депозитний рахунок від декількох днів до трьох місяців, з можливістю виплати процентів щомісяця або в кінці строку договору і звичайно ж, з можливістю поповнення.

Для отримання максимального прибутку від вкладу, варто звернути увагу на депозит, що передбачає капіталізацію процентів, також з можливістю поповнення.

Для формування резервних коштів необхідно обирати так званий "поточний рахунок" - це безстроковий депозит на умовах вільного зняття та поповнення коштів. Він розрахований саме на непередбачувані випадки, коли кошти потрібні негайно, однак відсотки по таких депозитах, як правило, є мінімальними.

Особливу увагу слід звернути на такі умови пропонованих депозитних програм:

- можливість поповнення вкладу або часткового зняття коштів;
- наявність/відсутність комісій за обслуговування вкладу, зняття грошей;
- перегляд та здійснення змін процентної ставки за депозитом;
- умови дострокового розірвання депозитного договору;
- наявність умови капіталізації процентів;
- умови виплати процентів (щомісячно, в кінці строку депозиту);
- наявність бонусів, програм лояльності, спеціальних та акційних депозитних продуктів банку.

Виникнення ризикової ситуації при розміщенні коштів на депозит не виключається і на стадії укладання депозитного договору. При підписанні договору вкладник має обов'язково звернути увагу на:

- суму вкладу;

- термін дії договору;
- розмір процентної ставки та її умови її зміни;
- спосіб повідомлення вкладника про зміну процентної ставки;
- відповідальність банку за невиконання чи неналежне виконання ним зобов'язань із повернення вкладу і виплати нарахованих процентів. Згідно діючого законодавства України у разі порушення банком строку повернення вкладу та/або виплати процентів, банк на вимогу вкладника може сплачувати пеню за кожний день прострочки у розмірі та на умовах, визначених договором;
- наявність штрафних санкцій та тарифи при обслуговування депозитного договору;
- умови пролонгації вкладу та розмір процентної ставки після лонгації договору.

Врахування наведених рекомендацій допоможе фізичним особам-потенційним вкладникам прийняти оптимальне рішення при розміщенні коштів на депозит, а також значно знизить ризик втрати їх заощаджень.

### **Література**

1. Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами // Постанова Правління НБУ від 03.12.2003р. №516.
2. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.aub.com.ua](http://www.aub.com.ua).
3. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [www.fg.org.ua](http://www.fg.org.ua).
4. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» від 23.02.2012 № 4452-VI.

**УДК 631.11:338.43.01**

**Левків Галина Ярославівна, канд. екон. наук, доцент,**  
Львівський державний університет внутрішніх справ

## **ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У СФЕРІ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ**

Особливості маркетингового менеджменту аграрного сектору обумовлені рядом аспектів: природні умови виробництва, урожайністю та інтенсивністю використання сільськогосподарських земель; значимістю виробленого товару, що формує додаткові умови до його виготовлення, зберігання і транспортування; часові рамки виробництва та реалізації продукції; сезонним характером виробництва; багатоаспектністю форм власності у сфері АПК, що висуває додаткові вимоги до організації маркетингової діяльності; наявність різноманітних організаційних структур аграрного виробництва; тривалим терміном виробництва аграрної продукції; високою чутливістю агромаркетингу, порівняно із іншими системами; незначний рівень досліджень у цьому напрямку тощо.

Узагальнюючи визначення вчених Ассель Генри. [1], Келлер К.Л. [2], Кіреєва Е. А [3], Куценко В. М. [4], Балабановой Л.В. [5], Моисеева Н.К. [6], Павленко А. Ф. [7], Яшева Г.А. [8], та інші. розуміння сутності маркетинг менеджменту доходимо висновку, що у сучасних умовах відсутнє однозначне його трактування.

На основі аналізованих тверджень визначаємо маркетинг-менеджмент агросектору:

- як науку управління збутом та попитом для задоволення потреб та інтересів споживачів;

- практику сучасного менеджменту в напрямку управління попитом, агротоваром, реалізацією та комунікаціями;

- процес логічно поєднаних управлінських дій та операцій для досягнення визначених цілей і завдань;

- функцію у системі управління підприємством, що забезпечує виконання потреб та інтересів споживачів. Маркетинг-менеджмент як функція повинна розглядатися не тільки у взаємозв'язку із завданнями в рамках процесу маркетингу, але і з завданнями по керівництву людьми і колективом, відповідальними за досягнення цілей підприємства. Таким чином, маркетинг-менеджмент інтегрує функціональний і інституціональний зміст управління маркетинговою діяльністю на всякому ієрархічному рівні соціально-економічної системи.

У функціональному сенсі маркетинг-менеджмент у сфері АПК розглядається як діяльність або процес формування, організації (наприклад, планування) будь-якого рішення і потім його здійснення (наприклад, його виконання або контроль). В інституціональному сенсі маркетинг-менеджмент - це керівна сила, яка на основі наданих їй правових і організаційних повноважень розподіляє між окремими працівниками чи групами працюючих розпорядження та завдання, що підлягають обов'язковому виконанню. Як керівної сили виступає менеджер або група менеджерів.

Маркетинг-менеджмент у сфері АПК - це наука і мистецтво управління бізнесом за рахунок використання в діяльності підприємця поряд з його енергією, креативом і динамізмом ефективного інструментарію маркетингу та брендингу, стратегії міжособистісних відносин.

Управлінські впливи у маркетинговому менеджменті у сфері АПК можуть здійснюватись:

- на об'єкт (товар, покупець, посередники, конкуренти), результатом виступають;

- на процес (економічні чинники, психологічні фактори, соціальні фактори), результатом виступають;

- на функції (планування, управління, контроль та облік, аналіз), результатом виступають.

Маркетинговий менеджмент у сфері АПК є найважливішою частиною системи управління та направлено на забезпечення узгодженості внутрішніх можливостей підприємства вимогам зовнішнього середовища для забезпечення його виживання та розвитку.

Внутрішні можливості підприємства агропромислового сектору - це його матеріальний і інтелектуальний потенціал. Зовнішнє середовище - сукупність факторів, які впливають на здатність підприємства реалізувати поставлені цілі. Управління маркетингом розглядається в трьох напрямках: управління діяльністю (маркетингове управління фірмою); керування функцією маркетингу; управління попитом.

Запорукою успішності маркетингового менеджменту - є формування такого підходу до ведення справ, в основі якого лежать орієнтація на ринок, готовність до змін відповідно вимог ринку.

Забезпечити приведення у відповідність всіх ресурсів компанії вимогам ринку можливо тільки у взаємодії з іншими функціональними підрозділами підприємства на основі розробки стратегічних та оперативних планів ринкової діяльності фірми. При цьому за маркетингом залишається координуюча роль з точки зору обліку ринкових вимог в реалізації планів.

Функціональна підсистема маркетингового менеджменту у сфері АПК визначається комплексом (системою) функцій, як окремих видів діяльності, що здійснюються у процесі маркетингового менеджменту. Комплексна функціональна система маркетингового менеджменту включатиме аналіз ринку, планування, організацію, координацію, мотивацію, виконання (реалізацію) та контроль (облік) маркетингової діяльності, див. рис. 1.



**Рис. 1. Інтеграція функціональної складової маркетингу та менеджменту**

Функції маркетингового менеджменту формуємо на основі синтезу функцій маркетингу та стратегічного управління АПК: орієнтація системи АПК на виявлення та задоволення існуючих та потенційних потреб споживачів (зовнішня та соціальна спрямованість системи); координація, інтеграція та організація співробітництва всіх суб'єктів АПК; аналітичне та планове забезпечення процесів розширеного відтворення в аграрному секторі; ринкова орієнтація аграрного виробництва; розвиток ринкових відносин та інфраструктури ринку; інформаційно-консультаційне забезпечення підприємств та організацій АПК; розвиток науки та практики маркетингу та підвищення кваліфікації кадрів.

Маркетинговий менеджмент вивчається як динамічна система із характерними їй тенденціями розвитку:

- розширення та покращення інфраструктури маркетингу;
- удосконалення технічних властивостей маркетингової діяльності фірми;
- підвищення рівня підприємницької культури;
- посилення орієнтації маркетингу фірми на нові цільові групи покупців та нові галузі лояльності;
- соціально-етичний напрямок маркетингу (підтримка певного заздальгідь визначеного іміджу фірми) [7, с. 33].

Головними завданнями маркетингового менеджменту є: аналіз ринку, організація, планування, мотивація, реалізація поставлених завдань, здійснення контролю та аналізу виконання маркетингових заходів [7, с. 39].

Субектами реалізації маркетингового менеджменту – є групи споживачів та організації-споживачів, виробник, спеціалісти управління та маркетингу.

Управління маркетингом у сфері АПК означає:

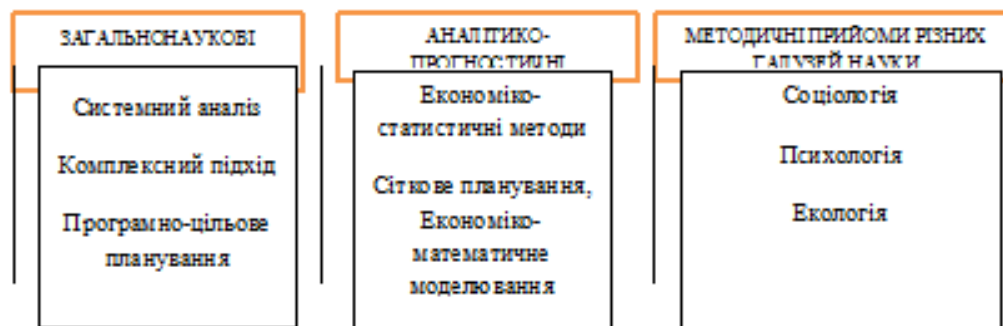
1. Вірно поставити цілі маркетингу.
2. Правильно спланувати всі заходи маркетингу та ефективно організувати їх здійснення для досягнення зазначених цілей.



3. Своєчасно проводити оперативне втручання в хід маркетингових процесів у зв'язку з мінливими обставинами та ситуацією.

4. Ефективно контролювати і на основі цих даних аналізувати і оцінювати весь хід маркетингу у фірмі, готуючи необхідні корективи цілей, засобів і методів маркетингу на майбутнє.

5. Стимулювати ефективну роботу всього персоналу, зайнятого в маркетингу (незалежно від його належності до фірми), для отримання максимальної творчої віддачі.



**Рис. 2. Маркетинговий менеджмент, як система методів**

Отже, пошук оптимальних рішень у системі маркетинг менеджменту повинно здійснюватись на основі планування нововведень та за допомогою нестандартних методів і підходів, що формують латеральний та холістичний маркетинг, орієнтації на споживача.

### **Література**

1. Ассэль Генри. Маркетинг: принципы и стратегия: Учебник для вузов / Ассэль Генри. – М.: ИНФРА-М, 1999. — 804 с. 1
2. Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент / К.Л. Келлер, Ф. Котлер. – 12-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 816 с. – (Серия “Классический зарубежный учебник”).
3. Кіреєва Е. А. Маркетингова діяльність підприємств АПК в Україні та перспективи його розвитку / Е. А.Кіреєва, Ю. Т.Лавріненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.confcontact.com/20111222/3\\_kireeva.php](http://www.confcontact.com/20111222/3_kireeva.php)
4. Куценко В. М. Маркетинговий менеджмент: Навч. посіб. / В.М.Куценко. – К.: МАУП, 2003. – 184 с.
5. Маркетинг менеджмент. Научное издание / Под ред. Туган-Барановского М., Балабановой Л.В. — Донецк: ДонГУЭТ, 2001. – 594.
6. Моисеева Н.К. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии: учеб. пособ. / Н.К.Моисеева, М.В.Коньшева; Под ред. Н.К. Моисеевой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 304 с.
7. Павленко А. Ф. Маркетинг: Учебник / А.Ф.Павленко, А. В.Войчак. – К.: КНЕУ, 2008. – 246.
8. Яшева Г.А. Эффективность маркетинга: методика, оценки и результаты / Г.А.Яшева // Практический маркетинг. – 2003. – № 8. – С. 44 -45.

## СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ: ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТ ТА ПРОБЛЕМИ

Формування ринкових відносин в аграрному секторі України передбачає вирішення однієї з найважливіших проблем – організації управлінського процесу згідно з новими умовами господарювання, актуальність якої все більше посилюється швидкозмінними прогресивними тенденціями в розвитку сільськогосподарських підприємств. На сучасному етапі усе більше число сільськогосподарських підприємств усвідомлюють необхідність свідомого управління підприємством і його розвитком.

Виходячи з сучасної теорії та практики менеджменту, спеціалістам сільського господарства економічного профілю потрібні глибокі знання про управління як сукупність засобів і способів забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств. При цьому треба враховувати те, що виникає необхідність у застосуванні нових форм і методів стратегічного управління, широкого використання засобів механізації і автоматизації процесу управління, підбору кваліфікованих кадрів.

Проблеми у сфері управління – предмет дослідження багатьох зарубіжних вчених, зокрема А.О.Блінова, П.Друкера, М.Мескона, В.М.Приходька, З.П.Румянцевой, А.Файоля, Р.А.Фатхутдінова, Г.Черча та вітчизняних – В.Я.Амбросова, В.М.Гречаного, О.Д.Гудзинського, Й.С.Завадського, Ф.В.Зінов'єва В.І.Перебийніса, Г.Р.Побережної, Р.М.Пушкаря, Н.П.Тарнавської, Г.М.Чорного, З.Є.Шевельової тощо [1,2].

У існуючих умовах необхідність здійснення стратегічного управління підприємствами очевидна. Без стратегічного управління господарюючий суб'єкт здатний приймати лише короткострокові рішення, а положення посилюється ще і тим, що для ринкової економіки характерна нестабільність зовнішнього середовища, підвищуються темпи змін, які значно перевершують швидкість реакцій у відповідь сільськогосподарських виробників[3].

На нашу думку, стратегічне управління - діяльність по реалізації цілей підприємства в умовах динамічного, мінливого і невизначеного середовища. Досягнення поставлених цілей можливе з урахуванням наявного потенціалу підприємства, можливості його нарощування, а також розробленої програми стратегічного розвитку, що враховує залучення інвестицій.

Застосування такого управлінського ресурсу дозволяє сконцентрувати зусилля на них, передбачати пріоритети напрямів розвитку сільськогосподарського підприємства[4].

Будь-яка стратегія розвитку підприємства характеризується цільовою спрямованістю. Основні цілі, що стоять перед підприємством можна умовно поділити на 3 групи, а саме: виживання на ринку; забезпечення росту прибутковості як в короткостроковому періоді так і в довгостроковому через розширення ринків збуту; зменшення ризикованості роботи підприємства та забезпечення збереження досягнутих позицій.

Ризикованість роботи сільськогосподарських підприємств можна дослідити на основі відсоткового співвідношення кількості підприємств, що отримали збиток, та підприємств, що отримали прибуток, за період з 2007 по 2011 роки (табл.1). Найбільше

збиткових підприємств спостерігалось в період кризового 2009 року, а загальна картина співвідношення прибуткових і збиткових підприємств в динаміці наведеного періоду характеризується стабільністю, до того ж прибуткові підприємства значно переважають збиткові. Прибутковість сільського господарства можлива за будь-яких соціально-економічних умов, оскільки в даному випадку виробляються товари першої необхідності, на які існує постійний попит.

Таблиця 1

**Динаміка підприємств в загальній кількості підприємств сільського господарства, мисливства за період з 2007 по 2011 роки**

Період	Підприємства, що отримали прибуток від звичайної діяльності до оподаткування до загальної кількості підприємств, %	Відхилення відносно попереднього періоду, ±
2007	73,7	0
2008	71,7	-2
2009	69,9	-1,8
2010	70,4	0,5
2011	83,4	13

*Джерело: дані Державного комітету статистики України [5]*

Робота сільськогосподарських підприємств пов'язана з низкою специфічних особливостей, які необхідно враховувати при розробці стратегії а саме: велика тривалість операційного циклу; сезонність та циклічність виробництва спричиняють високий ступінь невизначеності та ризикованості; висока конкуренція в галузі і чутливість до зміни ринкової кон'юнктури; різноманітність форм власності сільськогосподарських підприємств.

Тому основною умовою досягнення позитивних результатів в діяльності сільськогосподарських підприємств виступає правильне стратегічне спрямування і управління держави на рівні галузі та економіки в цілому, оскільки сільське господарство залежить від розвитку багатьох галузей економіки, в тому числі промисловості та інфраструктурного забезпечення. А це можливо тільки спираючись на сильні сторони розвитку сільськогосподарського виробництва, долаючи його слабкі сторони (табл. 2).

З погляду на наявність негативних характеристик середовища функціонування, основною проблемою стратегічного управління для підприємств сільського господарства є висока ризикована їх діяльності. Причому ризики в агропромисловому комплексі є найбільш складними, оскільки обумовлені специфікою сільського господарства, що полягає в прямій залежності сільськогосподарського виробництва від природно-кліматичних особливостей регіону і біологічних особливостей вироблюваної продукції. Тому потрібна гнучкість в питаннях реалізації процесів стратегічного управління. Найважливішим компонентом цієї роботи є розробка і реалізація стратегії, що забезпечує мінімізацію витрат і зростання економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Обґрунтування стратегічного управління в умовах існуючих ризиків розвитку вимагає від керівництва сільськогосподарського підприємства прогнозу потреби в ресурсах (трудових, матеріально-технічних, фінансових), достатніх для досягнення стратегічних цілей, а також джерел вступу цих ресурсів (власних і позикових). Такі прогнозні розрахунки роблять стратегічні цілі підприємства реальнішими і здійсними. Дуже важливо при цьому обґрунтувати напрями можливих інвестицій.

**SWOT-оцінка середовища функціонування сільськогосподарських підприємств  
Дніпропетровської області**

Переваги середовища функціонування	Недоліки середовища функціонування
<b>Природний чинник</b>	
- питома вага земель сільськогосподарського призначення, у тому числі рілля; оцінка землі	- виведення з обороту земель сільськогосподарського призначення; втрата родючості земель
<b>Трудовий чинник</b>	
- доля сільського населення; - щільність населення	- демографічна ситуація (негативний приріст населення; старіння; міграція сільського населення в міста); велика частка низько кваліфікованої праці
<b>Техніко-технологічний чинник</b>	
- заміна застарілого устаткування; - впровадження сучасного устаткування і технологій	- міра зносу основних виробничих фондів; низький технологічний рівень виробничих операцій в аграрному секторі
<b>Організаційно-економічний чинник</b>	
- різноманіття форм власності і господарювання підприємств АПК; рівень маркетингу сільськогосподарської продукції; вихід на новий ринок	- недостатня вертикальна інтеграція сільськогосподарських підприємств; - низький рівень менеджменту
<b>Соціально-економічний чинник</b>	
- наявність економічної політики щодо підтримки галузі; - інвестиційна привабливість	- низька оплата праці і рівень життя; - фінансова залежність від держави і регіону

Однією із специфічних галузевих проблем розвитку підприємств сільського господарства є відсутність необхідної кількості кваліфікованих спеціалістів, що мають досвід роботи в ринкових умовах. Для вирішення цієї проблеми потрібне вироблення стратегії освітніх установ аграрного профілю, орієнтованої на сучасний стан агропромислового виробництва, де під впливом науково-технічного прогресу відбуваються глибокі якісні зміни в техніці, технології і організації, розширюються масштаби виробництва, удосконалюється його структура, зростає концентрація, відбувається поглиблення спеціалізації.

Проблемою в управлінні сільськогосподарським підприємством також є відсутність або нестача необхідної інформації. Створення цілісної комплексної системи інформаційного обслуговування вимагає проведення наукових досліджень по розробці її структури, організації технічної бази, відповідного програмного і правового забезпечення, а також економічного механізму взаємодії в умовах ринкової економіки.

Отже, налагодження стратегічного та оперативного управління у сільськогосподарських підприємствах, раціональний розподіл функцій управління між керівниками та спеціалістами у досліджуваному підприємстві сприятиме ефективному здійсненню управління та підвищення конкурентоспроможності цих підприємств у майбутньому.

### Література

1. Лігоненко Л.О. Економічне управління підприємством: предметна царина та суб'єкти здійснення / Л.О. Лігоненко // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — №8. — С. 112-119.

2. Макаренко М.В. Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства / М.В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 11. — С. 126-135.

3. Павлик В.П. Управління сільськогосподарським підприємством у ринкових умовах / В.П. Павлик // Економіка АПК. — 2009. — №1. — С.29-34.

4. Болдырева С. Б., Аксенова Т. Н. Выбор и формирование производственной стратегии развития сельскохозяйственного предприятия // Экономический журнал 2011 №1 режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/vybor-i-formirovanie-proizvodstvennoy-strategii-razvitiya-selskohozyaystvennogo-predpriyatiya>

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України – режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

**УДК 338.3+330.3**

**Лушак Надія Степанівна, аспірант,  
Національний університет “Львівська політехніка”**

### **ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ЧЕРЕЗ МОДЕРНІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ**

Теорія розглядає модернізацію як цілісний, глобальний процес. Або універсальне явище, що відбувається у всіх ключових сферах життєдіяльності суспільства, характеризується структурно-функціональною диференціацією та створенням відповідних сучасних форм інтеграції [2, с. 133].

Термін “модернізація” розглядається у літературі на макроекономічному та мікроекономічному рівнях. На макроекономічному рівні мова іде про такі терміни як: “суспільна модернізація”, “модернізація країни”, а макрорівень, найчастіше пов’язують з терміном “модернізація підприємства”. Й. Петрович підкреслює, що модернізацію, незалежно від рівня її проведення, слід розглядати як важливу економічну категорію, яка відображає новий тип економічних відносин, в умовах яких прискорюються відтворювальні процеси в матеріально-технічній базі виробництва на засадах новітніх технологій, створюються передумови для виготовлення продукції з інноваційним наповненням, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках, підвищення ефективності виробництва, вирішення актуальних соціальних проблем в країні та окремих виробничих колективах [4].

М. Азаров, Прем’єр Міністр України, зазначає, що модернізація економіки передбачає масове впровадження інновацій в усіх секторах промисловості, створенні усіх необхідних елементів інноваційної інфраструктури, а також зростанні продуктивності виробництва сільськогосподарської продукції [3].

Аналізуючи літературні джерела визначення, можемо виділити наступні риси модернізації:

➤ Процес розвитку підприємства: цілеспрямований, системний, сталий, ефективний.

➤ Проводиться для вдосконалення об’єктів модернізації, виробничого процесу, матеріально-технічної бази, тощо.

➤ З метою виготовлення інноваційної продукції чи оновлення технології на інноваційних засадах

➤ Проводиться періодично, переважно у коротко- та середньостроковому періоді

➤ Має висхідний характер, веде до покращення певних показників

➤ Проводиться з мінімальним ризиком

➤ Управляється на основі оперативного і тактичного менеджменту.

Фактично, модернізація є певною формою, складовою розвитку підприємства. Хартмут Біннер у праці [1] зазначає, що розвиток підприємства повинен бути систематичним та повинен відбуватися для того, щоб постійно розкривати наявний потенціал підвищення ефективності виробництва для задоволення потреб клієнтів. Автор також виділяє ключові ідеї розвитку підприємства [1, с. 68]:

- від функціональної орієнтації до орієнтації на процеси;
- від культури недовіри до культури довіри;
- від централізації до децентралізації;
- від “самостійників” до команди;
- від співробітників до однопідприємців;
- від позиції виробника (ринок продавця) до позиції клієнта (ринок покупця);
- від змагання в ціні до змагання у швидкості.

Таким чином, якщо розглядати модернізацію, як форму розвитку підприємства, то наведені вище напрями розвитку можуть стосуватися і напрямів модернізації. Ці напрямки не є стабільними, вони змінювалися історично. Якщо у 80-х роках ХХ ст. модернізація стосувалася напрямків розвитку логістики та комп’ютеризації виробництва, у 90-х роках зародилася і почала впроваджуватися теорія “економного виробництва”; почалося ХХІ століття активною орієнтацією на інноваційну діяльність, а з 2010 року тенденції модернізації направлені на реалізацію стратегії “стійкого розвитку” організації.

Проте, такі часові проміжки мають місце для розвитку підприємств Західної Європи, Америки, Азії (Японія, Китай). Вітчизняні підприємства до теперішнього часу виявились не готовими до перманентної інноваційної діяльності, не говорячи вже про побудову і впровадження стратегії “стійкого розвитку”. Саме тому вважаємо, що ефективна модернізація підприємства є основною і необхідною умовою для становлення інноваційної діяльності вітчизняного підприємства, а відтак і забезпечення його конкурентоспроможності у довготривалій перспективі. І вже наступним етапом може бути формування та реалізації стратегії “стійкого” чи “збалансованого” розвитку. Економічна модернізація промислового підприємства сьогодні постає в самому центрі необхідних змін в умовах глобалізації. Проте, традиційних методів модернізації, реорганізації чи реінжинірингу бізнес-процесів є недостатньо. Компаніям важливо поєднувати таку діяльність з пошуками інноваційних рішень та втіленням нових бізнес-моделей, які забезпечать успіх організації у конкурентній боротьбі, яка стає все гострішою та жорсткішою.

Модернізація є підґрунтям для успішної стратегії інноваційного розвитку організації, проте ця стратегія також зазнає постійних змін.

На перший план виходять проблеми виявлення та використання конкурентних переваг, стратегій та методів управління; збільшення значення інновацій, пошук ефективних моделей співробітництва та співпраці. Ключем до успіху у таких умовах могли б стати не лише розуміння підприємницької діяльності через інноваційний розвиток, а й перехід від закритої (традиційної) інноваційної системи розвитку до відкритої моделі.

Інноваційний процес також зазнає змін. Життєвий цикл продукту постійно скорочується. Досконале знання ринку та постійний його моніторинг є надзвичайно важливим елементом від зародження ідеї і до запуску готового продукту на ринок.

На сучасному етапі інноваційний процес направлений на:

1. *Створення нового розуміння як споживчих потреб, так і технологічних рішень, що забезпечує міцний фундамент для успішних інновацій. Це стимулює використання нових ідей і засобів у процесі прийняття управлінських рішень.*

2. *Пошук нових ніш*, який може надихнути на нові несподівані ідеї та подивитися на речі під іншим кутом.

3. *Вибір партнерів та кооперацію* для обміну інформацією, поширення ідей та створення додаткової цінності для процесу створення та комерціалізації інновації.

У таких умовах модернізаційні трансформації підприємства можуть торкатися змін у підході до організації виробничого процесу (наприклад впровадження теорії “дбайливого виробництва”, у відношенні до системи менеджменту (перехід від ієрархії до розширення повноважень) та у формуванні інноваційної стратегії конкурентоспроможності, яка, наприклад, могла б повинна базуватися на випуску товарів та надання послуг через творення спільної цінності зі споживачем.

### **Література**

1. Биннер Х. Управление организациями и производством: От функционального менеджмента к процессному. – м.: Альпина Паблишер, 2010. – 282 с.

2. Валінкевич Н.В. Управління потенціалом та розвитком підприємств на основі модернізації/ Н.В. Валінкевич // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту ту. – 2012. - №1(45). – С. 128-134.

3. Модернізація економіки – це масове запровадження інновацій, – Азаров / ZIK. – 2011. - [Електронний ресурс] / режим доступу: <http://zik.ua/ua/news/2011/09/28/311226>

4. Петрович Й. М. Організаційно-економічні передумови модернізації промислових підприємств / Й. М. Петрович // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць] / відповідальний редактор О. Є. Кузьмін. - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. - С. 310-314.

**УДК 658.155+330.4**

**Міронова Юлія Володимирівна, асистент;**

**Восіділова Дарія Дмитрівна,**

**Вінницький національний технічний університет**

## **ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Головною метою функціонування кожного суб'єкта ринкової економіки є ефективне використання ресурсів, які він має, що є необхідною передумовою його прибутковості, фінансової стійкості та розвитку. Забезпечення ефективності діяльності окремого суб'єкта господарювання дозволить підвищити ефективність економіки країни загалом за рахунок оптимального використання ресурсів, що особливо важливо в умовах підвищення темпів споживання ресурсів та посилення конкурентної боротьби за рахунок глобалізації економіки. Саме тому дана проблема є особливо актуальною в умовах ринкової економіки України, що активно нарощує темпи виробництва та посилює свої позиції на світовому ринку.

Протягом багатьох років економісти використовували різні підходи до проблеми оцінки економічної ефективності як на державному рівні, так і на рівні підприємства. Дослідженням поняття економічної ефективності, методів її оцінки та підвищення займалися такі вчені, як С. Богачов, Е. Венцовський, С. Каменицер, К. Раїцький, В. Юрчишин, Г. Черевко, В. Лукаш, Н. Власова, В. Іонов та ін. [1-6]. Формуванням математичних функцій оцінювання та управління ефективністю займається безліч вчених, серед яких можна виділити Б. Грабовецького, О. Мороза, Ю. Міронову [7-8].

Метою даного дослідження є підвищення ефективності господарської діяльності

підприємства шляхом формування функції рентабельності.

Одним з напрямків підвищення ефективності господарської діяльності підприємств є розробка і впровадження комплексної оцінки на основі економіко-математичних методів і моделей. Використання економіко-математичних моделей дозволить підприємству проводити узагальнюючу оцінку ефективності господарської діяльності, яка буде враховувати всі напрямки діяльності підприємства та включати лише найбільш значущі показники, а також прогнозувати ефективність господарської діяльності. Це дозволить своєчасно виявляти та усувати недоліки в роботі підприємства.

Математичне моделювання складних соціально-економічних систем, до яких можна віднести і господарський механізм управління підприємствами, вимагає врахування багатьох факторів. Для побудови комплексних економетричних моделей управління та оцінювання ефективності господарської діяльності підприємства часто використовують велику сукупність показників (факторів), керуючись критеріями повноти та достатності. Варто зазначити, що у реальних умовах існують певні обмеження. Так, велика кількість показників збільшує трудомісткість проведених розрахунків. Також при зборі необхідних для аналізу даних може виникнути ряд проблем: в статистичних довідниках може не виявитися потрібних даних, одержати окремі дані може бути важко внаслідок комерційної таємниці, дійсний стан справ підприємства може відрізнятися від звітного та ін. Крім того, деякі показники можуть дублювати один одного чи нести схожу інформацію, що ускладнить проведення аналізу. Тому необхідно сформувати системи показників оцінки ефективності господарської діяльності, яка буде характеризувати всі напрямки діяльності підприємства та включати лише найбільш значущі показники.

До найважливіших економічних категорій, які характеризують ефективність діяльності підприємств на засадах господарського розрахунку, відносять рентабельність[1-2]. Рентабельність належить до показників, що певною мірою узагальнено характеризують економічну ефективність діяльності підприємства. В ній відображаються результати затрат не лише живої, а й уречевленої праці, ступінь використання засобів виробництва, якість реалізованої продукції, рівень організації виробництва та його управління[2]. Отже, при формуванні моделі ефективності господарської діяльності підприємства показник рентабельності виробництва необхідно розглядати як результуюча ознака, яка підлягає оптимізації.

Так, на формування рівня рентабельності впливають такі факторні ознаки: обсяг виробництва продукції, продуктивність праці, повна собівартість продукції, ефективність використання власного капіталу [3, 4, 6]. На основі вищевикладеного було сформовано ряд економіко-математичних моделей, з використанням яких можна проводити оцінювання та управління ефективністю діяльності підприємства.

Формалізація зазначених залежностей була здійснена на основі даних ПАТ «Могилів Подільський консервний завод» за 2005-2011 рр. Функція рентабельності виробництва має вигляд:

$$Y = 0,87 + 7,63y_1 + 0,07y_2 - 1,36y_3 + 1,08y_4; Y \rightarrow \max \quad (1)$$

де,  $Y$  – рентабельність виробництва

$y_1$  – обсяг виробництва продукції;

$y_2$  – продуктивність праці;

$y_3$  – повна собівартість продукції;

$y_4$  – оборотність (ефективність) власного капіталу.

Необхідно зазначити, що рентабельно працює підприємство тоді, коли воно



отримало надлишок над витратами на виробництво продукції у вигляді доходу. Отже, функція рентабельності (1) має прямувати до максимуму.

Розглянемо детальніше, та побудуємо функції основних факторів впливу на рентабельність.

1) Функція виробництва (2) розроблена на основі даних [7]:

$$\ln(y_1) = -0,569 + 0,170\ln(x_1) + 0,006\ln(x_2) + 0,926\ln(x_3) \quad (2)$$

де  $y_1$  – обсяг продукції (грн.);

$x_1$  – чисельність працівників;

$x_2$  – вартість основних фондів;

$x_3$  – вартість оборотних фондів.

2) Функція продуктивності праці (3) розроблена на основі даних [7]:

$$\ln(y_2) = 0,002 + 0,023\ln(x_4) + 0,914\ln(x_5) \quad (3)$$

де,  $y_2$  – виробіток на одиницю продукції;

$x_4$  – озброєність 1 працівника основними фондами;

$x_5$  – оснащеність 1 працівника оборотними фондами.

3) Функція собівартості (4) розроблена на основі статті [7]:

$$y_{3(t+1)} = \frac{(E_i \times (\frac{x_{6(t+1)}}{x_{6(t)}} \cdot 100 - 100) + 100) \cdot y_{3(t)}}{100}; \quad (4)$$

де,  $y_{3(t+1)}$  – повна собівартість продукції;

$y_{i(t)}$  – значення повної собівартості продукції у базисному році;

$E_i$  – коефіцієнт еластичності ( $E = 0,913$ ).

4) Функція ефективності власного капіталу (5) базується на визначенні коефіцієнта оборотності власного капіталу:

$$y_4 = 1,2 + 0,17x_7 + 0,62x_8 \quad (5)$$

де,  $y_4$  – коефіцієнт оборотності власного капіталу;

$x_7$  – середньорічна вартість необоротних активів;

$x_8$  – середньорічна вартість оборотних активів.

Функції (1-5) є логічно та статистично адекватними, про що свідчать правильність математичних знаків у залежностях та коефіцієнти кореляції та детермінації.

Можна зробити висновок, що на базі економіко-математичних методів і моделей, враховуючи складні соціально-економічні системи та особливості господарських механізмів управління підприємствами, автори сформулювали принципово новий підхід до управління ефективністю підприємства. Розроблена функція рентабельності дозволяє здійснювати оцінку роботи підприємства, а також прогнозувати ефективність господарської діяльності у майбутні періоди. Особливість даної функції рентабельності полягає в тому, що вона охоплює ряд показників, кількість яких відповідає критеріям повноти, достатності та достовірності. Інноваційність підходу полягає у тому, що дана оптимізаційна модель рентабельності може бути вирішена за допомогою перспективного інструмента автоматизації – генетичного алгоритму, сильною

стороною якого є здатність ефективно та одночасно маніпулювати багатьма параметрами.

### **Література**

1. Богачов С. Порівняльна ефективність функціонування підприємств різних форм власності / С. Богачов // Економіка України, 2006. – № 8 – С. 31–36.
2. Венцовський Е. Анализ и оценка результатов деятельности производственных систем / Е. Венцовський, С. Каменицер. – М. : “Финансы”, 2006. – 406 с.
3. Власова Н. О. Оцінка ефективності господарсько – фінансової діяльності підприємств громадського харчування / Н. О. Власова. – Харків: ХДАТОХ, 2004. – 306 с.
4. Ионов В. Я. Совершенствование методов оценки производственно–финансовой деятельности промышленных предприятий / В. Я. Ионов. – М. : “Наука”, 2005. – 306 с.
5. Раицкий К. А. Экономика предприятия / Раицкий К. А. – М. : “Маркетинг”, 2000. – 306 с.
6. Хорошковський В. Деякі порівняльні аспекти економічного зростання / В. Хорошковський, В. Юрчишин // Економіка України. - 2003. – № 12. – С. 4–13.
7. Міронова Ю. В. Оцінка ефективності праці на основі використання виробничих функцій / О. В. Мороз, Б. Є. Грабовецький, Ю. В. Міронова // Зб. наук. пр. Уманського державного аграрного університету. – Умань, 2009. – Ч. 2. Економіка, №. 72. – С. 133–138.
8. Грабовецький Б. Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом : монографія / Б. Є. Грабовецький – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 137 с.

**УДК 331.101.262.**

**Мойсєнко Ірина Павлівна д-р екон.наук, професор,**  
Львівський державний університет внутрішніх справ

### **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Постійне посилення чинників, які загрожують рівню економічної безпеки підприємства і які стримують його розвиток, обумовлюють необхідність створення системи моніторингу стану і динаміки його розвитку з метою завчасного попередження загрожуючої небезпеки і вживання необхідних заходів захисту. При цьому, до основних цілей моніторингу можна віднести: оцінку стану і динаміки розвитку підприємства[1]; виявлення деструктивних тенденцій і процесів використання та розвитку потенціалу підприємства[2]; прогнозування наслідків дії загрозливих чинників як на потенціал всіх видів ресурсів, так і на сфери діяльності; системно-аналітичне вивчення ситуації, що склалася, тенденцій її розвитку, розробка цільових заходів щодо зниження впливу загроз економічній безпеці підприємства.

Послідовність здійснення моніторингу антикризового управління в системі економічної безпеки підприємства передбачає:

ідентифікацію інтересів та загроз, об'єктів та суб'єктів системи економічної безпеки для визначення об'єктів моніторингу рівня безпеки;

формування системи техніко-економічних та фінансових показників аналізу та оцінки рівня економічної безпеки підприємства з врахуванням специфіки напрямів розвитку;

виявлення (визначення) чинників, які характеризують перспективні напрями розвитку підприємства, ризики та загрози розвитку;

проведення аналізу показників системи економічної безпеки підприємства, оцінка рівня безпеки для розробки заходів антикризового управління.

В системі економічної безпеки значення індикаторів економічної безпеки визначають стан цього підприємства, який характеризується так:

а) нормальний, коли індикатори *економічної безпеки* знаходяться в межах порогових значень, а ступінь використання наявного потенціалу близький до значень потенціалу розвитку;

б) передкризовий, коли порушуються співвідношення фактичних та порогових значень параметрів моніторингу в сторону їх погіршення;

в) кризовий, коли порушуються співвідношення фактичних та порогових значень індикаторів фінансової безпеки і з'являються ознаки безповоротності спаду виробництва і часткової втрати ринкового та інноваційного потенціалу росту;

г) критичний, коли порушуються всі (або майже всі) порогові значення, що відокремлюють нормальний і кризовий стани діяльності, а часткова втрата потенціалів росту та розвитку стає неминучою і невідворотною.

Методика антикризового аналізу фінансових коефіцієнтів полягає в порівнянні:

- фактичних даних поточного року з торішніми, а також із коефіцієнтами за кілька звітних періодів;
- фактичних даних із нормативами (встановлюються експертним методом);
- фактичних коефіцієнтів підприємства з показниками конкурентів (дані беруться з фінансових звітів, що подаються у фінансові статистичні органи);
- фактичних коефіцієнтів із галузевими показниками.

Факторний аналіз фінансових коефіцієнтів передбачає використання мультиплікативних показників фінансового аналізу, методів кореляційно-регресійного аналізу та експертних методів оцінки рівня економічної безпеки[3].

Особливе місце в управлінні системою економічної безпеки підприємства займають фінансові ризики.. Під фінансовим ризиком підприємства розглядають ймовірність виникнення загрози несприятливих фінансових наслідків в результаті втрати доходу чи капіталу через невизначеність умов здійснення діяльності. На практиці фінансова загроза або втрата може кваліфікуватись як фінансовий ризик, пов'язаний з інфляцією. Для економічної безпеки підприємств має особливе значення підвищення загального рівня цін в економіці, що супроводжується знеціненням грошей. Для оцінки інтенсивності інфляції в системі моніторингу економічної безпеки можуть використовуватись два показники - темп інфляції й індекс інфляції.

У кризові періоди розвитку найбільшу фінансову небезпеку для підприємства представляє руйнування його потенціалу (виробничого, технологічного, науково-технічного і кадрового, інтелектуального, тощо), як головного чинника життєдіяльності підприємства, його можливостей росту та розвитку.

Оскільки прояв і дія загроз економічної безпеки — складний динамічний процес, причому процес детермінований у часі, тобто з достатньо жорсткою структурою причинно-наслідкових зв'язків подій, що відбуваються у діяльності підприємства, то і оцінка рівня економічної безпеки повинна здійснюватися в динаміці з врахуванням змін використання потенціалів підприємства[2].

Система показників рівня економічної безпеки підприємства може бути нормалізована. Зміна нормалізованого значення індикаторів безпеки відбувається в діапазоні  $0 < x_i < 1$ . Нормативні, фактичні і порогові значення показників, що характеризують рівень використання потенціалів підприємства, його матеріальних та нематеріальних активів та потенціалу розвитку визначаються методом статистичних спостережень за діяльністю підприємства.

Моніторинг параметрів антикризового управління в системі економічної безпеки

підприємства передбачає використання системних принципів формування структури його індикаторів.

*Принцип комплексності* означає, що при побудові системи моніторингу необхідно враховувати всі потенціальні і реальні, внутрішні і зовнішні, прямого впливу і непрямого впливу загрози і небезпеки, які здатні нанести певну шкоду інтересам об'єкту чи суб'єкту економічної безпеки. Всі системи, засоби і методи захисту повинні функціонувати погоджено і скоординовано, як єдиний і цілісний організм, взаємодоповнюючи один одного в усіх процесах. Комплексність реалізується через сукупність правових, організаційних, аналітичних, інженерно – технічних, оперативно – технічних, інформаційних та морально – психологічних методологічних взаємодій системи економічної безпеки.

*Принцип безперервності* пояснює необхідність процесу спостереження за рівнем забезпечення і функціонування системи економічної безпеки. Це важливо, оскільки порушення такого безперервного режиму, наприклад, зміна пароля чи ремонт технічного обладнання, можуть скористатися суб'єкти – носії загроз чи небезпек.

*Принцип своєчасності* має попереджувальний характер, характеризується швидким реагуванням на небезпеку чи загрозу і віддаванням переваги використанню превентивних методів. Цей принцип передбачає встановлення і ствердження задач на ранніх стадіях створення системи економічної безпеки на основі аналізу і прогнозування обставин, загроз безпеці підприємства; а також розробку ефективних заходів попередження незаконних посягань на інтереси підприємства.

*Принцип законності* полягає в розробленні системи забезпечення безпеки на основі чинного законодавства в сфері діяльності підприємства, інформатизації і захисту інформації, приватної охоронної діяльності; на основі інших нормативних актів по безпеці, затверджених органами державного управління в межах їх компетенції із застосуванням всіх дозволених методів виявлення і припинення правопорушень; інструкцій, що затверджені керівництвом компанії у формі приказів.

*Принцип економічної доцільності* розглядає можливість збитку і витрат на забезпечення безпеки (критерій "ефективність - вартість"). У всіх випадках вартість системи економічної безпеки повинна бути меншою розміру можливого збитку.

Передбачається *принципом спеціалізації* залучення до розробки і впровадження таких заходів і засобів захисту спеціалізованих організацій, що краще підготовлені до забезпеченню безпеки, які мають досвід в практичній роботі і державну ліцензію на право надання послуг в цій області. Експлуатація технічних засобів і реалізація заходів безпеки повинні здійснюватися професійно підготовленими фахівцями з питань економічної та фінансової безпеки підприємства

*Принцип взаємодії і координації* означає здійснення заходів забезпечення економічної безпеки на основі чіткого взаємозв'язку відповідних підрозділів і служб, сторонніх спеціалізованих організацій в цій області, координації їх зусиль для досягнення поставлених цілей, взаємодії з органами державного управління і правоохоронними органами, а також співпраці із зацікавленими професійними організаціями.

Викладений методичний підхід і інструментарій аналізу і діагностики системи економічної безпеки підприємства дозволяє з достатньою повнотою дослідити комплекс чинників, загрозуючих системі економічної безпеки підприємства, оптимально і цілеспрямовано організувати і виконати необхідний моніторинг, системно аналізувати динамічну змінну економічної ситуації, провести наукове обґрунтування ухвалюваних управлінських рішень.

В організації управління системою економічної безпеки домінуюче положення відіграють показники, які відображають результати прийнятих безпекових методів з

відповідними центрами відповідальності – з одного боку, і які б орієнтували менеджерів на довгострокове вдосконалення діяльності, цілеспрямованої на забезпечення економічної безпеки – з іншого боку.

Основною відмінністю фінансового аналізу результатів діяльності підприємства від антикризового управління системою економічної безпеки є можливість: по-перше, на основі даних фінансового та управлінського обліку розкривати фактори господарської діяльності, які впливають на формування та використання потенціалу росту і розвитку; по-друге, використати фінансові методи та моделі діагностики для забезпечення економічної безпеки підприємства, впливаючи на кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства.

### **Література**

1. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом/ І.П.Мойсеєнко: Монографія.—Львів, Аверс, 2007.- 304 с.
2. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємства:діагностика, стратегія, ефективність/ В.Г. Герасимчук: Монографія.- К.: Вища школа, 2005.- 265 с.
3. Мойсеєнко І.П., Демчишин М.Я. Економетричний аналіз стану економічної безпеки суб'єктів господарювання. Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. Збірник наукових праць. Гол. ред. Р.І. Тринько.- Львів, 2010.- Випуск 1. С. 251-263.

**УДК 641.528**

**Мороз Олена Омелянівна, д-р екон. наук , доцент,**  
зав. кафедри підготовки менеджерів,

Вінницький національний технічний університет;

**Белінська Світлана Омелянівна, д-р техн. наук,**  
професор кафедри товарознавства та експертизи харчових продуктів,  
Київський національний торговельно-економічний університет

### **УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИРОБНИЦТВА ШВИДКОЗАМОРОЖЕНИХ ПЛОДООВОЧЕВИХ ПРОДУКТІВ**

Досвід управління якістю харчових продуктів підтверджує необхідність дотримання системного принципу управління якістю, що визначає врахування множини чинників формування якості й повноти охоплення їх управлінським впливом. Форми й методи управління якістю зазнають постійних змін та удосконалень і не завжди чітко виокремлені [1, 2]. Водночас багатогалузева спрямованість підприємств харчової й переробної промисловості, масовість виробництва, відмінності структури управління, залежність якості готової продукції від якості сільськогосподарської сировини, територіальне розташування підприємств, наявність широкої номенклатури показників якості, відсутність кількісних показників, які забезпечували б оперативність отримання інформації про рівень якості продукції тощо ускладнюють уніфікацію підходів до управління якістю харчових продуктів [3–6].

Так, С. С. Воротеницька визначає чотири основні напрями управління: сировинним, технічним і технологічним, організаційним чинниками та системою матеріального і морального стимулювання. При цьому використання ізольовано кожної групи чинників не дає суттєвого підвищення ефективності управління [3]. Система управління якістю може бути ефективною лише тоді, коли ґрунтовно досліджено властивості товарів, виявлено існуючі зв'язки між ними й оптимальні умови формування властивостей [6].

Результатом управління якістю швидкозаморожених плодовоовочевих продуктів

(ШПП) є поліпшення їх органолептичних властивостей, харчової й біологічної цінності, максимальний ступінь готовності до споживання тощо. Оскільки основним призначенням харчових продуктів є забезпечення фізіологічних потреб, то в цьому випадку передусім вирішується соціальна задача. Гарантована якість ШПП і розширення їх асортименту забезпечує отримання соціального ефекту, який пов'язаний також із збереженням здоров'я, підвищенням продуктивності праці, економією часу на домашнє приготування страв. При цьому цінність такого результату не завжди може бути визначена у вартісних показниках.

Основними тенденціями соціально-економічного змісту при формуванні українського ринку ШПП є їх недосконалі споживні властивості; наслідкове збереження низької економічної ефективності виробництва за умови посилення кризових тенденцій щодо значної частини підприємств плодоовочепереробної галузі; низька адаптивність до дифузії світового досвіду інновацій щодо ефективних маркетингових, виробничих, управлінських технологій у сфері виробництва швидкозаморожених продуктів; обмежена реалізація інноваційно-інвестиційної моделі розвитку плодоовочепереробних підприємств; суспільне сприйняття ідеї "здорового" харчування та перспективність швидкозаморожених продуктів у її забезпеченні.

При цьому основним фоновим чинником залишається позитивне оцінювання перспективності ринку ШПП в Україні при забезпеченні умов розвитку ефективного їх виробництва. Отже, при прийнятті управлінських рішень товаровиробники повинні: по-перше, організувати розвиток виробничого, технічного, технологічного й маркетингового процесів (бізнесу загалом) у сфері виробництва на стратегічному і оперативному рівнях управління фірмою; по-друге, забезпечити економічну ефективність швидкозаморожених продуктів та ефективно управляти таким бізнесом.

Моделювання ефективності управління якістю базується на принципах безперервності, багатоваріантності, багатокритеріальності, нечіткості вихідних даних, лінгвістичності експертних знань [7].

Більшість підприємств України, які функціонують на ринку швидкозаморожених продуктів, директивно обирають стратегію щодо підвищення ефективності управління, ґрунтуючись переважно на поглядах керівництва. При цьому, вибираючи заходи її реалізації, переважно використовують методи проб та помилок – спочатку здійснюється захід, а потім відслідковується його вплив на результати діяльності підприємства. З метою зменшення в таких умовах ймовірних ризиків необхідно прогнозувати вплив окремих дій або їх сукупності на ефективність функціонування системи управління. Таким чином, рішення щодо проведення того чи іншого заходу має бути обґрунтованим, що визначає необхідність моделювання залежності ефективності системи управління якістю від її компонент. Маючи таку модель, можна не тільки спрогнозувати зміни ефективності при виконанні тих чи інших управлінських дій, але й синтезувати оптимальну сукупність заходів підвищення ефективності системи управління якістю.

Проте моделювання ефективності системи управління якістю швидкозаморожених продуктів є складною задачею через вплив значної кількості факторів: виробничих, соціальних, психологічних тощо.

Розроблена авторами модель ефективності управління якістю швидкозаморожених продуктів апробована на підприємстві. Нижче наведено дані оцінювальних чинників до і після модернізації виробництва.

При моделюванні управлінських заходів необхідно виходити не тільки із максимально об'єктивного визначення стану оцінювальних чинників, але й реальності ефективного впливу на окремі з них. Так, чинник фінансового стану підприємства навряд чи може бути оптимізований у короткі терміни (за виключенням варіантів

отримання кредитів, що зменшить фінансову стійкість підприємства). З іншого боку, наявними були чинники суто внутрішньоорганізаційного змісту, зміна яких не потребує значних фінансових витрат. Звідси були визначені не тільки критичні точки (обмежувальні бар'єри) управлінської моделі, але й вірогідність (з урахуванням особливостей і умов діяльності підприємств) відповідних змін.

Таблиця 1

**Динаміка ефективності системи управління якістю на підприємстві**

Чинники	Оцінка до модернізації, балів	Критичні точки / вірогідність модернізації	Структура витрат на модернізацію, %	Оцінка після модернізації, балів
1. Дотримання вимог щодо безпечності та якості	34	+/+	47.0	64
2. Потенційні ринки збуту	51	+/	-	70
3. Імідж підприємства-виробника	61	-	-	83
4. Техніко-технологічний потенціал підприємства з виробництва ШПП	66	+/	40.0*	75
5. Ефективність менеджменту	82	/+	-	95
6. Наукове забезпечення управління якістю	70	/+	-	96
7. Кваліфікація персоналу	63	+/+	8.0	84
8. Рівень корпоративної культури	65	/+	-	74
9. Система мотивації персоналу	55	/+	5.0	83
10. Конструктивність поведінки власника підприємства	97	-	-	99
11. Конструктивність поведінки вищого менеджменту	96	-	-	98
12. Стратегія розвитку підприємства	69	/+	-	90
13. Інноваційна активність	75	+/+	40.0*	96
14. Фінансовий стан підприємства	30	+/	-	53
15. Інвестиційна активність підприємства з виробництва ШПП	36	+/	40.0*	54
Сума	950	x	100.0	1214
Максимальна сума балів	1500	x	x	1500

Примітка \* – 40 % витрат сумарно за чинниками 4,13,15.

Визначено напрями вдосконалень і витрати на оптимізацію (бюджет модернізації) за принципом "критичних точок і пропорцій", а саме: спрямовувати обмежені ресурси на ті чинники, де віддача буде найвищою, а зміни (ефект) – реальними. Так, на зменшення прямих втрат від невідповідності швидкозамороженої продукції вимогам щодо якості (серед яких втрати якості під час реалізації продукції є найбільш суттєвими як у відносному, так і абсолютному виразі) спрямовано 40 % бюджету на модернізацію.

Про достатньо високу ефективність заходів свідчить те, що сумарна ефективність управління якістю зросла з 950 до 1214 балів, тобто на 28 %.

Отже, формування системи якості має ґрунтуватися на принципах безперервного

забезпечення управління протягом життєвого циклу, баговаріантності управлінських дій, багатокритеріального оцінювання альтернатив, нечіткості початкових даних та лінгвістичності експертних знань. Теоретичне обґрунтування ефективності функціонування системи управління уможливило будувати системи підтримки прийняття рішень на базі висловлювань експертів про причинно-наслідкові зв'язки з можливістю поєднання їх з експериментальними даними.

#### **Література**

1. Гличев А. В. Основы управления качеством продукции / А. В. Гличев. — М. : РИИ "Стандарты и качество", 2001. — 424 с.
2. Шахов В. М. ISO 9000. Системы управления качеством: от идеи до воплощения: Методики. Примеры. Шаблоны. Инструментарий : моногр. / В. М. Шахов, А. Л. Голубенко, Р. В. Петренко. — Луганск : ОАО "ЛОТ", 2004. — 204 с.
3. Воротеницкая С. С. Управление качеством продукции в пищевой промышленности / С. С. Воротеницкая. — М. : Изд-во стандартов, 1983. — 144 с.
4. Воробьёв В. В. Управление качеством в производстве пищевой продукции / В. В. Воробьёв // Пищевая пром-сть. — 2004. — № 9. — С. 96—97.
5. Тавер Е. И. О главной проблеме управления качеством / Е. И. Тавер // Стандарты и качество. — 1999. — № 9. — С. 70.
6. Рудась П. Г. Создание системы менеджмента качества на предприятии по производству продуктов быстрого приготовления : моногр. / П. Г. Рудась. — ООО Полисувенир, 2006. — 147 с.
7. Ротштейн А. П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети / А. П. Ротштейн. — Винница : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 1999. — 320 с.

**УДК: 330.142.26**

**Небава Микола Іванович, канд. екон. наук, професор;  
Заворотна Юлія Ігорівна,  
Вінницький національний технічний університет**

### **ШЛЯХИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Питання ефективності використання оборотних коштів та управління ними привертає все більше уваги представників вітчизняної економічної науки. Це обумовлено трансформаційними процесами, що відбуваються у вітчизняній економіці, необхідністю модернізації економічної поведінки підприємств в умовах посилення економічної конкуренції.

У сучасних умовах практично кожне підприємство має самостійно вирішувати питання про формування механізму управління оборотними коштами і визначати напрямки щодо підвищення ефективності його функціонування.

Ці питання набувають особливої актуальності у наш час, коли економіка країни й досі відчуває на собі негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи. Сьогодні більшість вітчизняних промислових підприємств, поряд з іншими фінансовими негараздами, гостро відчувають нестачу оборотних коштів.

Зазначимо, що останніми роками почало з'являтися все більше наукових публікацій, у яких тією чи іншою мірою розглядаються проблеми управління оборотними коштами підприємств, джерел фінансування та показників ефективності їх використання.



Однак, незважаючи на те, що провідні вітчизняні науковці, такі, як О. Біла, О. Білейченко, М. Білик, В. Бочаров, А. Гулько, Ю. Долгоруков, Н. Редіна, І. Зельнікова, М. Іванова, С. Калабухова, А. Корбовник, В. Маргасова, А. Поддєрьогін, О. Сліпачук, П. Чорба, А. Шило досліджують проблеми, пов'язані з формуванням і використанням оборотних коштів, ґрунтовних розробок в галузі управління оборотними коштами, які були б здатні врахувати специфіку функціонування окремих фірм та підприємств, а також оперативно й адекватно реагувати на мінливу ринкову кон'юнктуру, на сьогодні існує недостатньо.

Визначити зміст системи управління оборотними коштами підприємства, обґрунтувати основні напрями підвищення її ефективності.

Проводячи дослідження проблематики управління оборотними коштами, необхідно, перш за все, визначити їх сутність як економічного показника та об'єкта управління. Питаннями, пов'язаними з визначенням і дослідженням оборотних коштів, їх формуванням та використанням приділяється значна увага в працях провідних науковців. Не дивлячись на значний інтерес науковців до даної економічної категорії, у сучасній науковій літературі відсутнє єдине тлумачення змісту та сутності «оборотних коштів».

Управління оборотними коштами, як зазначає О. П. Пархоменко, – це система принципів, методів і способів, які використовують, приймають управлінські рішення стосовно оптимізації обсягу, структури оборотних коштів та джерел їх фінансування, прискорення їх оборотності для підвищення ефективності діяльності й досягнення встановленої мети підприємства [1]. Такий підхід щодо визначення поняття «управління оборотними коштами» некомплексний, оскільки залишається поза увагою питання щодо забезпечення безперервності та ефективності відтворювального процесу.

Більш інформативне визначення поняття «управління оборотними коштами» представлено Ю. М. Мануйловичем, який під управлінням оборотними коштами пропонує розуміти комплекс заходів, спрямований на забезпечення умов оптимізації та безперервності процесу їх обороту, формування їх достатнього обсягу, раціональної структури організації їх використання [2].

Найважливішими факторами, які впливають на ефективність управління оборотними коштами, є: характер бізнесу; тривалість виробничого циклу; кількість та різноманітність споживаних видів ресурсів; географія контрагентів; система розрахунків; платоспроможність клієнтів; якість банківського обслуговування; темп зростання виробництва та реалізації продукції; інфляція [3].

Основною метою системи управління оборотними коштами є підвищення ефективності їх використання та прискорення оборотності.

Зауважимо, що значний обсяг оборотних коштів, задіяних у виробничому процесі, різноманітність їх елементів, визначальна роль у прискоренні обороту, забезпечення постійної платоспроможності обумовлюють складність завдань, пов'язаних з управлінням рухом оборотних коштів [4].

У зв'язку з цим, на нашу думку, мають бути чітко конкретизовані шляхи формування ефективної системи управління оборотними коштами підприємства. Основними напрямками, на нашу думку, повинні стати такі:

1. Забезпечення економії при використанні оборотних коштів.
2. Виявлення і використання можливостей прискорення оборотності оборотних коштів.
3. Упорядкування інформаційних потоків системи управління оборотними коштами підприємства.
4. Чітке розмежування етапів процесу управління оборотними коштами підприємства.

Конкретизуємо зміст зазначених напрямів детальніше.

1. Значення економії при використанні оборотних коштів полягає в наступному:  
а) зниження питомих витрат сировини, матеріалів, палива забезпечує виробництву значні економічні вигоди, що дає можливість з певної кількості матеріальних ресурсів виробити більше готової продукції й тому виступає як одна з серйозних передумов збільшення масштабів виробництва; б) прагнення до економії матеріальних ресурсів спонукає до впровадження нової техніки й удосконалення технологічних процесів; в) економія в споживанні матеріальних ресурсів сприяє поліпшенню використання виробничих потужностей і підвищенню суспільної продуктивності праці; г) економія матеріальних ресурсів сприяє зниженню собівартості продукції та позитивно впливає на фінансовий стан підприємства [5].

2. Прискорення оборотності оборотних коштів має велике значення для забезпечення стабільності фінансового стану підприємства, що пояснюється трьома основними причинами: а) від швидкості оборотності оборотних коштів залежить розмір річного обороту, адже підприємство, що має невеликий обсяг оборотних коштів, але ефективніше їх використовує, здатне робити такий самий оборот, як і підприємство з більшим обсягом коштів, але з меншою швидкістю оборотності; б) з оборотністю пов'язують відносну величину витрат, зменшення яких знижує собівартість одиниці продукції; в) прискорення обороту на тій чи іншій стадії кругообігу коштів (наприклад, скорочення часу перебування матеріалів на складі) змушує прискорити оборот на інших стадіях [6].

3. Застосування останнього підходу до управління оборотними коштами сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції вітчизняних промислових підприємств, ефективності їх виробничо-господарської діяльності та забезпеченню фінансової стабільності, тощо.

Отже, для підвищення ефективності управління оборотними коштами підприємства необхідно розробити гнучку модель управління оборотними коштами.

Впровадження ефективної політики управління оборотними коштами приведе:

- вибрана методика розрахунку витрат фінансування оборотного капіталу по стадіях виробничо-комерційного циклу приведе до прискорення оборотності запасів, матеріальних витрат, дебіторської заборгованості, готової продукції;

- оцінка стану оборотних коштів підприємства дозволить своєчасно виявляти приховані резерви фінансового розвитку в цілях підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності промислового підприємства в цілому;

- вибрана модель визначення величини оборотного капіталу, що базується на прогнозах змін макро- і мікросередовища, дозволить підприємству в рамках системи бюджетного планування розраховувати величину оборотних коштів підприємства в плановому періоді, а також своєчасно вносити коректування при змінах зовнішнього і внутрішнього середовища;

- визначення оптимального розміру запасу дозволить скоротити витрати зберігання запасів, які пов'язані не лише із складськими витратами, але і з ризиком псування і застаріння товарів, а також з поставленою вартістю капіталу, тобто з нормою прибутку, яка могла бути отримана в результаті інших інвестиційних можливостей з еквівалентною мірою ризику;

- прогнозування попиту, нормування запасів, відстеження запасів і видача в потрібні моменти замовлень в потрібній кількості приведе до зниження дефіциту запасів;

- розробка правил визначення моменту і обсягу замовлення дозволить перейти до оптимізації розміщення товарів на складі, а, отже, до мінімізації витрат, що позитивно позначиться на величині прибутку підприємства.

## Література

1. Пархоменко О. П. Система управління оборотним капіталом промислового підприємства / О. П. Пархоменко // Торгівля і ринок України. – 2009. – Вип. 28. – Т.2. – С. 232 – 240.
2. Мануйлович Ю. М. Проблеми управління оборотними засобами підприємства в сучасних умовах функціонування / Ю. М. Мануйлович // Вісник Хмельницького національного університету. – Серія: Економічні науки. – 2009. – №1. – С. 132 – 135.
3. Колодяжна К. А. Управління оборотними коштами і їхня роль в діяльності торговельних підприємств / К. А. Колодяжна // Торгівля і ринок України. – 2009. – Вип. 28. – Т.2. – С. 76 – 81.
4. Долгоруков Ю. А. Управління ефективністю використання обігових коштів у промисловості / Ю. А. Долгоруков, Н. І. Редана // Фінанси України. – 2011. – №5. – С. 103-110.
5. Іванова М. І. Методи управління оборотними коштами на промислових підприємствах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / М. І. Іванова. – Запоріжжя, 2008. – 23 с.
6. Абубакер А. О. Механізм управління оборотними коштами промислового підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / А. О. Абубакер. – Маріуполь, 2009. – 20 с.
7. Чеснакова Л. С. Управління оборотними коштами в умовах невизначеності : [монографія] / Л. С. Чеснакова, В. В. Бойко, В. В. Масалітіна, М. М. Попик. – Київ : Центр учбової літератури, 2010. – 246 с.

УДК 338.34:658

**Опольський Олександр Іванович,**

Начальник фінансово-економічного відділу, ТДВ «Буковина-АВТО»

## СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ

В сучасних умовах господарювання підприємства стикаються з рядом стратегічних викликів, які впливають на їх господарський механізм та кардинально змінюють систему господарських відносин в цілому. Це змушує управлінців-практиків та теоретиків управління проводити дослідження в напрямі пошуку нових методів та інструментів управління підприємством, які будуть максимально адекватними сучасним умовам ведення бізнесу. Важливим елементом, на який варто звертати увагу в даному процесі, є організаційна культура, яку розглядають як систему матеріальних та духовних цінностей, норм та стереотипів поведінки, які притаманні співробітникам організації на всіх рівнях її ієрархії, передаються директивними та традиційними способами, формують імідж організації та певним чином впливають на характер реалізації її цілей [4].

Поняття організаційної культури досить широке, визначається багатьма детермінантами та характеризується динамічністю в часі. Тому знання про неї постійно змінюється – досліджуються нові закономірності її розвитку, виробляються сучасні механізми управління, і, що найважливіше, змінюються ключові характеристики розвитку світового господарства, які визначають вектори зміни організаційної культури та змінюють середовище діяльності підприємств, тобто середовище її реалізації (в даному контексті ще використовується поняття «трансляції»). Тому для менеджменту важливо вловити саме ті характерні особливості, які вигідно вирізняють конкретне

підприємство серед сукупності інших та розвивати їх. В даному дослідженні немає можливості охопити всі сторони даного поняття тому ми зосередимо свою увагу на аспекті впливу соціальної політики підприємства на розвиток організаційної культури, а також на тому як, і чи можна взагалі, за допомогою соціальної політики визначати напрями розвитку організаційної культури та керувати її динамікою.

Соціальна політика підприємства – це управління процесом надання послуг соціального характеру співробітникам організації та членам їх родин. Під соціальними послугами організації розуміють набір всіх послуг, які організація надає своїм співробітникам і членам їхніх родин (крім заробітної плати). Ці послуги надаються організацією на основі виконання вимог законодавства, тарифних угод (генеральної і галузевої), колективного договору чи добровільно через певні соціальні плани або зобов'язання [3].

Основними напрямками соціальної політики підприємства зазвичай є: забезпечення зайнятості, доходи і оплата праці, умови і охорона праці, підготовка персоналу, охорона здоров'я працівників, надання соціальних послуг, забезпечення житлом, соціальний захист, пенсійне, соціальне страхування і забезпечення працівників, благодійна діяльність та ін. Як правило, визначення напрямів соціальної політики підприємства витікає з цілей і коштів на її здійснення. Вона припускає розробку і реалізацію заходів і програм, що забезпечують матеріальне стимулювання, соціальний захист і соціальний статус працівників. Це дозволяє досягти задоволення соціальних інтересів і потреб персоналу, підвищити привабливість підприємства на ринку праці [2]. Деякі зарубіжні фірми використовують додаткові виплати до заробітної плати для стимулювання зацікавленості працівника в зміцненні здоров'я. Це виплати у вигляді грошової винагороди за відмову від куріння, виплати особам, які не хворіли жодного робочого дня протягом року, виплати працівникам підприємства, що постійно займаються спортом. Всі засоби виплачуються в кінці року і вельми значні [5].

Такі додаткові пільги, виплати і гарантії, поза сумнівом, збільшують витрати підприємства на робочу силу, тим самим підвищуючи вартість одиниці праці.

Поняття соціальної політики підприємства вживається разом з такими категоріями як соціальний потенціал підприємства (рівень цивільної свідомості і соціальної зрілості, ступінь засвоєння працівниками норм ставлення до праці, ціннісні орієнтації, інтереси, потреби і запити в сфері праці, виходячи з ієрархії потреб людини [6]) та соціальна відповідальність (добровільний внесок у розвиток суспільства в економічній, соціальній та екологічній сферах, дії, пов'язані безпосередньо з основною діяльністю підприємства, які спрямовані на благо суспільства та виходять за межі визначеного законом мінімуму [1]), які доповнюють одна одну та загалом характеризують підприємство з позиції його зацікавленості соціальними проблемами колективу та суспільства в цілому.

Важливим інструментом соціальної політики підприємства є соціальний пакет, який має мотиваційний характер, включає компенсаційні виплати працівникам та не належить до фонду оплати праці. В соціальний пакет входять: оплата мобільного зв'язку, медичне страхування та страхування життя, оздоровлення працівників, пільгові кредити, оплата комунальних витрат тощо. Надаючи соціальний пакет працівникові, керівництво підвищує його лояльність та відданість, стимулює до підвищення рівня продуктивності праці. Але, на жаль, в умовах вітчизняної економіки практика впровадження соціальних пакетів не набула широкого поширення. Такими перевагами користуються переважно менеджери середньої та вищої ланок, або працівники представництв зарубіжних компаній, які працюють за передовими стандартами.

Тепер детальніше розглянемо як саме соціальна політика впливає на

організаційну культуру. На основі проведених досліджень та практичного досвіду можемо зробити висновок, що такий вплив є прямим та опосередкованим. Прямий вплив виявляється тоді, коли підприємство надає соціальні пільги безпосередньо своїм працівникам, тим самим стимулюючи їх до підвищення рівня самовіддачі при здійсненні трудової діяльності. Опосередкований вплив виявляється при високому рівні соціальної відповідальності підприємства. Якщо керівництво показує активну позицію в сфері захисту навколишнього середовища, підтримання інфраструктури населених пунктів, вирішення нагальних соціальних проблем то працівники, бачачи реальні наслідки такої роботи, відчують гордість за своє підприємство, працюючи з більшою віддачею. Опосередковано впливати на організаційну культуру мають можливість підприємства з достатнім об'ємом фінансових ресурсів для провадження такої діяльності. Також заслуговує на увагу і те, що соціальна політика підприємства спрямована не тільки на теперішніх працівників, але і на колишніх та майбутніх. Так, працівники, які припинили трудову діяльність на підприємстві з певних причин, поширюватимуть в своєму колі спілкування інформацію про підприємство відповідно до рівня задоволеності під час трудової діяльності. Потенційні ж працівники при виборі місця працевлаштування надають перевагу підприємствам, які забезпечують вищий рівень соціального захисту своїх працівників (хоча в умовах соціально-економічної кризи таке твердження є дискусійним і актуальне для висококваліфікованих працівників та управлінців, так званих «білих комірців»).

При управлінні організаційною культурою підприємства ставляться такі основні завдання: підвищення рівня згуртованості колективу; покращення соціального клімату; підвищення рівня лояльності та відданості працівників; розвиток творчої атмосфери та спрямованості на інноваційний розвиток; оптимальне використання наявного потенціалу організації (кадрового, трудового, управлінського, фінансового, інноваційного, організаційного, управлінського тощо). Для досягнення визначених цілей вироблено цілий ряд методів (коучинг, тимбілдинг, тренінгові програми, заходи та засоби мотивації працівників тощо), які дозволяють ефективно управляти динамікою організаційної культури [7]. Проте, чи не найважливіше місце в даному процесі займають інструменти соціальної політики підприємства які дозволяють ефективно проводити потрібні зміни певних параметрів організаційної культури. Швидкість таких змін залежатиме від поточного стану організаційної культури підприємства та зовнішніх умов, які викликали потребу в них.

Також при дослідженні організаційної культури важливо враховувати ступінь її керованості, тобто чи має можливість адміністрація підприємства впливати на організаційну культуру та керувати її динамікою. В свою чергу активна та ефективна соціальна політика на підприємстві підвищує прихильність колективу до політики керівництва та зменшує рівень опору змінам. І тому підприємствам в сучасних умовах господарювання необхідно приділяти значну увагу соціальній політиці та розвивати даний інструмент розвитку організаційної культури.

### **Література**

1. Белявська К.С. Соціальна відповідальність бізнесу: еволюція поглядів на проблему. / К.С. Белявська // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2011. – № 1. – С. 228 – 234.
2. Гірман А.П. Формування нової соціальної політики підприємства. / А.П. Гірман // Вісник ДДФА: Економічні науки. – 2011. – №1. – С. 21 – 24.
3. Гриненко А.М. Соціальна політика підприємства: методологічний аспект. / А.М. Гриненко // Електронний ресурс. Режим доступу: [http://ef.donnu.edu.ua/emk/Data/Soc\\_polit/Up/SocPol\\_St.pdf](http://ef.donnu.edu.ua/emk/Data/Soc_polit/Up/SocPol_St.pdf).

4. Дмитренко М.Й. Методологічні засади дослідження корпоративної культури у соціально-філософському знанні. / М.Й. Дмитренко // Гуманітарний часопис. – 2011. – №1. – С. 37 – 44.

5. Кузьміна Т.Л., Позднякова С.В. Соціальна політика підприємства як елемент забезпечення соціально-економічного розвитку підприємства. / Т.Л. Кузьміна, С.В. Позднякова // Електронний ресурс. Режим доступу: <http://masters.donntu.edu.ua/2009/kuzmina/library/tez2.htm>

6. Полякова Е.І. Управління посиленням економічної безпеки підприємства за функціональною складовою – соціальний потенціал/ Е.І. Полякова // Наукові праці ДОННТУ. Серія економічна – 2008. – Випуск 33. – с 23–27.

7. Kevin Farnsworth, Chris Holden The Business-Social Policy Nexus: Corporate Power and Corporate Inputs into Social Policy/ Kevin Farnsworth, Chris Holden // Cambridge University Press. – 2006.

УДК657.471:006.03(043.2)

Присяжнюк Світлана Вікторівна, канд. екон. наук, доцент;  
Августова Олена Олександрівна,  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## ВИТРАТИ: ОБЛІК ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

**Постановка проблеми.** За умови загострення економічної кризи облік доходів та витрат набуває стратегічного значення для підприємства. Сьогодні, на кожному підприємстві, на перше місце ставиться саме результат його діяльності прибуток чи збиток. Достовірно оцінити результат діяльності підприємства можливо лише за даними бухгалтерського обліку. Саме від повноти та достовірності отриманої керівництвом інформації залежить адекватність прийнятих ними в тій чи іншій ситуації рішень. Тому керівництво підприємств висуває жорсткі вимоги щодо якості організації та ведення обліку фінансових результатів і витрат, що впливають на їх зміни.

В обліку фінансових результатів існує багато спірних питань. Це стосується насамперед, доходів та витрат, які формують фінансовий результат діяльності підприємства. Адже, незважаючи на те, що всі національні Положення бухгалтерського обліку України (ПБО) більшою часткою формуються на базі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, вони мають свої особливості, що обумовлені вітчизняною економікою

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми та перспективи удосконалення бухгалтерського обліку в Україні на основі міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО) в цілому, і обліку витрат, зокрема досліджували такі науковці, як: Ф. Бутинець, С. Голов, О. Горбачова, В. Костюченко, Ю. Кузьмінський, В. Пархоменко, В. Сопко, В. Швець та ін.

**Метою** дослідження є проведення порівняльної характеристики оцінки і визнання витрат за національними та міжнародними стандартами.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно Закону України № 3332-VI від 12.05.2011 року, починаючи з 1 січня 2012 р. публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також деякі інші підприємства, визначені відповідним переліком Кабінету Міністрів України, зобов'язані складати фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами.

Незважаючи на те, що національні Положення бухгалтерського обліку були розроблені на основі Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової

звітності (МСБО), між ними існують певні відмінності, обумовлені специфікою вітчизняної економіки. Саме тому, досить актуальним сьогодні є питання гармонізації вітчизняних та міжнародних стандартів, зокрема й тих, що стосуються обліку доходів та витрат від реалізації продукції (робіт, послуг).

Методологічні принципи формування у бухгалтерському обліку інформації про операційні доходи та витрати вітчизняних підприємств визначаються ПБО 15 «Дохід» та ПБО 16 «Витрати».

Відповідно до чинного законодавства України, Національні стандарти бухгалтерського обліку не повинні суперечити міжнародним, а це означає, що майже кожному національному положенню відповідає певне МСБО чи МСФЗ. Так, ПБО 15 «Дохід» відповідає МСБО 18 «Дохід» та включає елементи МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу».

Разом з тим, окремого міжнародного стандарту, який би розкривав методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про виробничі витрати та порядок їх розкриття у фінансовій звітності немає. Саме тому, можна дійти до висновку, що ПБО 16 «Витрати» безпосередньо відповідає потребам національної практики.

Витратам не присвячено окреме МСБО. Певні основи даного поняття розкриті у Концептуальній основі складання і подання фінансових звітів (КОСПФЗ), МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 2 «Запаси», МСБО 16 «Основні засоби», МСБО 18 «Дохід», МСБО 23 «Витрати на позики», МСБО 38 «Нематеріальні активи» та ін.

ПБО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [3].

Відповідно до КОСПФЗ витрати визнаються та відображаються в обліку, коли виникає зменшення майбутніх економічних вигід, пов'язаних зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань, які можна достовірно виміряти.

Виробничі витрати, звичайно, означають споживання ресурсів (грошей, запасів, основних засобів тощо) в процесі господарської діяльності підприємства та включають: собівартість реалізованої продукції, заробітну плату, комунальні платежі, амортизацію тощо. Крім того, до витрат належать збитки від інших операцій (продажу основних засобів) та подій (стихійного лиха), а також нереалізований збиток (наприклад, збиток від курсових різниць).

Під час проведеного дослідження також було виявлено, що у визначенні постійних і змінних відмінностей. Лише в ПБО 16 "Витрати" наводиться детальний перелік складу загальновиробничих витрат, що значно полегшує працю бухгалтера зі складання їх класифікації на підприємстві. Водночас різниця полягає в тому, що згідно з ПБО 16 "Витрати" загальновиробничі витрати включаються до складу виробничої собівартості продукції робіт, послуг[2], а відповідно до МСБО 2 "Запаси" – до оцінки запасів, а саме до витрат на їх переробку.

МСБО 1 «Подання фінансових звітів» рекомендує здійснювати класифікацію витрат за характером, або за функціями як частини «собівартості продажу» (наприклад, витрати на збут або адміністративну діяльність) [5]. Це відповідає класифікації витрат за економічними елементами та статтями калькуляції у вітчизняній практиці, що передбачено ПБО 16 «Витрати».

Узагальнюючи викладений вище матеріал, порівняємо умови визнання витрат, наведених у ПБО 16 "Витрати" і Концептуальній основі складання та подання фінансових звітів (таблиця 1). Аналізуючи наведений матеріал слід, зазначити що, вимоги до розкриття інформації про витрати підприємств, викладені в П(С)БО 16

"Витрати", загалом відповідають КОСПФЗ й міжнародним стандартам бухгалтерського обліку та фінансовій звітності, а в деяких випадках дублюють їх[6].

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика умов визнання витрат згідно з ПБО 16 "Витрати" [2] та КОСПФЗ[4]**

ПБО 16	КОСПФЗ
<b>Умови визнання</b>	
Відбувається зменшення активів або зменшення зобов'язань (п. 5)	Виникає зменшення економічних вигод, пов'язаних зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань (п. 94)
Витрати можуть бути достовірно визначені (п. 6)	Зменшення економічних вигод можна достовірно визначити (п. 94)
Витрати визначають витратами певного періоду одночасно визнанням доходу, для дотримання якого вони були здійснені (п. 7)	Витрати виконуються у звіті про прибутки та збитки на основі безпосереднього зв'язку між понесеними витратами та заробленим доходом від конкретних статей (п. 95)
Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом декількох періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості між відповідними звітними періодами (п. 8)	Якщо очікується виникнення економічних вигод протягом кількох облікових періодів і їх зв'язок з доходом може бути визначений тільки в широких межах, витрати визнаються на основі процедур систематичного та раціонального розподілу (К.О. п. 96 )
Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох періодів, то витрати визначаються шляхом систематичного розподілу його вартості між відповідними звітними періодами (п. 8)	Визначаються негайно, коли видатки не надають майбутніх економічних вигод або тоді та тією мірою, якою майбутні економічні вигоди, не відповідають або перестають відповідати визнанню як актив у балансі (п. 97)
Витрати визнаються також у Звіті про прибутки та збитків тих випадках, коли виникають зобов'язання без визначення активу, як у випадку виникнення зобов'язань щодо гарантії продукції (п. 98)	

Підсумовуючи вищевикладене, відзначимо, що одним із найбільш суттєвих питань сьогодення є наближення національних стандартів бухгалтерського обліку до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Однак існує маса проблем при поєднанні міжнародних та вітчизняних стандартів з урахуванням важливих факторів, що мають суттєвий вплив на національну економіку (недосконала нормативно-законодавча база щодо регулювання ПБО з врахуванням змін у економіці, низький рівень кваліфікації бухгалтерів та їх невідповідність до змін у системі бухгалтерського обліку у зв'язку з їх трансформацією і реформуванням та ін.). Усе ж доцільним є продовження роботи з дослідження витрат, а саме особливостей їх визнання та оцінки, оскільки вони є невід'ємною частиною діяльності підприємства і без правильного обліку яких неможливе правильне визначення головного результату діяльності – прибутку.

### Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 № 318 (зі змінами та доповненнями від 31.05.2011 р. № 664) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).



2. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" : Наказ Міністерства фінансів України від 31.03.99 № 87 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

3. Концептуальна основа складання і подання фінансових звітів // Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) 2004. – Ч. 1, 2 ; пер. з англ. / за ред. С. Ф. Голова. – К. :Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2005. – 1232 с.

4. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку. [Електронний ресурс] /режим доступу[http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=92410&cat\\_id=92](http://minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92).

5. Голод В.Л. Порівняльна характеристика оцінки та визнання витрат відповідно до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку /Голод В.Л. // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 4.

**УДК657(043.2)**

**Присяжнюк Світлана Вікторівна, канд. екон. наук, доцент;  
Коваленко Анна Олександрівна,  
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ**

### **ОЦІНКА ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ТА МІЖНАРОДНІЙ ОБЛІКОВІЙ ПРАКТИЦІ**

В сучасних умовах в Україні здійснюється адаптація національної системи обліку та звітності до міжнародних стандартів, впроваджуються у практику нові підходи і методи обліку активів суб'єктів господарювання та джерел їх фінансування. Це нерозривно пов'язано з удосконаленням системи бухгалтерського обліку, одним із центральних елементів якої є поточні зобов'язання підприємства. На сьогодні найменш дослідженим залишається питання оцінки поточних зобов'язань, яке набуває актуальності в зв'язку з фінансовою кризою та зростаючою проблемою неплатежів. Саме тому, вивчення зарубіжного та вітчизняного досвіду оцінки зобов'язань є необхідним.

У своїх працях на питання оцінки зобов'язань звертали увагу Бутинець Ф. Ф., Малюга Н. М., Ловінська Л. Г., Соколов Я. В., Козлова М. О. та ін. Однак у працях науковців розглядаються загальні положення оцінки зобов'язань. Разом з тим, особливості оцінки поточних зобов'язань у бухгалтерському обліку за національними та міжнародними стандартами потребують детального розгляду.

Метою статті є дослідження видів оцінки поточних зобов'язань у міжнародній та вітчизняній практиці обліку.

Методологія обліку зобов'язань в Україні затверджена положенням бухгалтерського обліку (ПБО) 11 «Зобов'язання». У міжнародній практиці цей аспект розглядається в міжнародному стандарті фінансової звітності (МСБО) 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи».

Поняття зобов'язань в міжнародних і національних стандартах ідентичне: зобов'язання – це теперішня заборгованість підприємства, яка виникла в результаті минулих подій і погашення якої, як очікується, спричинить вибуття з підприємства ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди.

Згідно з ПБО 11, забезпечення – це зобов'язання з невизначеними сумою або часом погашення на дату балансу.

У МСБО 37 забезпечення також визнаються зобов'язаннями з невизначеним строком або сумою, оскільки ці зобов'язання є теперішнього заборгованістю і ймовірно, що для його погашення буде потрібне вибуття ресурсів, які втілюють в собі економічні вигоди. Хоча забезпечення у загальному сенсі є непередбаченими, оскільки

вони не визначені за терміном або сумою, МСБО 37 виокремлює забезпечення від непередбачених зобов'язань.

Для визнання і оцінювання зобов'язань потрібно дотримуватись таких умов:

- оцінка їх може бути достовірно визначена;
- існує ймовірність зменшення економічних вигод внаслідок погашення існуючої заборгованості [3].

Під оцінкою розуміють вартісне вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку, зокрема господарських засобів, джерел їх утворення та результатів діяльності. Від правильності оцінки об'єктів бухгалтерського обліку залежить достовірність інформації, відображеної у фінансовій звітності, та прийняття на її основі ефективних управлінських рішень [5].

Підхід до тлумачення оцінки як до процесу вимірювання вартості об'єктів бухгалтерського обліку і як до процесу створення якісних характеристик облікової інформації втілено у трьох принципах підготовки фінансової звітності, сформульованих у Законі України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та в ПБО 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності". Це принципи безперервності діяльності, історичної (фактичної) собівартості та обачності.

Враховуючи принцип безперервності діяльності, зобов'язання підприємства оцінюють, враховуючи припущення, що його діяльність триватиме й надалі. Щодо принципу історичної (фактичної) собівартості, то на його основі визначено пріоритет оцінки активів, враховуючи витрати на їх виробництво та придбання. Проте, найважливішим принципом, який необхідно застосовувати в процесі оцінки зобов'язань, є принцип обачності. Він передбачає використання в бухгалтерському обліку методів оцінки, які запобігають заниженню сум визнаних зобов'язань.

Отже, найчастіше трактують оцінку як елемент методу бухгалтерського обліку. Завдяки цьому вона має зв'язок з усіма його складовими і забезпечує дотримання таких вимог до балансу, як правдивість і реальність.

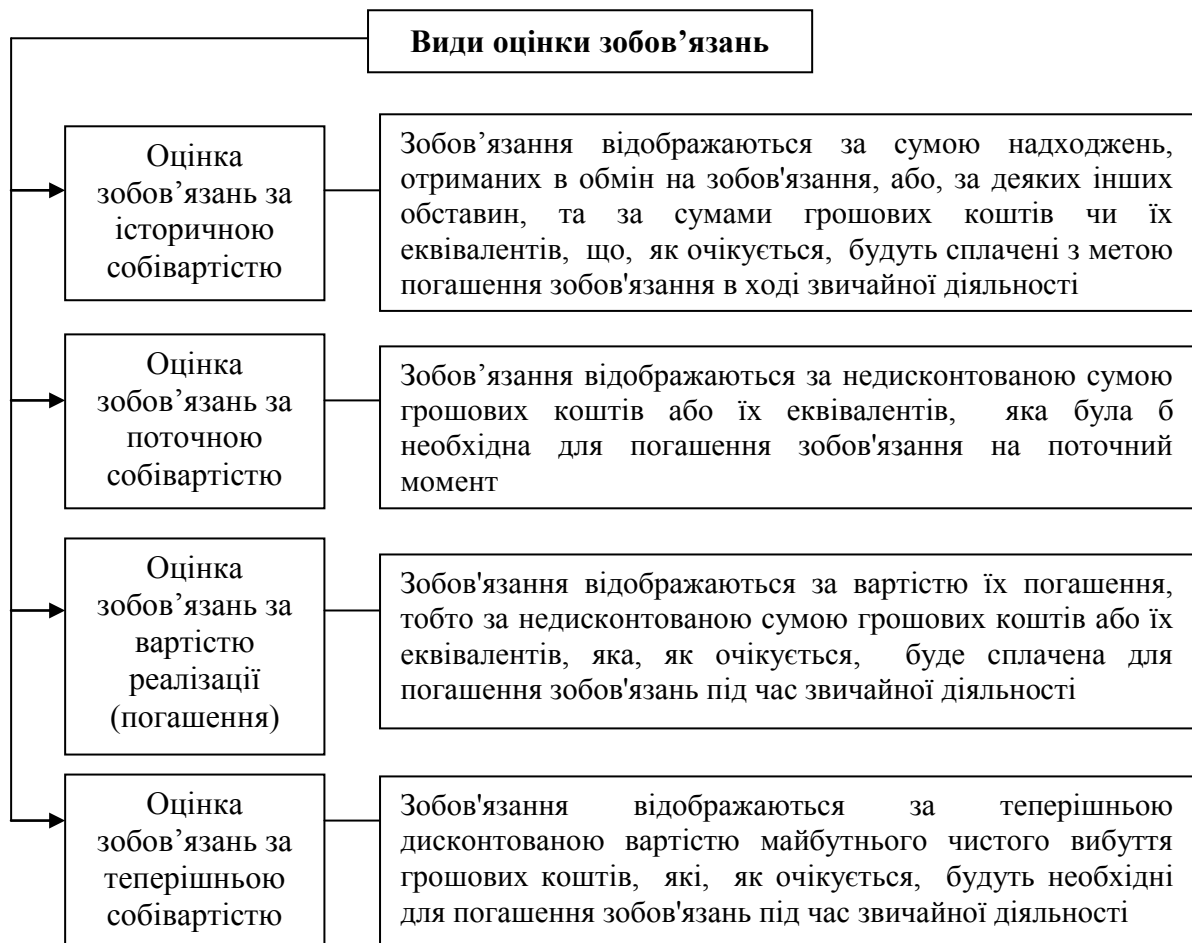
У національній нормативній базі відсутні підходи до класифікації оцінки зобов'язань, тому звернемося до оцінки зобов'язань відповідно до Концептуальної основи фінансової звітності (КОФЗ) (рис. 1).

З таблиці видно, що зобов'язання за міжнародними стандартами можуть оцінюватись за історичною, поточною, теперішньою собівартістю або вартістю реалізації. Однак, найчастіше основою оцінки, яку приймають суб'єкти господарювання для складання фінансових звітів, є історична собівартість. Вона здебільшого комбінується з іншими видами оцінки.

Розглянемо підходи до оцінки окремих видів поточних зобов'язань.

Короткострокові кредити банків є сумою заборгованості підприємства перед банківськими установами за отриманими позиками. Погашення короткострокової позики передбачається протягом дванадцяти місяців з дати її отримання, тому зобов'язання за позикою доцільно оцінювати за теперішньою вартістю.

Виникнення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги відображає суму грошових коштів, яку має сплатити підприємство своїм кредиторам у результаті її погашення. Досить часто перерахування коштів затягується до 6–8 місяців. Тому кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги доцільно оцінювати за поточною вартістю придбання, оскільки вона враховує чинник інфляції і динаміку цін. При виникненні зобов'язання підприємство-боржник буде прагнути якнайшвидше його погасити, щоб уникнути зайвих витрат коштів при швидких темпах інфляції. У свою чергу, кредитори будуть упевненіше почувати себе на ринку у зв'язку з швидким поверненням оборотних коштів, які знову можна залучити в обіг.



**Рис. 1. Види оцінки зобов'язань за КОФЗ**

Сьогодні міжнародна практика не дає остаточної відповіді на питання, чи доцільно оцінювати за справедливою вартістю кредиторську заборгованість і чи має така оцінка враховувати власний кредитний ризик компаній.

Щодо розрахунків з учасниками, то можна зазначити, що відповідно до ПБО 2 "Баланс" поточні зобов'язання за розрахунками з учасниками оцінюються за сумою заборгованості підприємства його учасникам, пов'язаною з розподілом прибутку і формуванням статутного капіталу. Розрахунки з учасниками передбачають погашення заборгованості за нарахованими дивідендами та за іншими виплатами. Виплата дивідендів проводиться шляхом видачі готівкових коштів з каси або перерахуванням на поточний рахунок учасника. Проте, трапляються випадки, коли засновники, отримавши дивіденди, прагнуть знову їх вкласти у підприємство з метою інвестування. У цьому випадку, на думку Сафарової А.Т., можливі два варіанти вкладення коштів. Так, у першому випадку учасник вносить кошти у касу або на поточний рахунок підприємства, тим самим збільшуючи розмір додаткового капіталу без зміни статутного капіталу. У другому випадку учасник може вносити кошти у вигляді позики для підприємства, тобто збільшення коштів у касі чи на поточному рахунку призведе до зростання зобов'язань підприємства перед учасником, а погашення такої позики здійснюється через зменшення заборгованості перед учасником. Наведені варіанти кредитування підприємства його ж засновниками є вигідними для обох сторін, адже на показник фінансового стану підприємства впливають суми, отримані від учасників у вигляді додаткового капіталу чи зобов'язань. Звичайно, отримання такої позики вигідніше відображати через збільшення капіталу, адже тоді підприємство буде

інвестиційно привабливішим [6].

Таким чином, міжнародна практика оцінки зобов'язань передбачає використання однієї з чотирьох видів вартості: історичної, поточної, теперішньої та вартості реалізації. Згідно з національними стандартами, поточні зобов'язання оцінюються за сумою погашення, тобто за вартістю реалізації. Проте, не до всіх видів поточних зобов'язань доцільно застосовувати таку вартість. Тому питання методики оцінки поточних зобов'язань та їх відображення в бухгалтерському обліку потребують подальших наукових досліджень.

### **Література**

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996, із змінами та доповненнями.

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи» - [www.minfin.gov.ua/document/208600/MSFZ\\_37.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/208600/MSFZ_37.pdf).

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20, із змінами і доповненнями.

4. Волинець О.О. Деякі проблеми класифікації зобов'язань підприємств ресторанного господарства / О.О. Волинець // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку [Текст] : [зб. наук. пр.] / відп. ред. О. Є. Кузьмін. - Л. : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. - 652 с. : іл. - (Вісник / Національний університет "Львівська політехніка" ; № 647). - С.294-299.

5. Рябухін А.А. Проблеми оцінки поточних зобов'язань підприємства / Рябухін А.А. // Управління розвитком. – 2012. – № 14(135). – С. 144-146.

6. Сафарова А.Т. Проблеми оцінки поточних зобов'язань у бухгалтерському обліку / А.Т. Сафарова // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку [Текст] : [зб. наук. пр.] / відп. ред. О. Є. Кузьмін. - Л. : Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. - 652 с. : іл. - (Вісник / Національний університет "Львівська політехніка" ; № 647). - С. 515-521.

**УДК 657:658.27;006.032(045)**

**Присяжнюк Світлана Вікторівна, канд. екон. наук, доцент;**

**Нажа Аліна Сергіївна,**

Вінницький торговельно-економічний інститут

### **ОБЛІК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ**

Інтеграція України в європейське середовище вимагає відповідних змін і у бухгалтерській практиці. Як відомо, одним з головних нормативних документів, яким керуються бухгалтери українських підприємств, є положення бухгалтерського обліку (ПБО) [1]. З 1 січня 2012 року внесено зміни до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», згідно з якими «публічні акціонерні товариства, банки, страховики, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами» [2]. Світова облікова практика спирається на Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (МСБО). В Україні діють підприємства різних галузей та форм власності, розмірів та

обсягів діяльності, але їх об'єднує спільний факт – наявність основних засобів, що потребують правильного та грамотного відображення в обліку.

Дослідженням проблеми розробки й застосування такої методології бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що відповідає міжнародним стандартам, займаються такі науковці: С. Голов, С. Зубілевич, В. Костюченко, Ф. Бутинець, Б. Нідлз, В. Ричаківська, В. Пархоменко, І. Сікора та ін.

Метою статті є порівняльний аналіз ведення бухгалтерського обліку основних засобів згідно з національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку.

Відповідно до МСБО 16 основні засоби - це матеріальні об'єкти, що утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей; використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду[3].

Однак, МСБО 16 не уточнює, що є об'єктом основних засобів. Належність окремих видів майна до основних засобів визначається на підставі професійної думки бухгалтера з урахуванням конкретних обставин і умов експлуатації об'єкта, в окремих випадках методів нарахування амортизації [4].

Відповідно до ПБО 7 об'єкт основних засобів - це: закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс - певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством.

Серед необоротних активів, облік яких регулюється ПБО 7, значаться й інші необоротні матеріальні активи. У міжнародних стандартах про такі облікові категорії не згадується. А предмети прокату, що значаться серед цих активів, цілком очевидно, належать до МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» як вид довгострокових активів, бо вони явно придбані з метою отримання інвестиційного доходу. Такого поняття, як «інші необоротні матеріальні активи», у міжнародній практиці немає, але це не означає, що у традиційному для Західної Європи обліку немає таких активів, як, наприклад, бібліотечні фонди або тимчасові (нетитульні) споруди. Інша річ, що деякі малоцінні активи (наприклад, інвентарну тару) взагалі не прийнято обліковувати серед довгострокових активів; як правило, їх не капіталізують, а списують на витрати поточного періоду [5].

Під первісною вартістю розуміють суму сплачених (або таких, що підлягають сплаті) коштів чи їх еквівалентів або справедливую вартість іншого відшкодування, переданого за той чи інший актив на дату його придбання. Отже, первісна вартість об'єкта основних засобів — це сукупність витрат у грошовому вираженні, що створюють вартість, за якою об'єкт купують (будують, споруджують), доставляють або доводять до готовності для експлуатації. Це визначення однаково правильне як для обліку за МСФЗ, так і для обліку за національними ПБО. Але є деякі відмінності у деталях.

Згідно МСБО 16 при первісній оцінці об'єктів основних засобів до вартості об'єкта основних засобів може включатися резерв майбутніх витрат на демонтаж, ліквідацію об'єкта і відновлення ділянки після закінчення терміну експлуатації. Такі резерви нараховуються (визнаються й оцінюються) відповідно до МСБО 37. Відповідно у ПБО 7 витрати на створення резерву майбутніх витрат не передбачено.

У разі якщо об'єкт будується (створюється) за допомогою залучення кредитів, то

облік витрат на виплату відсотків здійснюється відповідно до МСБО 23 «Витрати на позики», залежно від того, чи є цей об'єкт кваліфікованим активом, а також від умов і обставин сплати таких відсотків. Під кваліфікованим активом розуміють актив, підготовка якого до запланованого використання або для продажу обов'язково потребує значних витрат часу. Поняття «кваліфікований актив» у національних ПБО немає. Витрати на виплату відсотків за кредит не включаються до первісної вартості об'єкта у жодному випадку.

У МСБО 16 балансова вартість об'єкта основних засобів може бути зменшена на суму отриманих державних грантів, якщо таке фінансування пов'язане з придбанням саме цього об'єкта. Облік отримуваних грантів регулює МСБО 20 «Облік державних грантів та розкриття інформації про державну допомогу».

Метод зменшення вартості активів МСБО 20 не називає як єдиний, а лише як альтернативний іншому методу – методу визнання грантів у доходах.

Згідно ПБО 7 альтернативного порядку не передбачено. Тобто при первісному визнанні придбаних за рахунок урядових грантів (коштів цільового фінансування) об'єктів основних засобів вартість цих активів на суму отриманих коштів зменшувати не дозволяється.

Згідно МСБО 16, якщо у процесі поточного ремонту окремі деталі або конструктивні частини замінюються новими, то нова балансова вартість об'єкта визначається за формулою. Витрати на регулярні техогляди обліковуються аналогічно до операцій заміни запчастин: додаються до балансової вартості об'єкта, але при цьому вартість попереднього техогляду віднімається (списується).

ПБО 7 не передбачає зміни вартості об'єкта у разі заміни старих деталей новими під час проведення поточного ремонту або регулярного техобслуговування. У таких випадках усі витрати, включаючи вартість нових деталей, однозначно розглядають як витрати поточного періоду. Згідно з ПБО 7 вартість об'єкта може збільшитися лише у результаті поліпшення основних засобів (реконструкції, модернізації тощо). Проте, навіть для таких випадків процедура обліку операцій із заміни старих деталей новими у ПБО 7 не прописана чітко.

Отже, адаптація практики використання міжнародних стандартів обліку та її обґрунтування відображення в ПБО в Україні – одна з актуальніших проблем реформування обліку в сучасних умовах. Вирішення цієї проблеми дасть змогу формувати достовірну інформативну базу, яка є основою прийняття ефективних управлінських рішень на всіх існуючих рівнях господарювання. Безумовно, власникам підприємств самостійно вирішувати, чи застосовувати міжнародні стандарти для ведення обліку, чи дотримуватись національних. Але, оскільки МСБО вбирають в себе позитивний досвід багатьох країн, було б доречним почати удосконалювати національні стандарти, або ж надати міжнародним стандартам статус національних. Це б полегшило роботу бухгалтерів, підприємства яких мають справу з іноземними партнерами, і покращило імідж країни.

### Література

1. Положення бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. №92 // Все про бухгалтерський облік. – № 8 – 9. – 27 січня 2012. – 42 – 47 с.

2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. із змінами і доповненнями // Все про бухгалтерський облік. – № 8 – 9. – 27 січня 2012. – 5 – 10 с.

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку №16 «Основні засоби», Міжнародний документ від 01.01.2012

4. Войнаренко М.П. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту : навч. посіб. / М.П. Войнаренко, Н. А. Пономарьова, О. В. Замазій. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.

5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами / С. Ф. Голов, Голов В.М.– К.: Екаунтінг, 2000. – 384 с.

**УДК 658.3:331.103.4**

**Притула Вікторія Іванівна, здобувач,  
Полтавська державна аграрна академія**

## **ПРОГРАМА НАСТАВНИЦТВА ЯК КЛАСТЕРНИЙ ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ ТА НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ**

В умовах жорсткої конкуренції на ринку праці, де пропозиція трудового капіталу значно перевищує попит, керівники підприємства зазвичай нехтують важливим аспектом управління, а саме – підвищенням професійної компетенції працівників за рахунок розвитку та навчання персоналу. Проте на ринку праці в Україні склалася парадоксальна ситуація: пропозиція може задовольнити попит на трудові ресурси кількісно, але не якісно через гострий дефіцит досвідчених, високопрофесійних спеціалістів та кваліфікованих працівників робочих професій. Тому сьогодні на підприємствах питання взаємодії працівників щодо передачі досвіду, фахових знань і навиків має стати одним з ключових елементів підвищення якості та ефективності роботи персоналу.

Аналогічну ситуацію описує Фредерік Тейлор у праці «Принципи наукового менеджменту», звертаючи увагу на те, що на ринку праці попит на добре навчених працівників значно перевищує обмежену пропозицію. Тому, на думку Тейлора, замість того, щоб шукати працівника, якого вивчив хтось інший, роботодавці мають бути зацікавлені у створенні системи співробітництва в колективі для того, щоб у процесі роботи самостійно вивчити працівника та спільно досягти високого рівня набутих знань і навиків [3]. На нашу думку, на сьогоднішній день оптимальним рішенням даної проблеми є розробка та запровадження в практичній діяльності програми наставництва як складової ефективного управління персоналом підприємства.

У науковій літературі достатньо уваги приділяється питанню наставництва, зокрема К. Крем розглядає наставництво як функціональне сприяння кар'єрному росту [4], Д. Олієн, К. Джанантоніо та С. Керрол виділяють клас інструментальних функцій наставництва. А. Мартинова розглядає професійне наставництво в ритейлі [2, с. 104], Є.Г. Горшкова та О.В. Бухаркова уточнюють поняття, описують розвиток процесу наставництва, дають класифікацію функцій наставника. Розробкою даної проблематики також займаються і вітчизняні науковці такі, як У. Лисак, В.А. Савченко, О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук та інші. Проте недостатньо висвітленим залишається механізм формування і запровадження програми наставництва.

З позиції системного підходу під наставництвом ми розуміємо сукупність взаємозв'язків між співробітниками в процесі передачі практичного досвіду, набутих знань, умінь і трудових навиків, що проявляється у формі індивідуального чи колективного, формального чи неформального шефства, яке нерозривно пов'язано з підвищенням рівня професійної компетентності працівників, адаптацією молодих спеціалістів і розвитком їх трудового потенціалу.

Розглядаючи наставництво як елемент системи професійного розвитку та навчання персоналу, встановимо мету та сформулюємо функціональні завдання, визначимо коло суб'єктів і об'єктів даної програми, її інструментарії, означимо етапи

розробки та впровадження програми наставництва на підприємствах.

Мета розробки програми наставництва є формування ефективного механізму навчання працівників шляхом налагодження комунікативного зв'язку передачі практичного досвіду для підвищення професійного рівня працівників, створення позитивного соціально-психологічного клімату, оптимізації затрат на навчання працівників.

Завдання програми наставництва:

- оперативність в адаптації нових працівників до діяльності підприємства;
- поліпшення якості професійної підготовки відповідно до потреб і запитів компанії;
- підвищення кваліфікації кадрів;
- зниження плинності кадрів;
- підтримка високого рівня професійної компетенції працівників.

Ключовими суб'єктами пропонованої програми виступають:

- наставник – досвідчений працівник з високим рівнем знань, практикою роботи, організований, відповідальний, вмотивований на надання порад та практичну допомогу;
- підопічний – недосвідчений працівник з базовим рівнем знань і навиків, організований, відповідальний, вмотивований на навчання і результат.

В якості об'єктів програми наставництва розглядаємо: знання, навички, професійні компетенції та уміння, результативність яких вимірюється кількісними та якісними показниками ефективності індивідуальної роботи підопічних.

Інструментарій для системи наставництва: комунікація в процесі передачі практичного досвіду, індивідуальний психологічний контакт, проекція на корпоративні стандарти роботи, командна взаємодія, зворотній зв'язок, професійно орієнтоване профілювання.

Таким чином розроблено десятиетапний алгоритм запровадження програми наставництва на підприємстві:

- 1) формулювання мети та завдань запровадження програми наставництва;
- 2) розробка критеріїв вибору наставників та відбору підопічних;
- 3) формування критеріїв для оцінки ефективності взаємодії наставників та їх підопічних;
- 4) визначення заходів мотивації;
- 5) підготовка документів, що впроваджують та регламентують на підприємстві функціонування програми наставництва (наприклад, Положення про наставництво);
- 6) процес відбору наставників із числа досвідчених і високопрофесійних працівників підприємства;
- 7) підготовка та інструктаж наставників;
- 8) робота пілотного (пробного) проекту розробленої програми наставництва;
- 9) отримання зворотного зв'язку від учасників;
- 10) аналіз та оцінка результатів реалізації пробного проекту програми наставництва: якщо підсумки в цілому позитивні – програма при потребі коригується та запроваджується, якщо підсумки негативні – на підприємстві повністю переглядається концепція програми наставництва.

Ми поділяємо думку Уляни Лисак, яка наголошує, що ефективність наставництва визначається тим, що кожна зі сторін (наставник, підопічний та організація в цілому) має можливість втілити власні інтереси й здобути користь від цього процесу [1, С. 83].

Вважаємо, що провадження програми наставництва може дати наступні привілеї:

- 1) переваги для підопічних: допомога та підтримка наставником у процесі навчання на підприємстві, засвоєння практичного досвіду, набуття професійних знань і



навиків; підвищення кваліфікації та компетенції; зменшення вірогідності конфліктів з колегами через недостатній рівень підготовки і знань;

2) переваги для наставників: активна участь у розвитку своєї команди; підвищення авторитету і статусу в колективі; реалізація власного потенціалу завдяки успішному виконанню нових функцій; особистий розвиток, що стимулюється потребою оновлювати свої знання, постійний моніторинг новацій у сфері професійної діяльності;

3) переваги для підприємства: підвищення загального професійного рівня працівників із врахуванням специфіки діяльності даного підприємства; ефективніша підготовка кадрів; орієнтація на роботу в команді; швидша адаптація в колективі нових працівників; врегулювання проблеми гострої нестачі високопрофесійних спеціалістів на ринку праці за рахунок внутрішнього механізму підвищення професійної компетентності персоналу.

Ми вважаємо, що впровадження системи наставництва на підприємстві є доцільним за таких умов:

- в компанії недостатня кількість персоналу середнього віку: чимдалі ця проблема набуватиме більшої актуальності у зв'язку зі старінням української нації;

- якість середньої та вищої професійної освіти молодих спеціалістів не відповідає вимогам роботодавця: випускників доводиться доучувати вже в процесі роботи, а саме наставництво допомагає вирішити цю задачу з найменшими витратами;

- якщо на підприємстві вже впроваджені та функціонують системи управління персоналом, які без наставництва не мають сенсу (наприклад, система адаптації, навчання, роботи з молодими фахівцями);

- якщо в компанії запланований приплив великої кількості новачків, наставники допоможуть швидко та ефективно ввести їх у робочий процес.

Система професійного розвитку та навчання персоналу є кластерною структурою, що може поєднувати в собі різні конфігурації освітніх програм навчальних та мотивуючих тренінгів. При цьому важливо, щоб програма наставництва не виявилася ізольованою від інших елементів системи управління персоналом.

Отже, наставництво як елемент системи професійного розвитку та навчання персоналу допомагає швидкій соціалізації співробітника у колективі та інтеграції у виробничий процес підприємства, полегшує перехід працівників на необхідний рівень робочих результатів, а формування ефективних каналів внутрішньофірмової комунікації між наставниками та їх підопічними забезпечує створення позитивного соціально-психологічного клімату та стимулює до злагодженої роботи в команді. Коли основним корпоративним завданням організації є оптимізація своєї діяльності за рахунок внутрішніх ресурсів, дієва програма наставництва з часом може дати мультиплікативний ефект нарощування власного трудового потенціалу, що і є перспективним напрямком для подальшого дослідження у цій сфері.

### **Література**

1. Лисак У. Наставництво та коучинг у системі управління персоналом / У. Лисак // Довідник кадровика. – 2010. - № 5. – С. 82-84.

2. Мартинова А. Профессиональное наставничество в ритейле / А. Мартинова // Кадровик. Трудове право і управління персоналом. – 2009. - № 3. – С. 103-109.

3. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Ф.У. Тейлор [Електронний ресурс] / Відкритий сайт «Книжная библиотека». – Режим доступу : [libbooks.ru](http://libbooks.ru).

4. Kathy E. Kram Phases of the Mentor Relationship / E. Kathy // Academy of Management Journal. – 2010. - № 4. - С. 27-29

**ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

**Постановка проблеми.** Недоотримання запланованих фінансових результатів суб'єктами господарювання призводить до зниження їх фінансової спроможності та нестачі власних фінансових ресурсів. Ці проблеми обумовлюють пошук та залучення зовнішніх фінансових ресурсів, використання яких не завжди є ефективним з огляду на забезпечення прибутковості діяльності. Збільшення позикових коштів на підприємстві є однією із причин незадовільного фінансового стану господарюючого суб'єкта та настання фінансової кризи. А також внутрішніх джерел фінансової стабілізації: збільшення витрат від реалізації, реструктуризація активів, зниження собівартості продукції (послуг), скорочення витрат з чистого прибутку, скорочення інвестицій. Перебування підприємства на межі фінансової кризи обумовлює пошук альтернативних шляхів виходу із неї.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми фінансування антикризових заходів на підприємстві знайшли своє відображення в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема дослідження джерел фінансування антикризових заходів на підприємстві притаманні працям О.Терещенка, В.Василенка, О.Копилюка, Н.Селюченко, О.Козика, С.Корецької, В.Федосова, А.Штангрета, В.Опаріна, С.Салиги, Є. Ляшенко[1].

**Метою** цієї статті є узагальнення підходів до вибору як зовнішніх так і внутрішніх джерел фінансування антикризових заходів на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу.** Приймаючи рішення щодо форм фінансування, підприємству слід урахувувати переваги та недоліки використання власного та позикового капіталу, внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування. Орієнтація підприємства на мобілізацію внутрішніх джерел для фінансування антикризових заходів сприяє зростанню довіри до нього з боку кредиторів, зовнішніх інвесторів.

Використання такого джерела фінансування як прибуток є обмеженим на підприємстві, що перебуває в кризовій ситуації. Тому мобілізація внутрішніх резервів фінансової стабілізації підприємства повинна бути спрямована на підвищення (або відновлення) його платоспроможності та ліквідності. Цього можна досягти збільшенням обсягів вхідних та зменшенням обсягів вихідних грошових потоків (табл.1)

Таблиця 1

**Шляхи збільшення вхідних і зменшення вихідних грошових потоків**

Збільшення вхідних грошових потоків	Зменшення вихідних грошових потоків
• збільшення витрат від реалізації;	• зниження собівартості продукції (послуг);
• реструктуризація активів	• уникнення штрафів;
	• зменшення чи заморожування інвестицій та інше

Заходи щодо збільшення витрат від реалізації мають базуватися на системі короткотермінових прогнозів обсягів збуту з урахуванням динаміки цін та відповідних їм обсягів реалізації. Рішення про зміни цін слід приймати на підставі поглибленого аналізу наслідків цих змін, зокрема, враховувати еластичність попиту за ціною [2]

Основними санаційними заходами у сфері збуту є:

- аналіз ринків та шляхів збуту готової продукції;
- перевірка порядку ціноутворення;
- здійснення акцій зі спеціального розпродажу;
- підвищення якості обслуговування клієнтів;
- застосування гнучкої системи преміювання для продавців (реалізаторів);
- запровадження гнучкої системи знижок;
- здійснення рекламних акцій;
- використання системи знижок за прискорену оплату продукції;
- покращення мережі дистриб'юторів та вдосконалення сервісних центрів.

Реструктуризація активів передбачає:

1. Мобілізацію прихованих резервів (різниця між балансовою та реальною вартістю окремих майнових об'єктів) шляхом:

- реалізації окремих об'єктів основних та оборотних засобів, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва та реалізації продукції;
- індексації балансової вартості майнових об'єктів, які не можна реалізувати без порушення нормального виробничого циклу;

2. Використання зворотного лізингу;

3. Здача в оренду основних фондів, які не повністю використовують у виробничому процесі;

4. Продаж окремих низькорентабельних структурних підрозділів (філій) та об'єктів основних фондів (дезінвестування);

5. Оптимізація структури розміщення оборотного капіталу (зменшення частки низьколіквідних оборотних засобів, запасів сировини, матеріалів, незавершеного виробництва);

6. Підвищення якості управління дебіторською заборгованістю.

Стосовно зменшення вихідних грошових потоків слід зазначити, що основні резерви зниження собівартості продукції можна виявити в результаті аналізу витрат за такими статтями, як сировина, матеріали, паливо, енергія та заробітна платня, які на більшості підприємств становлять понад 90% собівартості продукції.

Економії затрат на персонал можна досягти шляхом:

- зниження заробітної платні;
- скорочення робочого часу;
- зменшення частки виплат заробітної платні у грошовій формі [3]

Для зменшення вихідних грошових потоків важливим є скорочення витрат, які здійснюються з чистого прибутку. До таких витрат відносять штрафи та інвестиції. Підприємству слід уникати штрафів: за порушення господарських договорів; за несвоєчасне подання в податкову адміністрацію необхідних розрахунків; за затримання перерахування коштів у бюджет і державні цільові фонди; за невиконання квоти щодо створення робочих місць для інвалідів.

Крім того, слід не допускати збитків у вигляді безнадійної дебіторської заборгованості. Необхідно своєчасно звертатися з позовною заявою в господарський суд щодо стягнення заборгованості з боржника. У випадку прийняття рішення щодо скорочення інвестицій потрібно враховувати такі аспекти:

1. термін окупності інвестицій підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, має бути якомога меншим;
2. можливість використання лізингу замість здійснення реальних інвестицій;
3. обсяг уже здійснених інвестицій та можливість реалізації об'єктів незавершених капітальних вкладень.

Використання наведених заходів в кризових ситуаціях дає змогу частково подолати внутрішні причини кризи і зменшити залежність підприємства від зовнішніх

джерел фінансування [4]

До зовнішніх джерел фінансування можна віднести внески власників на збільшення статутного чи додаткового капіталу, а також різні форми залучення позичкового капіталу: кредити банків (довго- та короткострокові); кредиторська заборгованість за матеріальні цінності, виконані роботи, послуги; заборгованість за розрахунками (з одержаних авансів, з бюджетом, з оплати праці тощо)

Щодо коштів кредиторів, які є складовими потенційних зовнішніх джерел фінансування, то їх залучення має місце лише тоді, коли кредитори зацікавлені у подальшому функціонуванні підприємства-боржника і виступають за проведення санації. У разі, якщо кредитори прагнуть повернути свої кошти і їх ніяким чином не цікавить подальша доля суб'єкта господарювання, це джерела не є альтернативними, однак залучення коштів

кредиторів може здійснюватись у разі отримання позик від інших осіб, які не є кредиторами підприємства. В цьому випадку таке залучення може призвести до збільшення заборгованості підприємства і зниження фінансової стійкості. Таке залучення може здійснюватись у випадку, коли боржник самостійно подає до господарського суду заяву про порушення справи про банкрутство.

**Висновки.** Як бачимо, єдиного підходу до вибору джерел фінансування антикризових заходів не існує, кожне підприємство самостійно обирає способи фінансової стабілізації. Використання внутрішніх джерел фінансування не лише дає змогу подолати кризові явища на підприємстві, а й значною мірою зменшує залежність його від залучення зовнішніх фінансових джерел. Однак при розробці антикризових заходів та пошуку джерел їх фінансування, необхідно детально вивчити специфіку роботи підприємства, врахувати усі внутрішні та зовнішні чинники впливу на його діяльність. При визначенні можливих шляхів фінансування антикризових заходів на підприємстві, необхідно визначати їх доцільність та гнучкість, при наявності впливу непередбачуваних чинників зовнішнього середовища.

#### **Література**

1. Салига С.Я. Антикризове фінансове управління підприємством: Навчальний посібник / С.Я.Салига, Є.І.Ляшенко, Н.В.Дацій, С.О.Корецька, Н.В.Нестеренко, К.С.Салига. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 208с.
2. Козик О.В. Антикризове фінансове управління на підприємстві / навч. посіб./ О.В.Козик, Н.Є.Селюченко.- К.УБС НБУ, 2007. - 222с.
3. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [моногр.] / О.О.Терещенко – [2-ге вид.без змін].- К.КНЕУ, 2006. – 268с.
4. Боронос В. Г., Сторчака Н.О. Внутрішні джерела фінансування в загальній системі антикризового управління / В.Г. Боронос, Н.О. Сторчака // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2009. - №5 . – С.69-76

**УДК 658.15**

**Рудковська Ольга Леонідівна, асистент;**

**Гребчук Галина Сергіївна,**

Вінницький національний технічний університет

### **ПРОБЛЕМИ В УПРАВЛІННІ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку ефективність функціонування підприємств в значній мірі залежить від стану його грошових потоків, оскільки саме вони визначають його ліквідність та платоспроможність. Адже, навіть підприємство, що за звітний період отримало прибуток, може виявитись не

платоспроможним через нестачу грошових коштів. Управління грошовими потоками є однією з основних функцій фінансового менеджменту. В Україні, в умовах інфляції та кризи неплатежів, ефективне управління грошовими потоками є одним з актуальних завдань фінансового управління.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Грошовим потокам, а також їхньому ефективному управлінню та проблемам які можуть при цьому виникнути, присвячено багато публікацій як українських, так і зарубіжних учених-економістів, а саме таких, як І. О. Бланк, В. В. Ковальов, А. М. Подерьогін, М.Бертонеш та багато інших. Аналіз літературних джерел показав, що науковці не сформулювали чіткі проблеми управління грошовими потоками та ефективні методи їх вирішення.

**Метою статті** є висвітлення проблем управління грошовими потоками з якими може стикатись керівництво підприємства в процесі господарської діяльності.

**Основний матеріал.** Виникнення та формування грошового потоку під час здійснення господарських операцій у процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності є результатом прояву фінансово-економічних відносин, таких як виконання договірних зобов'язань між суб'єктами господарювання. Функціонально-організаційні особливості господарських операцій підприємства дають змогу ідентифікувати рух грошових коштів за видами грошових потоків. Грошові потоки мають винятково фінансовий характер, адже їх результатом є формування, розподіл та використання фондів грошових ресурсів підприємства. Базові функціонально-організаційні характеристики грошових потоків формуються на основі сукупності складових елементів, таких як причина та джерело формування грошового потоку і чинники формування абсолютної величини грошових ресурсів.

Управляючи грошовими потоками, головна увага має зосереджуватися на пріоритетних потоках за фінансово-господарськими операціями, тобто тих, що забезпечують формування більшої частини вартості підприємства та/або його прибутку й здійснюються на регулярній основі. Слід наголосити, що грошовий потік від операційної діяльності суб'єкта господарювання має розглядатися як основне джерело фінансового забезпечення його господарської діяльності в подальші періоди. Тому одна з ключових характеристик підприємства, що ефективно функціонує, - наявність протягом тривалого часу позитивного операційного грошового потоку з порівняно стабільною абсолютною величиною.

Ефективне управління грошовими потоками визначається базовими положеннями щодо організації управління ними. Грошові потоки не можуть виникати внаслідок бездіяльності підприємства. Вони є невід'ємною складовою фінансового та операційного циклів, що вимагає узгодження фінансових рішень між усіма напрямками управління фінансами підприємства. Управління грошовими потоками потребує відповідного інформаційного наповнення системи прийняття управлінських рішень. А також передбачає однозначність трактування прийнятих фінансових рішень, чіткість доведення їх до виконавців та забезпечення адекватного зворотного зв'язку - моніторингу, перегляду та корегування фінансових рішень. [1]

За Бланком І. А. процес управління грошовими потоками охоплює такі основні етапи:

1. Забезпечення повного і достовірного обліку грошових потоків підприємства і формування необхідної звітності. Цей етап управління покликаний реалізувати принцип інформативної його вірогідності. У процесі здійснення цього етапу управління грошовими потоками забезпечується координація функцій і задач служб бухгалтерського обліку і фінансового менеджменту підприємства.

2. Аналіз грошових потоків підприємства в попередньому періоді. Основною метою цього аналізу є виявлення рівня достатності формування коштів, ефективності

їхнього використання, а також збалансованості позитивного і негативного грошових потоків підприємства за обсягом і в часі. Аналіз грошових потоків проводиться по підприємству в цілому, у розрізі основних видів його господарської діяльності, по окремих структурних підрозділах (“центрах відповідальності”).

3. Оптимізація грошових потоків підприємства. Така оптимізація є однією з найважливіших функцій управління грошовими потоками, спрямованою на підвищення їхньої ефективності в майбутньому періоді.

Найважливішими завданнями, розв'язуваними в процесі цього етапу управління грошовими потоками, є:

- виявлення і реалізація резервів, що дозволяють знизити залежність підприємства від зовнішніх джерел залучення коштів;
- забезпечення більш повної збалансованості позитивних і негативних грошових потоків у часі і за обсягами;
- забезпечення більш тісного взаємозв'язку грошових потоків по видах господарської діяльності підприємства;
- підвищення суми і якості чистого грошового потоку, генерованого господарською діяльністю підприємства.

4. Планування грошових потоків підприємства в розрізі різних їхніх видів. Таке планування носить прогностичний характер у силу невизначеності ряду вихідних його передумов. Тому планування грошових потоків здійснюється у формі різноманітних планових розрахунків цих показників при різних сценаріях розвитку вихідних факторів (оптимістичному, реалістичному, песимістичному).

5. Забезпечення ефективного контролю грошових потоків підприємства [2].

З метою виведення підприємства з важкого фінансового становища та підвищення його платоспроможності й ліквідності активів потрібно здійснювати ефективне управління грошовими потоками даного суб'єкта господарювання, а за умов важкого економічного становища в країні воно набуло більш важливого значення.

Загальною метою управління грошовими потоками є стабілізація рівня доходів і витрат з метою забезпечення платоспроможності і фінансової стійкості підприємства.

Потрібно пам'ятати, що на систему управління грошовими потоками впливають зовнішні і внутрішні фактори. До зовнішніх факторів можна віднести несплату заборгованості, проблеми кредитування, мінливий стан української економіки та політики та інші. На внутрішні фактори, такі як відсутність довгострокового фінансування, тінізація прибутку, неефективність фінансового менеджменту, підприємство має можливість впливати та коригувати свою діяльність відповідно до їх змін.

Для того щоб зменшити вплив цих факторів, на даному етапі розвитку української економіки, підприємству необхідні висококваліфіковані фінансові менеджери, які зможуть чітко прораховувати управлінські рішення, що призведе до покращення платоспроможності, рентабельності, ліквідності підприємства, а також до рівномірності та оптимізації грошових потоків.

До проблем, які стосуються до фінансового менеджменту в системі грошових потоків можна віднести:

- невідповідність управління грошовими потоками цілям самого підприємства;
- відсутність чи некоректність моделей та методів управління грошовими потоками;
- управління грошовими потоками необхідно здійснювати як і розрізі операційної діяльності, так і в розрізі інвестиційної та фінансової.

Фінансова звітність підприємства є відправною точкою для аналізу та оцінки показників фінансової діяльності. Кожна оцінка починається з огляду фінансового стану та фінансових результатів, отриманих за останні роки. Фінансові коефіцієнти є

важливими інструментами аналізу фінансової звітності, що забезпечують основу для оцінки підприємства та експертизи його фінансового стану.

Важливим документом серед фінансової звітності є звіт про рух грошових коштів. У ньому відображаються та аналізуються господарські операції, які проходять через банківський рахунок компанії. Цей звіт розділяє грошові потоки на три категорії: грошові потоки від основної діяльності, грошові потоки від інвестиційної діяльності, грошові потоки від фінансової діяльності. Оцінка потоків грошових коштів лежить в основі оцінки компанії, і, таким чином, чітке та ясне розуміння елементів грошових потоків є дуже важливим для успішного розуміння оцінки компанії в цілому [3].

**Висновки.** Отже, ефективне та правильне управління грошовими потоками має велике значення для підприємства, тому що від цього залежить його платоспроможність, рентабельність та ліквідність. Підприємства часто стикаються з проблемами в управлінні грошовими потоками через нестабільність української економіки; також, часто керівники недооцінюють необхідність такого управління, вважаючи що це не є важливим чи пріоритетним. Насамперед, керівники повинні зрозуміти, що фінансовий менеджмент є важливим елементом управлінської системи підприємства, і тому, потрібно приділити увагу підбору висококваліфікованого персоналу, який буде здійснювати ефективне управління грошовими потоками.

#### **Література**

1. Поддєрьогін А.М., Невмежицький Я.І. Ефективність управління грошовими потоками / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмежицький // Фінанси України. - 2007. - №11. - С. 119-127.
2. Бланк И.А. Управление денежными потоками / И.А. Бланк // – К.: Ника – Центр, 2007, - 752 с.
3. Бертонеш М. Управление денежными потоками / М. Бертонеш // Р. Найт. - СПб.: Питер, 2004.-240 с.

**УДК 658.15**

**Рудковська Ольга Леонідівна, асистент;  
Кацан Вікторія Станіславівна,  
Вінницький національний технічний університет**

### **ОСОБЛИВОСТІ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання, ефективність виробничо-господарської діяльності підприємств, залежить від структури та інтенсивності використання їх основних засобів.

На сьогоднішній день, більшість торговельних підприємств значною мірою втрачають свої позиції через застарілу технологію, а також значно зношені їх виробничі потужності. Однією з таких проблем на певних підприємствах є відсутність якісного та вчасного оновлення нематеріальних активів, які б в свою чергу сприяли підвищенню та прибутковості діяльності цих підприємств. Ефективне управління цими необоротними активами на підприємстві, дає змогу створити потужну основу для діяльності підприємства та умови щодо покращення ефективного його розвитку в майбутньому.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий внесок щодо виконання та розробки теоретичних та практичних аспектів аналізу необоротних активів зробили зробили вітчизняні та зарубіжні науковці, а саме: Г.П. Ляшенко В.Г. Швець, О.І. Кобилянська, М.Т.Білуха, С.М. Фірсова, Н.М. Притуляк, Н.О. Власова, С.О. Зубков та

інші [1-5].

**Основний матеріал.** Важливими результативними показниками, що визначають ефективність, можуть бути прибуток та товарообіг. Прибуток є кінцевим показником результативності будь-якого підприємства і необоротні активи прямо чи опосередковано впливають на його розмір. А товарообіг є одним із специфічних показників, що визначає результативність операційної діяльності саме підприємства торгівлі. Але слід зауважити, що не всі необоротні активи беруть участь у створенні товарообігу, а лише ті, що забезпечують здійснення підприємствами операційної діяльності.

Під час оцінки ефективності формування та використання необоротних активів торговельних підприємств необхідно врахувати їх взаємозв'язок з результативними показниками. В зв'язку з цим слід врахувати такі особливості, а саме:

- ✓ нематеріальні активи забезпечують розширення торговельної діяльності, тобто безпосередньо впливають на товарообіг і відповідно прибуток. З іншого боку, вони можуть використовуватись під час здійснення підприємством іншої діяльності, яка повинна давати прибуток підприємству торгівлі;

- ✓ основні засоби можуть використовуватись на підприємстві як під час здійснення операційної діяльності, так і під час здійснення іншої діяльності, що відповідно позначається на розмірах товарообігу та прибутку;

- ✓ незавершене будівництво не впливає на результативні показники, але часом вони трансформуються в основні засоби;

- ✓ довгострокові фінансові вкладення беруть участь у фінансовій діяльності підприємств, тому знаходять своє відображення лише в прибутку;

- ✓ довгострокова дебіторська заборгованість лише формально збільшує товарообіг, але вона може виникнути й у разі здійснення іншої діяльності на підприємстві торгівлі, тому ця її частина впливає лише на прибуток [4].

Виходячи з того, що необоротні активи склалися з низки окремих елементів, то слід виділити ефективність використання необоротних активів в цілому та їх окремих елементів, але при цьому варто зазначити, що підприємство торгівлі є певною системою, де кожен її елемент взаємопов'язаний з іншими. Зміна стану одного з них, впливає на всі інші. Так, як зниження ефективності одного з елементів необоротних активів веде до зменшення ефективності використання необоротних активів в цілому і навпаки.

В даній економічній літературі, пропонується застосувати такі основні показники оцінки ефективності використання необоротних активів, як рентабельність необоротних активів, коефіцієнт виробничої віддачі та коефіцієнт виробничої місткості. Останні два показники включають в себе лише операційні необоротні активи [5].

Усі ці показники оцінки ефективності використання необоротних активів є статистичними та потребують бази порівняння для прийняття кінцевого рішення щодо визначення ефективності. Тому потрібно використовувати такі показники, які не тільки визначають статистичний рівень ефективності, а й відображали його динамічну складову й при цьому не потребували бази порівняння.

Дану групу показників можна доповнити, коефіцієнтом еластичності прибутку від необоротних активів та коефіцієнтом еластичності товарообігу від операційних необоротних активів, які відображають вплив зміни необоротних активів на зміну показників ефективності товарообігу або прибутку. Якщо стан ефективності характеризується збільшенням вартості необоротних активів викликає більше зростання товарообігу для засвідчення ефективності використання повинні бути більші ніж одиниця.



Наводимо формули вищеназваних показників еластичності [4]:

$$K_{\text{ЕНА}_1} = \frac{\Delta \text{ТО}}{\Delta \text{НА}}, \quad (1)$$

де:  $K_{\text{ЕНА}_1}$  – коефіцієнт еластичності товарообігу від операційних необоротних активів;  
 $\Delta \text{НА}$  - сальдо товарообігу за звітний період (сальдо необоротних активів за період).

$$K_{\text{ЕНА}_2} = \frac{\Delta \text{П}}{\Delta \text{НА}}, \quad (2)$$

де:  $K_{\text{ЕНА}_2}$  - коефіцієнт еластичності прибутку від необоротних активів;  
 $\Delta \text{П}$  - сальдо прибутку за звітний період;  
 $\Delta \text{НА}$  - сальдо необоротних активів за період.

Слід зазначити, що під час розрахунку даних показників, їхнє від'ємне значення не завжди характеризує негативну тенденцію по аналогії з відомою методикою розрахунку коефіцієнта еластичності.

**Висновки.** Отже, враховуючи особливості оцінки ефективності використання необоротних активів на торгових підприємствах, дозволить приймати певні обгрунтовані рішення щодо управління цими активами, що буде сприяти підвищенню ефективної діяльності та прибутковості підприємств.

#### Література

1. Притуляк Н.М. Ефективність використання нематеріальних активів / Н.М. Притуляк // Фінанси України: журнал. – 2009. - №11. – С.41-46.
2. Швець В. Необоротні активи в системі кругообігу капіталу підприємства / В. Швець, О. Борисюк // Економіка. – 2010. – №118. – С 53-54.
3. Власова Н.О. Ефективність політики фінансування необоротних активів підприємств торгівлі [Текст]: монографія / Н.О. Власова, М.В. Чорна, С.О. Зубков; Харківський державний інститут харчування та торгівлі. – Х., 2006.- Вип.1(3). – С.190-197.
4. Зубков С.О. Оцінка ефективності використання необоротних активів підприємств торгівлі // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. - Х., 2006. - Вип. 1(3). - С. 190-197.
5. Ляшенко Г.П. Управління капіталом підприємства для зміцнення бази оподаткування: Навчальний посібник для вищих навчальних закладів / Державна податкова адміністрація України; Національна академія державної податкової служби України. - Ірпінь: Національна академія ДПС України, 2004. - 193 с.: рис., табл. - Бібліогр.: с. 192-193.

**УДК 339.137.2-047.44:005.93:[338.45:637.1/3]**

**Салип Юлія Олександрівна, викладач,**

Криворізький факультет Запорізького національного університету

#### **РОЗРАХУНОК ВНУТРІШНЬОГАЛУЗЕВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Для оцінки конкурентоспроможності підприємств застосовують інтегральний індикатор внутрішньогалузевої конкурентоспроможності підприємств, він є комплексним показником, і середньозваженим значенням трьох підіндексів: фактичного стану, потенціалу розвитку та стабільності антикризової поведінки і за

яким проводиться ранжирування підприємств за конкурентоспроможністю.

Інтегральний показник (індекс) внутрішньогалузевої конкурентоспроможності підприємств (далі – ІКС) розраховується, як середньоарифметичне трьох складових (підіндексів): фактичного стану (*ФАКТ*), потенціалу розвитку (*РОЗВИТОК*), рівня стабільності та антикризової поведінки (*СТАБ*) таким чином [1]:

$$ІКС = 1/3 \text{ ФАКТ} + 1/3 \text{ РОЗВИТОК} + 1/3 \text{ СТАБ} \quad (1)$$

Застосовуючи дану методику розрахунку, до підприємств харчової промисловості, а саме молочної галузі, та провівши проміжні розрахунки, з використанням бази даних. Зазначені індекси можна визначати не лише для підприємств усієї галузі, а й для групи підприємств. У цьому випадку використовується середнє для групи.

Складова *ФАКТ* обчислюється як відношення обсягу реалізації підприємства до середньогалузевого (або середнього для групи) [1]:

$$\text{ФАКТ} = \frac{РЕАЛ_j}{\overline{РЕАЛ}} \quad (2)$$

де *РЕАЛ* – дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, послуг) (далі – обсяг реалізації) підприємства;

$$\overline{РЕАЛ} = \frac{1}{n} \sum РЕАЛ_j$$

– середній для галузі обсяг реалізації;

*n* – кількість підприємств у галузі;

*j* – індекс підприємства.

Складова *РОЗВИТОК* є середньоарифметичною між:

- відношенням темпів зростання обсягу реалізації продукції підприємства за останні роки до середнього для галузі (групи);
- відношенням прирістної фондівдачі до середньої по галузі (групі);
- відношенням суми коефіцієнтів еластичності обсягу реалізації за основними засобами і працівниками до відповідного середньогалузевого (середнього для групи).

Підіндекс потенціалу розвитку (*РОЗВИТОК*) розраховується як зважена сума підіндексів зростання (*ТЕМП*), граничної ефективності основних засобів *ДЕФЕКТ<sub>к</sub>*, ефекту від масштабу виробництва (*МАСШТАБ*) [1]:

$$\text{РОЗВИТОК} = \frac{1}{3} \frac{\frac{РЕАЛ_j^n - РЕАЛ_j^{\delta}}{РЕАЛ_j^{\delta}}}{\frac{1}{n} \sum \frac{РЕАЛ_j^n - РЕАЛ_j^{\delta}}{РЕАЛ_j^{\delta}}} + \frac{1}{3} \frac{\Delta РЕАЛ^{\delta-n}}{\Delta K^{\delta-n}} + \frac{1}{3} \frac{(E_K + E_L)}{(E_K + E_L)} \quad (3)$$

де  $\overline{E_K + E_L} = \frac{1}{n} \sum_j (E_K + E_L)_j$  – середній показник по галузі,

$\Delta РЕАЛ^{08-01}$  – приріст реалізації з базового ( $\delta$ ) по останній ( $n$ ) рік,

$\Delta K^{\delta-n} = K^n - K^{\delta}$  – приріст основних засобів за вказані періоди,

*K* – основні засоби підприємства (залишкова вартість).

Підіндекс ефекту від масштабу виробництва (*МАСШТАБ*) складається із суми еластичності обсягів реалізації продукції за основними засобами і за фондом оплати праці до середнього показника для галузі [1]:

У розрахунку приростів у формулі *МАСШТАБ* використовуються ті ж проміжки часу, що і в розрахунку індексу зростання *ТЕМП*.

Підіндекс граничної ефективності основних засобів підприємства обчислюється за формулою [1]:

$$\Delta EФЕКТ_K = \frac{\frac{\Delta PEAL^{\delta-n}}{\Delta K^{\delta-n}}}{\frac{\Delta PEAL^{\delta-n}}{\Delta K^{\delta-n}}} \quad (4)$$

де  $\frac{\Delta PEAL^{\delta-n}}{\Delta K^{\delta-n}} = \frac{1}{n} \sum_j \left( \frac{\Delta PEAL^{\delta-n}}{\Delta K^{\delta-n}} \right)_j$  – середня для галузі гранична ефективність основних засобів.

Підіндекс ефекту від масштабу виробництва розраховується на базі розрахунку коефіцієнтів еластичності обсягів реалізації продукції ( $E_K$ ) і фондом оплати праці ( $E_L$ ) за формулою [1]:

$$E_K = \frac{\frac{\Delta PEAL^{01-08}}{PEAL^{01}}}{\frac{\Delta K^{01-08}}{K^{01}}} \quad (5)$$

$$E_L = \frac{\frac{\Delta PEAL^{01-08}}{PEAL^{01}}}{\frac{\Delta L^{01-08}}{L^{01}}} \quad (6)$$

де  $L$  – фонд оплати праці підприємства (надіндекс вказує рік);

$\Delta L^{n-\delta} = L^n - L^\delta$  – приріст фонду оплати праці з базового ( $\delta$ ) по останній ( $n$ ) рік.

Згідно з теорією ризику ефективність фінансового портфеля залежить від очікуваної дохідності та міри відхилення від неї. При оцінці конкурентоспроможності потрібно також виходити із зазначеного. У зв'язку з цим, пропонується використовувати підіндекс стабільності та антикризової поведінки (СТАБ). Він складається з двох компонентів: міри стабільності за умов зростання та ефективності антикризової поведінки. Складова СТАБ обчислюється як середньоарифметична між змінними  $S$  (коефіцієнт детермінації часового тренда у період зростання до відповідного середнього для групи) і  $A$  (відсоток реалізації у поточного року до попереднього до середнього для групи) [1].

$$СТАБ = 0.5 \frac{R_j^2}{\frac{1}{n} \sum R_j^2} + 0.5 \frac{\frac{P_{2008}}{P_{2009}}}{\frac{1}{n} \sum Cna\partial_j} \quad (7)$$

Підіндекс  $S$  пропонується розглядати як міру зосередженості фактичних значень обсягу реалізації продукції до лінії тренда. У статистиці ця величина називається коефіцієнтом детермінації  $R^2$ . Чим ближчою є ця величина до 1, тим більш “щільно” фактичні значення лягають біля лінії тренда. У якості коефіцієнта  $S$  пропонується відношення коефіцієнта детермінації  $R^2$  підприємства до середнього для галузі:

Були розраховані індекси конкурентоспроможності 5 провідних молокопереробних підприємств Дніпропетровської області: ПАТ «Комбінат «Придніпровський», ПрАТ «Криворізький міськмолзавод № 1», ДП «Агролайт», ТОВ «Молочний дім», ТОВ «Молагробізнес». Середні значення бралися не для галузі, а для групи, що є показовим для порівняння саме обраних підприємств.

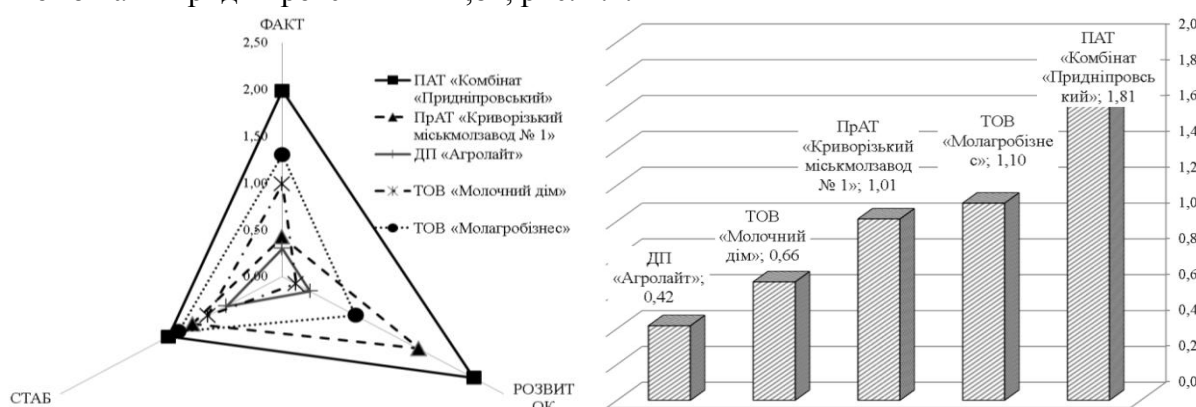
Результати проведених проміжних розрахунків дозволили визначити індекси конкурентоспроможності підприємств молочної галузі Дніпропетровської обл., табл. 1.

Таблиця 1

**Індикатор конкурентоспроможності підприємств молочної галузі  
Дніпропетровської обл.**

Найменування підприємства	підіндекс фактичного стану підприємства	підіндекс потенціалу розвитку	підіндекс стабільності	Індикатор конкурентоспроможності
ПАТ «Комбінат «Придніпровський»	1,99	2,16	1,28	1,81
ПрАТ «Криворізький міськмолзавод № 1»	0,42	1,54	1,07	1,01
ДП «Агролайт»	0,30	0,31	0,63	0,42
ТОВ «Молочний дім»	0,99	0,15	0,84	0,66
ТОВ «Молагробізнес»	1,30	0,83	1,17	1,10

За даними табл. 1.1 найвище значення конкурентоспроможності має ПАТ «Комбінат «Придніпровський» - 1,81, рис. 1.1.



**Рис. 1. Показник внутрішньогрупової конкурентоспроможності та його складові підприємств молочної галузі Дніпропетровської обл.**

За даними рис. 1 можна зробити висновок, що індикатор конкурентоспроможності підприємств молочної галузі Дніпропетровської обл. коливається у межах 0,42 – 1,81.

Таким чином, результати розрахунків дозволяють зробити висновок, що найбільш конкурентоздатним в групі є ПАТ «Комбінат «Придніпровський»; наступним є ТОВ «Молагробізнес», індикатор внутрішньогрупової конкурентоспроможності якого складає 1,1; ПрАТ «Криворізький міськмолзавод № 1» - 1,01.

#### Література

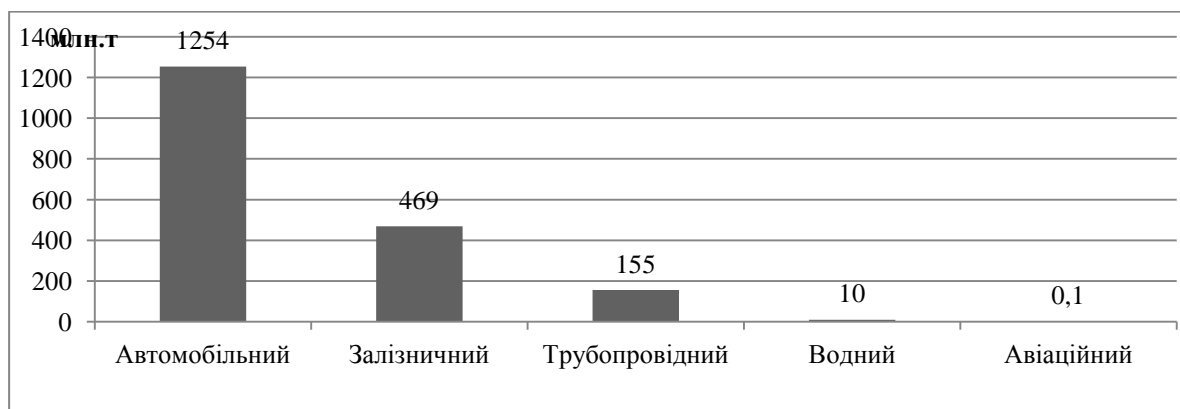
1. Методичні рекомендації розрахунку внутрішньогалузевої конкурентоспроможності підприємств [Електронний ресурс] / офіційний сайт. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat\\_id=32854&stind=31](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=32854&stind=31). – Назва з екрану

2. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс] офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua/>. – Назва з екрану

### АВТОМОБІЛЬНІ ШЛЯХИ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЬНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Україна володіє розвинутою транспортною мережею, до складу якої входять 22,3 тис. км залізниць, 172 тис. км автомобільних доріг, майже 3,0 тис. км внутрішніх водних шляхів, 19 морських та 10 річкових портів, 36 аеропортів.

Для України у сфері вантажоперевезень на невеликі відстані основним є автотранспорт.



**Рис. 1. Перевезення вантажів за видами транспорту, за результатами 2011 року [1]**

На автомобільному транспорті основними проблемами є недостатня якість доріг та старіння рухомого складу.

Автомобільні дороги відіграють важливу роль для України, тому що вони забезпечують інтеграцію на регіональному, міжрегіональному, національному та міжнародному рівнях, сприяючи зростанню економічного потенціалу України. На сьогодні якість доріг не відповідає не лише міжнародним вимогам (їм воно не відповідає завжди), але й внутрішнім стандартам держави. Саме будівництво та реконструкція автодоріг стали пріоритетними напрямками розбудови об'єктів транспортної інфраструктури, зокрема, під час підготовки України до фінальної частини чемпіонату з футболу Євро-2012.

Протягом 2011 р. в Україні було збудовано і відремонтовано понад 1700 км доріг загального користування, загальна протяжність відремонтованих ділянок склала 248,4 км.

Дані таблиці 1 свідчать, що середній показник категорійності всієї автомобільної мережі нижче III категорії, а дороги міжнародного значення перебувають на рівні II категорії. Такі кількісні та якісні характеристики автомобільної транспортної мережі відповідно знижують її пропускну здатність.

Аналіз структури автомобільних доріг України за категорійністю та призначенням показує, що 87,6 % загальної довжини становлять дороги місцевого значення, автомобільних доріг державного значення нараховується близько 12,4 %, а частка міжнародних автомагістралей становить 4,85 %.

На сьогодні в Україні лише 280 км швидкісних автодоріг, які відповідають усім

міжнародним нормам. Це автомагістраль Київ-Бориспіль (за якістю та кількістю смуг у кожному напрямку руху) та, на окремих ділянках, дорога Київ-Одеса, де частково дотримані умови безпеки руху, спрямовані на максимальне зменшення наслідків від дорожньо-транспортних пригод. Україна посіла ганебне 133 місце з 148-ми у опитуванні американських експертів щодо якості доріг. Після нас – лише Африка. З 176 тис км доріг загального користування торік було відремонтовано 2 тис км, тобто 1%. Нові дороги фактично не будуються, хоч Україна має щільність дорожньої інфраструктури в 14 разів меншу, ніж, приміром, Франція.

Таблиця 1

**Структура автомобільних доріг України станом на 2011 р.[2]**

Тип автомобільних доріг	Усього в Україні	Міжна-родні	Націо-нальні	Регіо-нальні	Місцевого значення
Усього доріг, км	169 495	8221	4843	8034	148 397
З твердим покриттям	165 820	8221	4843	8034	144 722
Грунтові, км	3675	0	0	0	3675
За категоріями:					
I	2616	1789	515	231	81
II	12 945	4697	2840	2693	2715
III	29 112	1640	1373	4078	22 021
IV	105 958	88	115	1031	104 724
V	15 189	7	0	1	15 181
Середній показник категорійності	3,71	2,01	2,22	2,74	3,91

Стан автомобільних доріг визначається в першу чергу рівнем фінансування дорожнього господарства, яке як правило залежить від можливостей держави. В свою чергу від стану автомобільних доріг залежать затрати на перевезення вантажів та пасажирів, рівень цін, ступінь зайнятості населення, темпи розвитку держави в цілому. За даними "Укравтодора", з нинішнім рівнем фінансування лише на ремонт доріг знадобиться 85 років (!)[3]

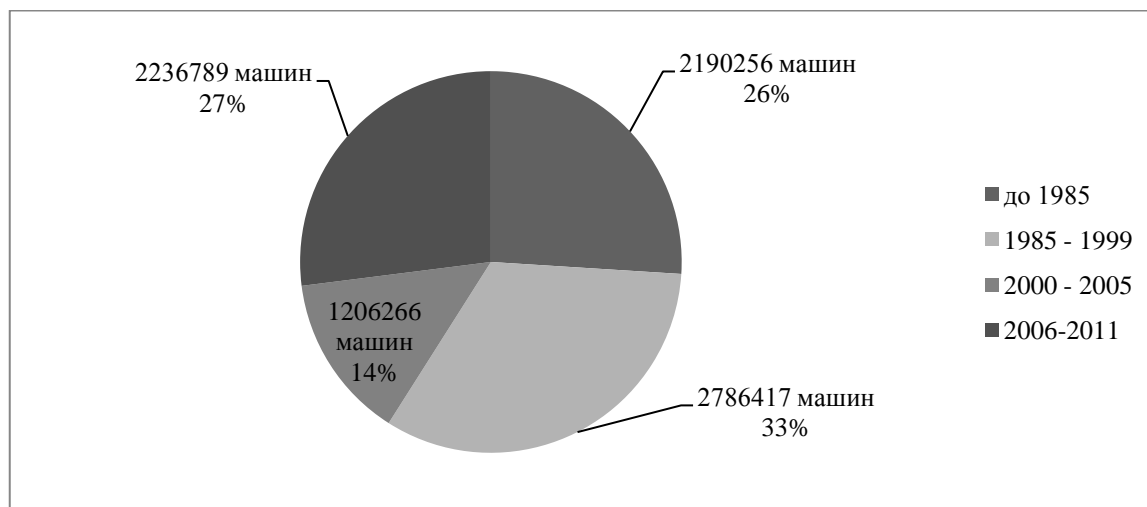
Розвиток автомобільних доріг загального користування відстає від темпів автомобілізації країни. Це пояснюється низкою об'єктивних причин, зокрема тим, що тягар на утримання транспортної мережі на душу населення є більшим порівняно з європейськими країнами через відносно невелику густоту населення (76 чоловік на 1 кв. кілометр), низьку купівельну спроможність громадян (1/5 купівельної спроможності Єврозони), порівняно невеликий парк автомобілів та значну територію країни. Щорічний приріст автомобільного парку України становить приблизно 8 %. За останнє десятиліття він подвоївся і на сьогодні налічує понад 7 млн одиниць, або 136 машин на кожну тисячу українців (2009 р.).

Незважаючи на кризу і посткризовий період, продажі нових легкових автомобілів в Україні, згідно з повідомленням аналітичної групи АіТО-Соп-биШ, переданим УНІАН, у 2010 р. збільшилися на 0,19 % порівняно з 2009 роком і досягнули 162,595 тис. штук. Тільки в грудні 2010 р. зусиллями всіх операторів авторинку вдалося реалізувати рекордну кількість автомобілів за весь 2010 р., коли українці купили 17,8 тис. автомобілів, що на 43 % більше, ніж у грудні 2009 р.

Це змусило операторів прийняти рішення масово завозити в Україну автомобілі вже в 2011-2012 роках. Це означає, що рівень автомобілізації продовжуватиме зростати швидкими темпами. А вже сьогодні у великих містах України (Києві, Львові та ін.) у час пік є багатогодинні корки).

Майже 27% сьогоденішнього автопарку - це машини, яким не менше 25 років.

Додамо до них 2,8 млн машин віком від 10 до 15 років. Виходить, що 6 з 10 автомобілів - старше 10 років. Резонно припустити, що дуже скоро цю величезну кількість автомобілів доведеться замінювати.



**Рис. 2. Структура автомобілів в Україні за віком [4]**

Звичайно неможливо оминати корупційний фактор і у даній сфері господарства держави. Корупція, в свою чергу є явищем, що перешкоджає ефективному державному управлінню. На сьогодні неефективність боротьби з корупцією призвела до того, що на міжнародному рівні у України репутація корумпованої країни. Так, за даними міжнародної організації «Transparency International» Україна знаходиться в списку найкорумпованіших країн світу.

**Висновки.** Отже, з проведеного аналізу стану автомобільних доріг України можна зробити висновок, що на сучасному етапі необхідно запроваджувати якісний та своєчасний ремонт існуючої мережі автомобільних доріг загального користування за рахунок коштів Держбюджету, а також залучати кошти приватних інвесторів для будівництва нових автомобільних доріг на умовах концесії. Проте передумовою для вкладання грошей потенційних інвесторів та в цілому покращення інвестиційного клімату в країні має стати боротьба із корупційною складовою в країні.

#### **Література**

1. Сучасний стан транспортних комунікацій та забезпеченість автомобільними дорогами країни. Доц. І.Ю. Ходикіна, канд. екон. наук.
2. Протяжність і характеристика автомобільних доріг загального користування на 1 січня 2011 р. – К. : Державна служба автомобільних доріг України "Укравтодор", 2011. – 9 с.
3. Транспортний комплекс України. Автомобільні дороги: проблеми та перспективи / І.Р. Юхновський, Г.Б. Лебеда; Т.І. Попова / за ред. І.Р. Юхновського. – К. : ФАДА, ЛТД, 2004. – С. 12-13.
4. Транспорт та інфраструктура: ТОП-10 найяскравіших подій за 2011 рік. - Прес-служба Міністерства інфраструктури України. – 2011. – 28 грудня. – [Електронний ресурс] – <http://www.mintrans.gov.ua/uk/news/25709.html>
5. Зросли продажі нових легкових авто в Україні. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.unian.net/ukr/news/news-415415.html>.

## СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОСББ В УКРАЇНІ

Україна невідомо рухається до приватизації та приватного управління в економіці. Не минули ці тенденції і житлово-комунальне господарство, систему функціонування якого через збитковість і відсутність реформування фахівці вже давно називають недорозвинутою.

За радянських часів люди об'єднувалися в житлові кооперативи, щоб управляти своїм житлом на власний розсуд. У нинішні часи аналогом радянських кооперативів стали ОСББ.

ОСББ - це неприбуткова юридична особа, створена власниками житлових і нежитлових приміщень для спільного розпорядження, утримання та управління своїм будинком та прибудинковою територією. Тобто ОСББ створюється на основі права спільної власності і представляє лише співвласників нерухомості, які вирішують, хто буде обслуговувати будинок, яка буде квартплата, кому здавати в оренду нежитлові приміщення тощо[1].

ОСББ (Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку) - єдиний спосіб для власників житлових і нежитлових приміщень в багатоквартирному будинку спільно володіти, користуватися, управляти будинком, а також зберігати свою власність у хорошому стані.

Об'єднання мають на меті залучення громадян не лише до участі в рішенні питань благоустрою прибудинкової території і будинків, встановлення добросусідських стосунків, але і повне самофінансування і самообслуговування житла. Вони самостійно контролюють надходження платежів жителів за надані житлово-комунальні послуги, розраховують величину внесків членами ОСББ на утримання прибудинкової території і дому, а також відповідають за раціональне використання цих засобів.

Станом на перше листопада 2011 року кількість ОСББ в Україні досягла майже 14 тисяч - 13 817 об'єднань. Це 10% від числа всіх багатоквартирних будинків у країні. Кількість об'єднань співвласників багатоквартирних будинків в Україні щомісяця збільшується приблизно на 120-130 будинків. Станом на жовтень 2012 року саме у Вінницькій області було створено 406 ОСББ[2].

В Україні процес створення ОСББ має дуже повільні темпи розвитку, але спостерігається позитивна динаміка.

Поки що у проекті Житлового кодексу не запропоновано механізму реалізації права власності на багатоквартирні будинки як цілісні майнові комплекси, що, окрім квартир, включають різноманітні технічні приміщення, комунікації та прибудинкову територію. Саме із цим діючі ОСББ на практиці мають проблеми[3].

Також існує недостатній рівень обізнаності населення з вивчення нормативно-правових актів, які регулюють систему відносин між населенням і органами місцевого самоврядування щодо організації ОСББ. Проблемою є вдале обрання керівника й уміння прорахувати витрати.

Відповідно до чинного законодавства, до ОСББ мають передаватися будинки з капітальним ремонтом, але на практиці цього немає. Тому виникає необхідність у вирішенні вище наведених та багатьох інших задач в діяльності ОСББ задля



покращення стану ЖКГ у країні та полегшення життя мешканців будинків.

До основних заходів покращення ефективності функціонування ОСББ в Україні можна віднести наступні:

- Забезпечення надання практичної та методичної допомоги ініціаторам створення об'єднань: консультації, приміщення для проведення зборів, допомога в оформленні документів та реєстрації ОСББ;

- гарантування виконання капітального ремонту будинку перед передачею на баланс ОСББ;

- створення спеціальних фондів фінансової допомоги при створенні ОСББ – на закупівлю обладнання, меблів, оргтехніки, виготовлення печаток, штампів і бланків, сплату заробітної платні керівництву ОСББ протягом перших 3–6 місяців;

- розробка та затвердження державної програми підготовки та перепідготовки керівників ОСББ;

- передбачення обов'язкового фінансування з місцевих бюджетів курсів підготовки керівників ОСББ.

На противагу усім негараздам, з якими сьогодні стикається більшість ОСББ в процесі функціонування, існує ряд переваг діяльності таких об'єднань:

1. Створення ОСББ сприяє вдосконаленню договірних відносин та розвитку конкуренції на ринку житлово – комунального господарства;

2. Учасники об'єднання можуть самостійно складати кошторис на утримання своєї квартири чи будинку для модернізації та ремонту обладнання всієї будівлі, а також реалізації проектів енергозбереження;

3. Мешканці можуть самостійно обирати, складати штатний розклад та персональний склад працівників, котрі будуть обслуговувати будинок (консьєрж, сантехнік, бухгалтер, та інші) для покращення якості утримання та скорочення загальних витрат та встановлювати їм плату за послуги, а також відмовлятися від неякісних послуг;

4. ОСББ має можливість отримати у власність або довгострокове користування прибудинкову територію, що захищає від появи небажаних споруд;

5. Після прийому будинку на свій баланс, ОСББ може здавати в оренду допоміжні приміщення та отримувати за це кошти, котрі можна скеровувати на покращення технічного стану будинку;

6. Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку (ОСББ) як юридична особа може отримати кредит та використовувати його на потреби об'єднання;

7. Приватизація нежитлових приміщень можлива лише за погодженням з правлінням ОСББ. До того ж, першочергове право на викуп має саме ОСББ;

8. Завдяки фінансовому контролю та прозорості використання коштів зростає кількість сумлінних платників.

Отже, як свідчить позитивний досвід європейських країн, створення таких об'єднань в повній мірі забезпечує реалізацію мешканцями будинків своїх майнових прав, надає їм можливість реально впливати на ефективність утримання та обслуговування житла, а також в цілому на якість надання житлово-комунальних послуг. Створення ОСББ на сьогодні розглядається як необхідний крок реформування відносин у житловій сфері. Крім того, ніхто так не буде піклуватися про збереження в належному стані житла, як його справжній господар – власник. Саме тому, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ) повинні стати реальною альтернативою ЖЕКам. Для цього необхідно на законодавчому рівні вирішити системні проблеми в їх діяльності, усунувши існуючі правові прогалини у сфері ЖКГ.

Таким чином, підвищення ефективності використання муніципальної власності передбачає розвиток соціального, державно-приватного партнерства та ОСББ, проте лише з врахуванням особливостей вітчизняного менталітету.

## Література

1. Офіційний сайт юридичної компанії «Юстікон». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://justicon.ua/obedinenie-sovладельcev-mnogokvartirnogo-doma-registraciya-zaregistrirovat.html?language=ua>.
2. Харківська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kharkivoda.gov.ua/en/news/view/id/15441>.
3. Половинчак Н. Реформування житлово-комунальної галузі: зарубіжний досвід й українські реалії [Електронний ресурс]. – Н. Половинчак. – Режим доступу: [http://ukrbizn.com/vlast\\_biznes/70-reformuvannya-zhitlovo-komunalnoyi-galuzi-zarubzhniy-dosvd-y-ukrayinsk-realyi.html/6-07-2011](http://ukrbizn.com/vlast_biznes/70-reformuvannya-zhitlovo-komunalnoyi-galuzi-zarubzhniy-dosvd-y-ukrayinsk-realyi.html/6-07-2011).

УДК 338.585

**Сердюк Тетяна Василівна, канд. екон. наук, доцент;  
Лавровська Ірина Володимирівна,  
Вінницький національний технічний університет**

## ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ БУДІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Більшість тих, хто пов'язаний із будівництвом, погодяться, що зарегульованість, непрозорість, бюрократія, складні, запутані правила гри, корупція — це ті реалії, в яких сьогодні продовжує функціонувати будівельна галузь. У такому середовищі об'єктивні передумови для її розвитку відсутні. Процесам, що відбуваються в Україні, внаслідок недосконалості ринкових механізмів та недостатньо якісного державного регулювання характерний досить високий рівень трансакційних витрат. Їм властива специфічна природа, пов'язана зі значною тінізацією економіки, значним податковим тиском й недостатністю встановлення і забезпечення прав власності.

Обраний напрям дослідження за сучасних умов розвитку ринкового господарства залишається надзвичайно актуальним, оскільки вченим так і не вдалося дійти спільної думки щодо того, що все ж таки доцільно відносити до трансакційних витрат, які впливають на будівельний комплекс.

Що ж таке трансакційні витрати?

Трансакційні витрати являють собою витрати взаємодії суб'єктів економіки, що включають будь-які необхідні витрати ресурсів, не спрямовані безпосередньо на виробництво економічних благ, але забезпечують успішну реалізацію даного процесу.

Трансакційні витрати становлять значну частку серед інших витрат підприємств і здійснюють значний вплив на розвиток як окремих підприємств, так і економіки в цілому.

Трансакційні витрати в будівництві нерозривно пов'язані з поняттям корупції. Сьогодні багато операцій з нерухомістю реалізувати неможливо, або ж вони мають напівкримінальний характер. Це пов'язано із суперечливістю законодавства та відсутністю законодавчих актів, що, своєю чергою, збільшує трансакційні витрати.

Безліч різних чинників можуть стати причинами трансакційних витрат. В таблиці 1, ми визначили об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення трансакційних витрат в діяльності будівельного підприємства, враховуючи специфіку будівельної галузі.

Н. А. Асаул у своїй роботі "Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства"[1], виділяє окремими етапами інвестиційно-будівельного циклу:

- А-оцінку й вибір інвестиційних намірів стосовно земельної ділянки;
- В-розробку бізнес-плану та інші операції, що завершуються експлуатацією

об'єкту нерухомості й супроводжуються появою трансакційних витрат.

Таблиця 1

**Об'єктивні та суб'єктивні причини виникнення трансакційних витрат в діяльності будівельного підприємства**

Об'єктивні причини	Суб'єктивні причини
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Недостатня державна підтримка;</li> <li>- Низька інвестиційна активність внаслідок нестабільної економіки;</li> <li>- Обмеженість внутрішнього попиту і наявність кризи збуту на внутрішньому ринку;</li> <li>- Відсутність належного законодавчо-нормативного забезпечення;</li> <li>- Довготривалий операційний цикл та велика залежність від природних факторів, що підвищує імовірність ризиків (виробничих, технічних, комерційних, фінансових).;</li> <li>- Велика ресурсоємність та різноманітність необхідних ресурсів;</li> <li>- Участь у реалізації будівельного проекту багатьох учасників, кожен з яких переслідує свої економічні інтереси (інвестори, забудовники, підрядники, логістичні провайдери, фінансові установи);</li> <li>- Тіньова економіка.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Нераціональна організаційна структура підприємства;</li> <li>- Нераціональні та необґрунтовані об'ємно-планувальні й організаційно-технологічні рішення.</li> <li>- Слабке управління контрактацією (вибір оптимальної форми контракту).</li> <li>- Відсутність постійних постачальників та партнерів;</li> <li>- Несистемне та неефективне використання інформаційних технологій та програмних продуктів.</li> </ul>

На підставі даних рисунку 1, можна зробити висновки про базові структурні чинники утворення трансакційних витрат в будівництві. Вони максимально сконцентровані на таких етапах інвестиційно-будівельного циклу як будівництво (реконструкція) та здача об'єкту нерухомості в експлуатацію.



**Рис. 1. Розподіл трансакційних витрат між етапами інвестиційно-будівельного циклу (А) і структура трансакційних витрат за групами (В)**

Проте, сьогодення ситуація в Україні накладає дещо інший відбиток на структуру трансакційних витрат в будівництві. Витрати на етапі оформлення земельної ділянки у власність будуть набагато більшими, ніж 4% від загальної величини ТС (щонайменше 20%).

Сьогодні Україна щодо простоти дозвільної системи у будівництві посідає 179 місце із 183 країн – це за останнім рейтингом Світового банку.

Підтвердженням цього можуть виступати дані щорічного звіту "Ведення бізнесу"

щодо легкості реєстрації власності. Так, станом на 2011 р. середня кількість дозвільних процедур з реєстрації прав власності – 10, а час на їх проходження – 117 днів. Це збільшує кінцевий термін будівництва майже на 4 місяці, якщо ж врахувати нормативний термін будівництва об'єкту – 18 місяців, то рівень трансакційних витрат складе 22%.

Доцільно також переглянути величину додаткових витрат на етапі отримання дозволів навіть попри те, що відповідно до нового законодавства практично всі вони є безоплатними.

Разом з тим необхідно відмітити, що значну частину трансакційних витрат підприємства зазнають в результаті проходження адміністративних процедур як в грошовій, так і не грошовій формі, що спричинені, головним чином, не офіційною вартістю процедур, а неофіційною ціною надання послуги зі сторони державного службовця і часом, витраченим на очікування отримання даної послуги від адміністративних органів, на нескінченні узгодження та затвердження [2].

Нелегальність здійснюваних платежів, що не підтверджені первинними документами, й неможливість відображення у системі бухгалтерського обліку витрат часу, ускладнюють оцінку трансакційних витрат в кінцевій вартості об'єкта будівництва.

Використовуючи методологію, запропоновану де Сото, оцінювання рівня непродуктивних трансакційних витрат (ТС) у процесі будівельної діяльності, можна здійснити за формулою:

$$TC = t + T_m + B + T_x + S_f + T_{ms} + M_g \quad (1)$$

де  $t$  – офіційні тарифи на проходження бюрократичних процедур;

$T_m$  – альтернативна вартість часу, необхідного на виконання регуляторних процедур;

$B$  – пряма вартість хабарів за успішне проходження бюрократичних процедур і забезпечення преференційних умов;

$T_x$  – податкові витрати;

$S_f$  – витрати з неформального забезпечення захисту і виконання контрактів (витрати на охорону, підкуп посадових осіб та ін.);

$T_{ms}$  – альтернативна вартість витрат часу на пошук достовірної інформації про контрагентів, перевірку їх надійності;

$M_g$  – витрати на моніторинг виконання контрактів[3].

Дані про розмір трансакційних витрат можна отримати також шляхом анкетування, експертних оцінок з використанням існуючих методик, обліку офіційних витрат на проходження певних процедур, з інформації, що наведена у прайс-листах підприємств, що надають трансакційні послуги тощо[4].

Висновок: На шляху послідовного та ефективного розвитку вітчизняної будівельної індустрії сьогодні знаходяться два основні бар'єри – значна зарегульованість галузі й надмірний рівень трансакційних витрат.

Позитивним зрушенням в першому випадку було прийняття Закону України "Про регулювання містобудівної діяльності" й низки необхідних постанов, в результаті чого було усунено значні суперечності в послідовності оформлення дозвільних документів й дублювання процедур у різних інстанціях. Про ефективність нового законодавства поки що говорити зарано, проте формально строки проходження дозвільних процедур значно скоротились – у середньому до трьох місяців, тоді як раніше загальний термін різних погоджувальних процедур складав від 8 місяців до 1 року.

Міжнародний досвід показує, що відмова від надмірного регуляторного

навантаження на сферу будівництва у вигляді зменшення кількості дозволів і перевірок за умови належного сприйняття та дотримання усіх норм учасниками будівельного ринку та чиновниками, може призвести до підвищення конкурентоспроможності галузі, залучення більшої кількості як вітчизняних, так і закордонних інвесторів, зменшення термінів будівництва об'єкту і, в решті-решт, – до зниження кінцевої вартості житла.

Щодо питання зниження рівня трансакційних витрат, то воно може бути певною мірою вирішено саме за рахунок наявності повноцінного і дієвого інституціонального забезпечення в галузі будівництва.

#### **Література**

1. Асаул А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счёт оптимизации информационного пространства/А.Н.Асаул. – СПб : АНО ИПЭВ, 2008. – 300 с.
2. Пронина М. М. Трансакционные издержки на рынке интеллектуальной собственности: автореф. на соиск. уч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 – "Экономическая теория" / М. М. Пронина. – Санкт-Петербург, 2007. – 14 с.
3. Ющак Ж. М. Складові та оцінка трансакційних витрат / Ж.М.Южак / Міжнародний випуск наукових праць, 2010. – 400- 405с.
4. Булеев И.П. Управление трансакционными издержками в переходной экономике / И.П. Булеев. - НАН Украины. Ин-т экон. пром-сти, 2002. – 154 с.

**УДК 336.62**

**Сінельнік Віктор Володимирович, аспірант,**

Науково-дослідний фінансовий інститут Державної навчально-наукової установи  
«Академія фінансового управління»

### **ФОРМУВАННЯ ВАРТОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКУ НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

При переході економіки України до постіндустріальної моделі розвитку та активізації інноваційно-інвестиційних процесів, більшість господарюючих суб'єктів з метою отримання економічної вигоди змушені використовувати сучасні методи управління власною організацією, впроваджувати інновації у сфері просування власної продукції чи послуг, проводити постійне навчання персоналу і пропонувати нові сервіси для потенційних споживачів. У даних умовах принциповим питанням для інвесторів, менеджерів, зацікавлених осіб у передачі ризиків власної діяльності та держави, яка прагне до забезпечення стабільного розвитку фінансової сфери, є визначення цільового орієнтуру діяльності таких фінансових посередників як страхові компанії.

Питанням визначення факторів, які впливають на вартість компанії та ефективного управління вартістю були присвячені дослідження таких зарубіжних науковців: Маршал А., Шумпетер Й., Скот М., Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Д., Ронен Б., Бурксатіна Д. Серед вітчизняних науковців та практиків слід відзначити роботи таких авторів, як: Вітлінський В.В., Іонін Д.С., Макарюк О.В., Панков В.О.

Метою роботи є розширення системи факторів довгострокового впливу на формування вартості страхових компаній з урахуванням сучасних тенденцій української економіки.

Застосування вартісного підходу до управління страховою компанією нівелює суперечність щодо надання переваги групі фінансових показників діяльності над операційними, а також фінансовим над операційним управлінням бізнесу. Дана проблема усувається за допомогою використання структурованої системи ключових факторів вартості, які безпосередньо використовуються в управлінні діяльністю

страхової компанії.

Тривала еволюція різних форм страхування у сучасних умовах має вигляд повноцінного виду економічної діяльності з метою отримання прибутку. В основі фінансової моделі страхової компанії покладено ефективність використання фінансових ресурсів з такими базовими принципами, як: отримання економічної вигоди, встановлення мінімального рівня доходності інвестованих фінансових ресурсів, здатність генерувати грошові потоки (забезпечення ліквідності компанії) та створення вартості бізнесу для власників.

Іонін Д.Є. до принципів управління вартістю страхової компанії додає такі: фаза життєвого циклу компанії, створення формалізованої ієрархії в структурі управління компанією та ідентифікація, аналіз, оцінка внутрішніх і зовнішніх груп факторів впливу. [1, с. 112]

На сьогоднішній день держава здійснює значний вплив на функціонування страхового ринку в Україні. Так, серед ключових заходів у сфері державного регулювання, які значно впливатимуть на формування вартості страхових компаній виділимо такі:

1. Гармонізація нормативно-правових актів з питань регулювання діяльності страхових компаній з Директивою ЄС «Платоспроможність II». Реалізація даного пункту відбудеться через встановлення вимог щодо платоспроможності, звітності та системи розкриття інформації, системи управління страхових компаній, підвищення вимог до капіталізації, і відповідного перегляду повноважень регулятора в цій сфері.

2. Прийняття проекту Закону України «Про Фонд гарантування страхових виплат за договорами страхування життя», яким встановлюватимуть засади діяльності Фонду гарантування страхових виплат за договорами страхування життя та передбачатиметься фінансування за рахунок ряду грошових внесків учасників даного Фонду.

3. Підвищення рівня рейтингу фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів з країн – членів Єдиного економічного простору, який є нижчим за рейтинг, що встановлений для інших страховиків та перестраховиків-нерезидентів, що на думку експертів виключатиме співробітництво із страховиками та перестраховиками з Російської Федерації<sup>7</sup>, тарифи у яких зараз на 20-25% нижче, ніж у західних компаніях. [2] За перше півріччя 2012 року від загальної суми сплачених часток страхових премій на перестраховання нерезидентам Російської Федерації сплачено 16,4% (або 120 млн. грн.). [3]

Отже, в умовах низької купівельної спроможності населення, високого рівня безробіття<sup>8</sup>, високих процентних ставок за кредитами та постійної волатильності фондового ринку, фінансові посередники прагнутимуть до операційної досконалості та інновацій у власній діяльності, що у підсумку впливатиме на створення вартості страхових компаній.

Тим не менше, навіть в таких умовах є можливості для створення прибуткового зростання за рахунок залучення нових клієнтів, розширення власної долі на ринку, участі в системі страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, розвитку інвестиційного, пенсійного та екологічного страхування.

Формування вартості страхової компанії та довгострокове підвищення доходів можливе за рахунок орієнтації діяльності у напрямках створення зростання, досягнення операційної досконалості та впровадження інновацій, що передбачає здійснення таких

<sup>7</sup> За підсумками 9 місяців 2012 року 25,8% від загального обсягу експорту товарів здійснено до Російської Федерації, згідно даних Державної служби статистики України. – <http://www.ukrstat.gov.ua>

<sup>8</sup> У середньому за I півріччя 2012 року рівень безробіття (за методологією МОН) становить 8,4% згідно даних Державної служби статистики України. – <http://www.ukrstat.gov.ua>

заходів: використання стратегічних злиттів та поглинань; створення нових каналів продажу та розширення існуючих, постійне використання онлайн-можливостей; інтеграція системи управління ризиками страховика на рівні всієї організації; впровадження нових продуктів або оновлення існуючих, покращення сервісного обслуговування.

Ризик-менеджмент в сучасних складних умовах перетворюється на систему стратегічного управління ризиками, що викликана як зовнішніми чинниками (вимоги з боку регулюючих органів, рейтингових агентств), так і внутрішніх (прагнення до транспарентності ідентифікованих ризиків діяльності компанії, кількісного та якісного управління). При створенні стійкого бренду компанії значна увага приділяється іміджу ризик-менеджменту. [4]

Визначення вартості страховика та управління нею дає можливість аналізувати й оцінювати результати діяльності компанії орієнтуючись на довгострокову перспективу з урахуванням всіх змін, які відбуваються в діловому середовищі. Вагомими факторами формування вартості страхових компаній є проведення стратегічних вкладень фінансових ресурсів у безпечне зростання, досягнення операційної досконалості і стимулювання інновацій.

### Література

1. Ионин Д.Е. Концепция механизма управления стоимостью страховой компании / Д.Е. Ионин // Финансы, учет, банки. – 2007. – №13. – С. 108–115.
2. Проект розпорядження Нацкомфінпослуг «Про затвердження Вимог до рейтингу фінансової надійності (стійкості) страховиків та перестраховиків-нерезидентів та порядку їх підтвердження» // офіційний сайт Нацкомфінпослуг. – [www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua)
3. Офіційний сайт Нацкомфінпослуг [Електронний ресурс]. – <http://www.dfp.gov.ua>
4. Copulsky, Jonathan R. Brand Resilience: Managing Risk and Recovery in a High-Speed World. – Palgrave Macmillan. – 2011. – 256 p.

УДК 338.24.021.8

Стасюк Надія Леонідівна, канд. екон. наук, доцент;  
Маковей Тетяна Юрївна,  
Вінницький національний технічний університет

## ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ В УКРАЇНІ

**Постановка проблеми.** Важливу роль в сучасній економіці України відіграють акціонерні товариства. Формування капіталу акціонерних товариств має ряд особливостей, які потрібно досліджувати з ціллю їх успішного функціонування. Від капіталу наряду залежить стабільність процесу виробництва та його постійне зростання. Це закріплює позицію підприємства на ринку і робить його конкурентоспроможним. Підприємство, яке здатне створити оптимальну структуру джерел фінансування, має можливість безперервно забезпечувати свою діяльність та максимізувати прибуток.

**Аналіз основних досліджень та публікацій.** Джерела формування капіталу досліджувалися такими вченими, як Чернявська Є.І., О. М. Кравчук, Г. Г. Кірейцев, А. М. Подд'юркін, І. О. Бланк, І. Й. Яремко та ін. Розробки та здобутки цих науковців створили базу для подальших теоретичних та практичних досліджень.

**Мета статті** – визначення внутрішніх та зовнішніх джерел формування капіталу

акціонерних товариств, його структури, а також шляхів її удосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Власний капітал може бути утворений за допомогою внесення власниками акціонерного товариства грошових коштів та інших активів, а також шляхом нагромадження суми доходу [1, с. 127].

Формування власних фінансових ресурсів (капіталу) може здійснюватися за допомогою внутрішніх та зовнішніх джерел. До внутрішніх джерел відносять прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства; амортизаційні відрахування від основних засобів та нематеріальних активів та інші внутрішні джерела формування власних фінансових ресурсів підприємства.

Зовнішні джерела, в свою чергу, створюють завдяки залученню додаткового пайового капіталу, одержанню підприємством фінансової безоплатної допомоги, інших джерел формування власних фінансових ресурсів [2, с. 228-229].

Відповідно до П(С)БО № 2 власний капітал підприємства має такі складові:

- статутний капітал;
- пайовий капітал;
- додатково вкладений капітал;
- резервний капітал;
- нерозподілений прибуток (непокриті збитки);
- вилучений капітал.

Коригуючими показниками власного капіталу є неоплачений капітал та вилучений капітал [3].

Розглянемо складові власного капіталу підприємства детальніше.

Згідно зі ст. 14 Закону України «Про акціонерні товариства» мінімальний розмір статутного капіталу становить 1250 мінімальних заробітних плат виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства. Якщо після закінчення другого та кожного наступного фінансового року відбудеться зменшення вартості чистих активів акціонерного товариства порівняно з розміром статутного капіталу, товариство зобов'язане оголосити про зменшення свого статутного капіталу та зареєструвати відповідні зміни до статуту.

Пайовий капітал формують юридичні особи, для яких передбачено внесення пайових внесків та реєстрація установчих документів різної форми (кредитні спілки, споживчі товариства, колективні сільськогосподарські підприємства).

Додатковий вкладений капітал відображає суму, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їх номінальну вартість.

До додаткового капіталу належать:

- 1) результати переоцінки основних засобів, тобто їхня дооцінка;
- 2) емісійний дохід акціонерного товариства (дохід від продажу акцій більший від їхньої номінальної вартості);
- 3) безкоштовно отримані грошові й матеріальні цінності на виробничі цілі;
- 4) асигнування з бюджету на фінансування капітальних вкладень;
- 5) асигнування на поповнення обігових коштів.

Резервний капітал представляє собою суму резервів, які створюються за рахунок чистого прибутку підприємства відповідно до чинного законодавства або установчих документів.

Резервний капітал являє собою запасне фінансове джерело, яке створюється для гарантування безперебійної роботи підприємства і дотримання інтересів третіх осіб. Наявність такого фінансового джерела надає впевненості позичальникам, що підприємство погасить свої зобов'язання. Чим більша сума резервного капіталу, тим більша сума збитків може бути компенсована.

Відповідно до ст. 19 Закону України «Про акціонерні товариства» резервний



капітал АТ не може бути менше ніж 15 відсотків статутного капіталу, якщо інше не визначено статутом товариства. Резервний капітал формується шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку товариства або за рахунок нерозподіленого прибутку. Розмір щорічних відрахувань до резервного капіталу не може бути меншим ніж 5 відсотків суми чистого прибутку товариства за рік [4].

Резервний капітал створюється для покриття збитків товариства, а також для збільшення статутного капіталу, виплати дивідендів за привілейованими акціями, погашення заборгованості у разі ліквідації товариства тощо.

Нерозподілений прибуток – це частина прибутку акціонерного товариства, яка була отримана в попередньому періоді і не використана на споживання власниками (акціонерами, пайовиками) і персоналом. Цільове призначення цієї частини прибутку для реінвестування в розвиток виробництва.

Під час визначення суми власного капіталу сума непокритого збитку вираховується [5, с. 244-245].

Неоплачений капітал показує суму, яку заборгували власники (учасники) за внесками до статутного капіталу акціонерного товариства. Ця сума відображає ту частку статутного капіталу, яка ще не внесена учасниками, а тому вираховується при визначенні величини власного капіталу.

Вилучений капітал відображає фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, які були викуплені товариством у його учасників.

Яремко І. Й. виділяє дві основні складові у власному капіталі, а саме:

- інвестований капітал – це капітал, який був вкладений власниками в підприємство;

- накопичений капітал – це капітал, створений на підприємстві додатково до того, який спочатку був вкладений власниками.

Інвестований капітал формується з номінальної вартості простих і привілейованих акцій, додатково оплаченого (понад номінальну вартість акцій) капіталу, а також безоплатно отриманих цінностей.

Інвестований капітал представлений в балансі трьома складовими:

1. статутним капіталом;
2. додатковим капіталом (у частині отриманого емісійного доходу);
3. додатковим капіталом (у частині безоплатно отриманого майна) чи фондом соціальної сфери.

Накопичений капітал відображається у вигляді статей, які виникають у результаті розподілу чистого прибутку, а саме таких, як резервний капітал, нерозподілений прибуток та інші схожі статті) [6, с. 18].

Ефективність формування капіталу АТ в Україні пов'язана із системою корпоративного управління. Саме корпоративне управління «повинне забезпечити досягнення поставлених статутних цілей, забезпечити компанію необхідними ресурсами як внутрішніми, так і зовнішніми, забезпечити безперешкодний розвиток продуктивних сил».[7, с. 142]

**Висновки.** Виходячи з вище проведеного дослідження, можна запропонувати впровадити в практику фінансово-господарської діяльності вітчизняних акціонерних товариств наступні заходи для формування їх власного капіталу:

По-перше, для оптимізації структури власного капіталу підприємств потрібно зосередити значну частину статутного капіталу в руках ефективних власників. Вони можуть забезпечити в подальшому зростання власного капіталу підприємств за рахунок коштів і майна нових залучених членів і активізувати інвестиційну діяльність.

По-друге, необхідно законодавчо закріпити нормативне значення розмірів додаткового капіталу, а саме норму додаткового капіталу достатньо обмежити 20

відсотками від розміру статутного капіталу. Дооцінка активів та індексація основних засобів акціонерного товариства має впливати на збільшення додаткового капіталу у структурі власного капіталу лише у виключних ситуаціях.

По-третє, створювати та підтримувати значні розміри резервного капіталу акціонерних товариств у всіх галузях економіки.

По-четверте, акціонерним товариствам необхідно створювати резерв по дивідендах. Створення дивідендного резерву є гарантією дотримання обов'язків по виплаті дивідендів перед акціонерами.

### **Література**

1. Кравчук О. М. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навч. посіб. / О. М. Кравчук, В. П. Лещук. - К. : Центр учбової літератури, 2010. — 504 с.
2. Бланк И. А. Управление формированием капитала : учеб. пособ. / И. А. Бланк. - К. : НикаЦентр, Эльга, 2000. — 512 с.
3. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Г. Г. Кірейцев - К. : ЦУЛ, 2002. — 496 с.
4. Закон України “Про акціонерні товариства” від 17.09.2008 р. N 514-VI.// Режим доступу – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
5. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент : підруч. / А. М. Поддєрьогін. - К. : КНЕУ, 2005.— 536 с.
6. Яремко І. Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: [монографія] / І. Й. Яремко. - Львів : Каменяр, 2006. — 176 с.
7. Чернявська Є.І. Реструктуризація підприємства в умовах трансформаційної економіки: [монографія] / Є. І. Чернявська. – Луганськ: СЛУ ім. В.Далі, 2004.-263с.

**УДК 338.24.021.8**

**Стасюк Надія Леонідівна, канд. екон. наук, доцент;  
Трифаненко Юлія Володимирівна,  
Вінницький національний технічний університет**

### **УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній час діяльність підприємств характеризується загостренням конкурентної боротьби, і тому для успішного функціонування та подальшого розвитку потрібно побудувати ефективну систему управління витратами, що є процесом розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма аспектами формування та розподілу їх на підприємстві. Витрати є основним показником діяльності підприємства, і в значній мірі обмежують обсяг прибутку. Також вони формують мінімальну ціну на продукцію і досить сильно впливають на конкурентоспроможність підприємства.

**Аналіз основних досліджень та публікацій.** Процес управління та аналіз витрат, їх шляхи зниження та оптимізації, методи при розрахунку собівартості продукції за останній час стали предметом уваги та досліджень багатьох фахівців таких як: І.Є.Давидович, Р.Каплан, С.А.Котляров, В.Г.Лебедев, В.М.Панасюк, А.В.Череп, Дж. К.Шим, та багато інших [1 ст.9].

**Мета статті** - це узагальнення основних підходів щодо управління витратами на промислових підприємствах, а також висвітлення сучасних методів калькулювання собівартості продукції в залежності від різних чинників.

**Виклад основного матеріалу.** З економічної точки зору витратами називаються внутрішні витрати підприємства при оптимальному варіанті виготовлення продукції

[2].

Бухгалтерське визначення витрат наведене у національних стандартах бухгалтерського обліку, згідно них витратами є зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [3].

Управління витратами є процесом цілеспрямованого формування витрат на підприємстві стосовно їх видів, місць виникнення, та постійного контролю за їх рівнем. Система управління витратами є важливим елементом внутрішнього економічного механізму будь-якого підприємства. Управління витратами має вплив на такі об'єкти планування як: ціна продукції, прибуток, проектно-кошторисна документація, грошові витратні потоки, конкурентоспроможність продукції, трансфертна ціна проміжного продукту, бізнес - план.

Зараз внаслідок мінливості і складності ринкової ситуації багато вітчизняних підприємств, нажаль недостатньо приділяють уваги стратегічним аспектам своєї діяльності, зосереджуючись лише на вирішенні поточних питань. В наслідок цього в управлінському персоналі відсутнє комплексне бачення цілей, політики та стратегій розвитку підприємства, вони не в повній мірі обізнані про сучасні інструменти контролінгу, методи управління витратами, систему бюджетування або не впровадження їх в практичну частину нерідко призводить до неправильності рішень і виникнення кризових ситуацій.

Досить велика кількість господарських операцій, які здійснюються на підприємстві, не дають можливості менеджерам вищих рівнів контролювати безпосередньо ці операції. При таких умовах виникає необхідність розділити організацію на окремі сегменти або підрозділи (так звані центри відповідальності) і в свою чергу дозволити керівникам цих підрозділів діяти самостійно, надаючи більший ступінь незалежності через делегування певних повноважень.

Центром відповідальності називають структурний підрозділ підприємства, менеджер якого несе відповідальність за його діяльність і контролює певні фінансові показники (витрати, прибуток, дохід, рівень інвестицій). Він залучає на вході різні ресурси ( трудові, фінансові, матеріальні), в результаті переробки яких на виході отримується продукція або послуги, які надходять до інших центрів відповідальності або в зовнішнє середовище підприємства. Ефективність центра відповідальності визначається двома параметрами: досягненням поставлених цілей та ефективністю використання ресурсів.

Більшість структурних підрозділів підприємства випускають продукцію внутрішньо коопераційного призначення, тобто вони є центрами витрат, а критерій ефективності їх – мінімум понесених витрат.

Розрізняють два види центрів витрат [4]:

1. центр витрат, що нормуються;
2. центр витрат, що не нормуються.

До центру витрат, що нормуються відносять виробничі структурні підрозділи (цехи основного та допоміжного виробництва). Кількість планових використаних ресурсів використаних в даному центрі визначається шляхом нормативів. Значна кількість витрат цього центру є змінними, тобто вони можуть збільшуватись чи зменшуватись відповідно до пропорційного обсягу випуску продукції.

Структурні підрозділи, що займаються адміністративними, фінансовими, маркетинговими та дослідницькими функціями належать до центру витрат, що не нормуються. В цьому центрі вся увага зосереджена в визначенні оптимального рівня витрат. Планування витрат в цих центрах може здійснюватись за допомогою двох

методів:

1. на основі даних минулих років з поправкою на рівень інфляції;
2. так зване «планування з нуля» - є досить трудомістким методом, який дозволяє планувати витрати без досвіду минулих подій.

Зокрема практика діяльності підприємств доводить про те, що витрати центрів затрат, які не нормуються, досить часто є завищеними, і в разі реорганізації даних підрозділів витрати можна суттєво знизити без погіршення якості роботи. Коли розробляється система стимулювання в даних підрозділах передусім необхідно визначити не фінансові критерії ефективності, які залежать від специфіки конкретного підприємства, оскільки вони не випускають конкретну продукцію, а створюють умови для нормальної діяльності підприємства.

Найбільша увага повинна приділятися змісту контрольних звітів. Тобто чим нижчий рівень керівників у службовій ієрархії, тим детальніші повинні бути звіти, і навпаки, чим вище рівень відповідальності менеджера, тим інформація має бути більш стислою і узагальненою.

Облік відповідальності конкретного центру витрат відбувається шляхом вимірювання фактичних показників затрат, порівняння їх з плановим значенням, аналізу відхилень і застосування коригуючих дій, якщо відхилення виявились значними.

Варто зазначити, що в результаті швидкого розвитку науково – технічного прогресу відбулися зміни в структурі собівартості продукції, виникли нові підходи до планування витрат та ціноутворення.

Крім того, внаслідок автоматизації виробничих процесів знижується питома вага затрат праці в собівартості продукції, що призвела до зміни структури собівартості в бік зменшення частки прямих витрат. Також частина витрат, які раніше вважались постійними, на даний час можуть розглядатися за рішенням керівництва як змішані або змінні, тому виникає потреба у застосуванні нових методів обліку і управління затратами.

На підприємствах облік витрат можна організувати різними методами в залежності від способу оцінки витрат характеру виробничого процесу, повноти включення витрат до собівартості продукції.

Залежно від способу оцінки витрат виділяють методи обліку витрат по фактичній і нормативній собівартості. При обліку витрат по фактичній собівартості, величина фактичних витрат знаходиться шляхом множення фактичної ціни використаних ресурсів на їх фактичну кількість. Нормативна система управління витратами являє собою сукупність процедур пов'язаних з планування, нормування, відпуску матеріалів у виробництво, складання внутрішньої звітності, калькулювання собівартості продукції, здійснення економічного аналізу і контролю на основі норм затрат.

За відношенням витрат до технологічного процесу можна виділити позамовний і поопераційний методи обліку витрат. Позамовний метод найчастіше застосовується на підприємствах, що максимально відповідає вимогам споживачів (меблева, поліграфічна тощо).

Поопераційний метод обліку витрат характерний для підприємств, де серійно чи масово виготовляють однорідну продукцію або має місце безперервний виробничий цикл.

Залежно від повноти включення витрат до собівартості продукції облік ведеться по повній або скороченій собівартості. Коли застосовується метод повних витрат до собівартості продукції включаються всі витрати незалежно від їх поділу на прямі чи непрямі і на постійні або змінні.

У сучасних умовах більш ефективним і прогресивним вважається метод обліку

затрат по неповній собівартості, тобто маржинальний метод, за яким на собівартість продукції відносять не всі витрати, а тільки їх частину – змінні витрати. При цьому постійні витрати в собівартість продукції не входять, а відносять їх на зменшення прибутку. Застосування даного методу дозволяє оперативно вивчати взаємозв'язки між обсягом виробництва, витратами і прибутком, а також прогнозувати поведінку витрат при зміні ділової активності підприємства.

**Висновок.** Досягнення поставлених цілей забезпечується правильно обраними стратегією та тактикою управління підприємства. Управління витратами є важливою функцією управління підприємством, сприяє підвищенню його конкурентоспроможності та отримання запланованих фінансових результатів. Управління витратами займає центральне місце в загальному процесі управління.

#### **Література**

1. Пилипенко.О.О. Управління витратами на сучасних підприємствах // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – №12(67). – С. 8-11.
2. Гришко.Н Місце процесу управління витратами в діяльності промислового підприємства // Економіст. – 2006. – №11. – С. 68-69.
3. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
4. Давидов І.Є. Управління витратами. Навч. посіб. / Тернопільська академія народного господарства. – Т.: Економічна думка. 2004. – 228с.

**УДК 369**

**Стожок Людмила Григорівна, канд. екон. наук, доцент,**  
Інститут економіки та менеджменту,  
Відкритий міжнародний університет розвитку людини „Україна”

### **УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ**

Прагнення людства до більш справедливого і упорядкованого життя, до більш високих цивілізаційних параметрів, як засвідчує історія, пролягає не тільки через економічну площину, але й через інституційно-правові основи реалізації всіх складових соціальної політики як глобальної, так і окремо взятої держави. Серед низки соціально-політичних проблем людства питання соціального захисту посідають одне з важливих місць і в свою чергу потребують як прикладного, так і наукового супроводження з урахуванням специфіки та особливостей кожної держави.

Однією з найважливішою складовою соціальної політики є обов'язкове страхування соціальних ризиків, механізм якого дозволяє ефективно акумулювати і використовувати фінансові ресурси на соціальний захист працюючих громадян. Відповідно до цього найбільш ефективною системою захисту економічно-активного населення є соціальне страхування в основі функціонування якого покладений принцип розподілу матеріального і фінансового збитку при виникненні страхового випадку.

В сучасних умовах соціального-економічного розвитку України, які характеризуються політичною, економічною і соціальною нестабільністю система управління повинна перш за все включати ефективний механізм управління соціальними ризиками, основними елементами якого є формування інституційних основ діяльності держави, а також комплексна оцінка можливих факторів ризику. Все більше уваги приділяється питанню досягнення оптимального співвідношення між необхідністю надання відповідного рівня соціального захисту і можливістю фінансування даної системи. Важливим є формування такої системи соціального захисту яка б забезпечувала необхідний рівень соціальних гарантій працездатного

населення і в той же час не створювала додаткового навантаження на економіку країни. Відповідно до цього, управління соціальними ризиками працівників на підприємстві з однієї сторони дозволить зменшити навантаження на систему соціального захисту і покращить якість наданих послуг, а з іншої сторони дозволить більш раціонально організувати діяльність підприємства, що в свою чергу посилить його конкурентоспроможність.

В умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки соціальний ризик проявляється як у втраті заробітку, так і в відсутності мінімальних необхідних життєвих стандартів. Отже, під соціальним ризиком розуміють ймовірність настання матеріальної незабезпеченості в результаті втрати заробітку або трудового доходу по об'єктивним, соціально - значимим причинам, а також необхідності додаткових витрат на лікування і соціальні послуги [1, ст.11]. Соціальним ризикам притаманне: по – перше, те, що вони носять масовий характер, по – друге, вони становлять постійне явище ринкової економіки. Як суспільне явище соціальні ризики визначаються поєднанням різних факторів життя суспільства: соціальної і економічної політики держави, зрілістю громадського суспільства і законодавчої бази, розвитку трудових відносин між роботодавцями і найманими працівниками.

Управління соціальними ризиками – це ціленаправлений процес, який передбачає аналіз ризику, вибір методів впливу на нього і прийняття найбільш ефективного механізму впливу, а також контроль і оцінку результатів. Найбільш ефективним інструментом управління соціальними ризиками в тому числі соціальними ризикам персоналу на підприємстві є індивідуальне і соціальне страхування.

Індивідуальне страхування (добровільне) соціальних ризиків, як один із основних методів управління ризиками, виконує важливі економічні задачі щодо забезпечення необхідного рівня соціального захисту працездатного населення. Завдяки страхуванню ризику для підприємств становляться калькульованими величинами і мають своє вартісне вираження. Відповідно до цього вони можуть включатися до витрат, а також враховуватися при плануванні господарської діяльності. Крім цього, підприємства, віддаючи певну частину ризиків страховим організаціям, посилюють механізм управління ризиками, які не підлягають страхуванню оскільки, їх не можна передбачити. Добровільному страхуванню соціальних ризиків притаманні функції страхування:

- розподільча, яка характеризується розподілом ризику серед економічних суб'єктів,

- превентивна, яка передбачає акумулювання резервів фінансування попереджувальних заходів,

- компенсаційна, яка передбачає покриття економічних наслідків понесеного збитку, крім того ризик локалізується в рамках діяльності підприємства,

- стимулююча, яка передбачає зменшення фінансового навантаження з держави та стимулює розвиток економіки.

Системі соціального страхування притаманні специфічні ознаки, які дозволяють відрізнити її від системи соціального забезпечення та системи добровільного страхування соціальних ризиків. Під соціальним страхуванням розуміють систему прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел [1, ст.1].

Відповідно до визначення, найголовнішою відмінністю даної системи захисту від вище зазначених є обов'язковість участі в системі соціального страхування певної категорії громадян (працюючого населення), а також субсидіарний характер страхових виплат. Не менш важливою ознакою відмінності є рівень управління системою соціального управління. Виконання покладених на соціальне страхування функцій, щодо забезпечення належного соціального захисту від соціальних ризиків, реалізується шляхом створення на страхових принципах фінансового механізму і поєднанні їх з елементами соціального регулювання.

Основним інструментом управління соціальними ризиками на рівні підприємства є компенсаційний пакет, який передбачає прямі і додаткові витрати підприємства на відшкодування працівникам фізичних та розумових затрат, направлених на участь в діяльності підприємства, а також соціальний пакет. Під соціальним пакетом розуміють частину компенсаційного пакету у вигляді додаткових соціальних пільг, виплат працівникам поза законодавчо встановлених. Отже, соціальний пакет - це набір соціальних програм, що становлять собою різноманітні матеріальні блага працівникам додатково до тих, які передбачені законодавством про працю і соціальне забезпечення. До основних прав найманого працівника відноситься право на працю, на вільний вибір роботи, на справедливі і сприятливі умови праці, відсутність дискримінації щодо оплати праці за один і той же вид роботи, на справедливе і задовільну винагороду, яка забезпечує необхідний життєвий рівень для існування як самого, так і його сім'ї, на такий життєвий рівень включаючи їжу, одяг, умови проживання, медичне обслуговування і соціальний захист, який необхідний для підтримки здоров'я, благополуччя як його особисто, так і його членів сім'ї, на соціальний захист у випадку безробіття, старості, інвалідності, хвороби та від інших випадків, на відпочинок і дозвілля, включаючи право на допустиме обмеження робочого дня, на оплачувану періодичну відпустку [2]. Відповідно до рекомендацій МОП структура витрат роботодавця на робочу силу містить виплату заробітної плати, оплату невідпрацьованого часу, одноразові премії, заохочення, витрати на харчування, паливо, витрати на забезпечення працівників місцем проживання, витрати на соціальний захист, витрати на професійне навчання, витрати на культурно-побутове обслуговування, податки, віднесені до витрат на робочу силу [3].

До основних механізмів управління соціальними ризиками відносять поглинання, розподіл, попередження. Поглинання соціального ризику на рівні підприємства передбачає пряму фінансову компенсацію наслідків соціальних ризиків у залежності від їх тяжкості і встановлених розмірів соціальних гарантій. Розподіл ризику – страхування, що забезпечує компенсацію ризику пропорційно участі кожного працівника в формуванні коштів соціального захисту. Попередження ризику – зменшення або мінімізація дії ризику за рахунок збереження і підтримки досягнутого рівня соціальної забезпеченості, трудового доходу.

Для стимулювання розвитку страхування соціальних ризиків перш за все за рахунок добровільних форм страхування необхідно важливим на рівні підприємства є оцінка соціально-економічної ефективності страхування соціальних ризиків, що визначається шляхом співвідношення отриманого економічного ефекту і виробничих витрат з урахуванням досягнення заявлених результатів соціальних показників.

Профілактика і діагностика причин виникнення соціальних ризиків, їх конструктивне вирішення і регулювання є на сучасному етапі розвитку економіки важливою задачею не лише підприємств, а й держави, як соціально-орієнтованої. Відповідно до цього, провідне місце в управлінні соціальними ризиками на рівні держави відводиться інститутам соціального управління ризиками, що становлять

елемент державного управління, який забезпечує проведення соціальних заходів з метою зменшення, і при необхідності мінімізації дії соціальних ризиків.

Отже, страхування соціальних ризиків повинно передбачати розподіл захисту протягом життєвого циклу. І основним його завданням є перенесення частини доходу, отриманого протягом періоду трудової активності на період життя по тимчасовому або повному припиненню трудової активності. Ефективно сформований механізм управління соціальними ризиками є потужним і дієвим інструментом в руках роботодавця. Його реалізація сприяє функціонуванню конкурентного ринку праці, підвищенню конкурентоспроможності не лише людських ресурсів, а й підприємств в цілому.

### **Література**

1. Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua)

2. Всеобщая декларация прав человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/documents/udhr>

3. Социальный пакет: виды и способы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hr-portal.ru/article/sotsialnyi-paket-vidy-i-sposoby>

**УДК 658**

**Фещенко Ольга Михайлівна, канд. техн. наук, доцент;  
Літвінов Сергій Олександрович;  
Андронатій Олександр Іванович,  
Дніпропетровська державна фінансова академія**

### **АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

У ХХІ столітті фундаментом сучасного суспільства виступає керована організація як суспільний інститут, мета якого полягає в досягненні результату. Тому все більше увага приділяється впливові менеджменту на продуктивність організації та результативність діяльності всередині організації та за її межами.

На сьогодні більшість проблем, з якими стикаються вітчизняні підприємства різних галузей економіки, обумовлене такими обставинами: відставанням від високорозвинутих країн, зокрема в сфері управління та організації виробництва; якість управління – один з основних, якщо не вирішальний чинник конкурентоспроможності; перехід від індустріальної економіки до інформаційної економіки; сучасні технології управління – великий дефіцит в Україні.

Тому очевидним є той факт, що Україні, як ніколи, необхідні системи управління, які б забезпечили підприємству (організації) чи фірмі досягнення стандартів світового рівня, високий ступінь конкурентоспроможності на внутрішніх та зовнішніх ринках. Це означає здатність компанії вирішувати, здавалося б, взаємовиключні завдання: одночасно підвищувати якість і продуктивність, бути лідером у сфері задоволення потреб та запитів споживачів, забезпечувати прийнятний рівень цін за рахунок постійного зниження витрат [4].

Над проблемами управління підприємством працювали багато відомих вчених світу, зокрема Л. В. Канторович., В. В. Леонтьєв, В. М. Тренюв, а також провідних вчених України: О. О. Бакаєв, В. М. Глушков, І. М. Ляшенко та багато інших. Однак, питання антикризового управління підприємством залишаються ще недостатньо вивченими, хоча їх вже розглядали вітчизняні дослідники, такі як: В.О. Василенко, Б.А. Гаєвський, О.Є. Кузьмін, А.Т. Кредісов, В.О. Лук'янихін та ін., які розглядають різні



аспекти процесу управління підприємствами. Більш системно та з чітким урахуванням особливостей вітчизняних умов функціонування підприємств це питання аналізує проф. Ф.І. Хміль [6,7].

Під проблемою розуміємо невідповідність фактичного стану об'єкта управління запланованому. Саме у зв'язку з відхиленням від планових станів, яке відмічається в певний момент часу або прогнозується на майбутнє, виникають кризи на підприємствах [1].

В умовах транзитивної економіки організації зіштовхнулися з високим ступенем невизначеності розвитку події і такими ж несподіваними впливами зовнішнього середовища на підприємства, змушуючи їх динамічно функціонувати і пристосовуватися до “капризів” і “прихотей” зовнішнього впливу.

Дотепер, через нерозвиненість наукового передбачення, на кризу реагували тільки з її появою. А іноді, що гірше, тоді, коли надзвичайна ситуація ставала реальністю і назрівала катастрофа.

Але поступово став вимальовуватися інший підхід, виникла нова система поглядів на те, як необхідно діяти в передкризових ситуаціях. Зараз у діях деяких сучасних підприємств усе більш виразно вимальовується стратегія попередження.

Дійсно, на багато розумніше передбачити кризу і ввести в поведінку системи такі нововведення чи альтернативи, які згладять негативні моменти для того, щоб стабільний розвиток не зазнав значних порушень.

Для запобігання кризи велике значення має своєчасне виявлення ознак майбутньої кризової ситуації.

Господарському керівнику, менеджеру необхідно вміти передбачати причини і джерела виникнення проблемних ситуацій і мати про запас заздалегідь спроектований механізм їх розв'язання для того, щоб наявними ресурсами і можливостями можна було якщо і не досягти поставленої мети, то хоча б не мати збитків.

У даний час більшість організацій про стійкість розвитку можуть поки лише мріяти.

Для визначення виникнення кризової ситуації розглянемо підприємство як господарську систему, до якої належать наступні складові: ресурси підприємства (вхідні елементи) – потоки матеріальних, енергетичних, інформаційних, трудових і фінансових ресурсів, які не виробляються в господарській системі, а отримуються із зовнішнього середовища для споживання; виробничо-комерційний процес – поведінка господарської системи, тобто ступінь ефективності використання наявних ресурсів, а також управління цими ресурсами; кінцевий результат діяльності підприємства (вихідний елемент) – потоки матеріальних і фінансових ресурсів, які не споживаються, а виробляються в господарській системі, постачаються у навколишнє середовище [2].

Управління підприємством за своїм змістом спрямоване на досягнення визначених цілей шляхом організації взаємодії і взаємного впливу груп людей у процесі їхньої спільної виробничо-господарської діяльності. У найбільш загальному розумінні управління є цілеспрямованим впливом суб'єкта управління на об'єкт з метою змінити його стан або поведінку у зв'язку зі зміною обставин.

Процес управління – це діяльність суб'єкта управління з узгодження спільної праці персоналу організації для досягнення її цілей, який є єдністю трьох складових: змісту, організації та технології здійснення [5].

Отже, для вирішення зазначених проблем необхідно, поперше, застосування інтегрованих підходів до управління підприємствами (процесний, системний та ситуаційний); по-друге, потрібна також певна зміна пріоритетів з боку держави, а саме розробка комплексних програм розвитку вітчизняних підприємств певних галузей економіки, що забезпечать високу конкурентоспроможність відповідно до потреб

сьогодення, а також прорив до лідерства в управлінні, що дозволить компаніям бути успішними, а не просто існувати [4].

Управління сучасним підприємством – важлива, й без сумніву, цікава сфера економічного дослідження сьогодення, оскільки розвиток ринкових принципів господарювання в рамках національної економіки дав поштовх до створення нових адекватних практиці методів аналізу і оцінювання можливостей сучасних підприємств з урахуванням вітчизняної й закордонної практики економічної діагностики внутрішнього й зовнішнього середовища організації. Особливості управління в рамках вітчизняної практики диктують специфічний підхід до вивчення основних проблем управління сучасним підприємством.

### **Література**

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; [пер. с англ.] – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Антикризисное управление: учебник / под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 432 с.
3. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібник. Вид. 2-ге, виправл. і доп. — Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
4. Гончарова М. Л. Актуальні проблеми менеджменту на підприємствах України // Зб. матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції „Актуальні проблеми економіки і управління в сучасних соціально-економічних умовах”. 2-3 жовтня 2012 р. - С. 92
5. Новицька А.О., Ільницький Е.М. Процес управління підприємством та шляхи його вдосконалення // Економіка, планування та управління в галузях. – Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. - Вип. 22,5
6. Хміль Ф.І. Основи менеджменту : підручник / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2003. – 608 с.
7. Хміль Ф.І. Управління персоналом : підручник / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.

**УДК:658.8**

**Чалюк Петро Васильович, канд. екон. наук, професор;  
Вакановська Алла Віталіївна,  
Вінницький національний технічний університет**

### **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

**Постановка проблеми.** В умовах конкуренції на ринку України, внаслідок фінансово-економічної кризи, підприємства змінюють свою діяльність і пристосовуються до споживчих потреб. Існуючі умови господарювання різних підприємств вимагають застосування процесно-орієнтованого підходу, нових ідей, стратегії збуту товарів, інноваційного підходу. Саме швидка здатність підприємства реагувати на зміни дозволяє отримувати прибуток і бути конкурентоспроможним в даній сфері діяльності. Безумовно важливе місце має саме конкурентна стратегія, а проблеми що пов'язані з формуванням і реалізацією стратегій є досить актуальними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вплив різних факторів, що впливають на діяльність підприємства, розглянуті у наукових працях Ю.Б.Рубіна, В.В.Шустова, В.О.Кравченко, А.В.Старостіна та інших фахівців. Ю.Б.Рубін та В.В.Шустов почали досліджувати питання що пов'язане з впливом конкуренції на діяльність підприємства ще в ХІХ столітті і дійшли до висновку що найголовніше питання на ринку пов'язане з конкуренцією, а саме досягнення більш високої якості товару, ніж у конкурента. М. Потер у своїх працях виділив три головних джерела конкурентної переваги компанії а

саме: лідерство за витратами, диференціація, фокусування [2]. Незважаючи та великі досягнення наукових праць з даної тематики та значну кількість досліджень питання діяльності підприємства в умовах кризи розкрито не повною мірою і має досить вагому актуальність.

**Метою статті** є дослідження діяльності різних фірм та їхня адаптивність в різних умовах функціонування.

**Постановка завдання:** Метою роботи є вивчення ефективності різних факторів що впливають на діяльність підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження** .Для того щоб діяльність підприємства була ефективною потрібно вивчити ринок та розробити стратегію функціонування. Після цього запропонувати такий товар та послуги які повністю задовольняли би їхні споживчі потреби. Процес виробництва також грає досить важливу роль, адже потрібно виготовляти високоякісну продукцію за малих витрат. Сучасні технології виробництва дозволяють це зробити.

Товар - головний показник економічної сили й активності виробника. Вплив факторів, що визначають позиції виробника, виявляються в процесі конкурентного суперництва товарів в умовах розвинутого ринкового механізму, що дозволяє виявити відмінні риси даного товару від товару-конкурента як по ступені відповідності конкретної суспільної потреби, так і по витратах на її задоволення. Отже, товар повинний мати визначену конкурентоспроможність. Конкурентоспроможність товару - це показник економічних, технічних і експлуатаційних параметрів, що дозволяє витримати конкуренцію з іншими аналогічними товарами на ринку [3].

Якщо товар має нові якості, то можна застосувати політику високих цін, щоб встигнути отримати високі доходи до копіювання товару конкурентами.

Стратегічне маркетингове дослідження складається із таких етапів: аналіз потреб, привабливість, визначення життєвого циклу інноваційної продукції, конкурентоспроможність товару, позиціонування інноваційного продукту.

Інноваційний маркетинг дає змогу збільшити обсяг прибутку, закріплення позиції підприємства на ринку, розширення частки ринку, підтримання репутації.

Інноваційний підхід має на меті визначення рівня конкурентоспроможності, аналіз сегментації, вивчення бюджету, а також реалізацію розвитку підприємства.

В умовах кризи показники конкурентоспроможності досить змінюються і для того щоб підприємство функціонувало, а також отримувало прибуток слід звернути увагу на такі основні методи вирішення конкурентних переваг [4]:

- створити оптові ринки, розширити мережу фірмової торгівлі, а отже, зменшити кількість посередників при реалізації товару, завдяки чому буде знижено ціни і збільшено обсяги її продажу;

- оновити матеріально-технічну базу;

- модернізувати виробництво;

- збільшити обсяги випуску конкурентоспроможної продукції і розширити її асортимент;

- активізувати роботу щодо залучення іноземних інвестицій та кредитів.

Досвід японських підприємств різних галузей у питаннях миттєвої зміни виробництва з появою технічних новинок може стати в пригоді вітчизняним підприємствам. Прикладом маркетингової діяльності підприємства в умовах кризи є компанія «Fuji», яка тривалий час спеціалізувалася на виробленні плівки для фотографічних і кінематографічних знімків. Однак останні п'ять років з появою цифрового фотоапарата потреба в виробництві плівки зникла, і як наслідок її перестали купувати. Тому компанія «Fuji» зосередила свою увагу на випуск тонко - плівкових дисплеїв для телевізорів. Ще одна японська компанія з виробництва скла для

вікон, керуючись рішенням нагальних проблем через спад на будівельному ринку, нині розпочала виробництво з випуску скла для телевізорів. В Японії магазини, які продають продукцію фірми «Panasonic», пішли ще далі вони безкоштовно піклуються про домашніх улюбленців клієнтів, коли ті їдуть у відпустку. Це додаткові витрати для компанії, зате так створюються «клієнти на все життя», які не зважатимуть на вартість продукції фірми «Panasonic»[5].

Досить вагомого значення набуває продаж екологічно чистих продуктів. Найбільш поширений метод інформування споживача про натуральність продукції це розповіді про спосіб виробництва.

На молочній фабриці «Rainford» виготовляється більше 80 найменувань молочної продукції, яка широко відома як в Дніпропетровську, так і за його територіями. Відмінною рисою всієї продукції молочної фабрики «Rainford» є те, що для її приготування використовуються закваски на основі «живих» мікроорганізмів. Можна зазначити про те, що споживачі обрали дану фірму через високу якість продукту та смакові якості.

Жорсткі вимоги до якості сировини, бактеріологічний, хімічний і смаковий контроль, відсутність консервантів, рослинних і сухих добавок – все це дозволяє виготовляти корисну для здоров'я продукти високої якості. Також використовується унікальна для України «біобутылка» - екологічно чиста упаковка, яка позитивно впливає на смакові характеристики продукту. Тобто розпочавши свою діяльність молочно фабрика «Rainford» досягнула досить високих результатів, але в умовах кризи дана діяльність не приносить прибутку, а в наслідок цього закриваються філії.

Так як молочних фірм по Україні досить багато, то фірмі «Rainford» потрібно провести маркетингове дослідження та врахувати конкурентні переваги в наслідок чого показники ефективності фірми зростуть.

Об'єм рекламного бюджету з врахуванням цілей і задач підприємства обчислюється за формулою [7]:

$$R_b = p \cdot n_0 \cdot S / S_{\max}, \quad (1)$$

де  $R_b$  – об'єм рекламного бюджету;

$p$  – вартість одної, в тому числі рейтингова одиниця;

$n_0$  – кількість рейтингових одиниць;

$S$  – запланований рівень об'єма продаж;

$S_{\max}$  –максимальний рівень об'єма продаж;

В основі концепції різних стратегій конкуренції заснована ідея про те, що кожна з фірм базується на конкурентній перевазі. Тобто фірма повинна вирішити за яким типом конкурентної переваги потрібно спрямувати свою діяльність. М. Портер вважає, що "що найбільша стратегічна помилка криється в "бажанні гнатися за всіма зайцями", тобто використовувати всі конкурентні стратегії одночасно. Це шлях до поганих показників, тому що підприємство, яке намагається використовувати усі стратегії одночасно, не зможе використати з гарним результатом жодної через внутрішні протиріччя" [6].

Враховуючи всі показники що впливають на конкурентоспроможність підприємства, що були описані вище, можна змінити економічне становище підприємства.

Отже, на цілі підприємства можуть впливати як поточні, так і прогностичні стани економіки, участь бізнесу в державній політиці, зміна зовнішнього ринкового середовища, модернізація технології виробництва, дії реальних та потенційних конкурентів, різні процеси на міжнародному ринку, а також поведінка споживачів [8].

Якщо забезпечити підприємству ефективними маркетинговими діями, керівництво фірми зможе сформулювати маркетингову стратегію та ефективно

використовувати їх. Розробка стратегії повинна проводитися паралельно із аналізом можливостей по її використанню. Правильна маркетингова стратегія призведе до зростання продуктивності праці, збільшення збуту, отримання нових покупців, а також до можливості захопити нові ринки.

**Висновки:** Для того щоб функціонувати та отримувати прибуток в умовах кризи підприємству потрібно правильно підібрати конкурентні переваги та спрямувати маркетингову діяльність підприємства. Відповідно до діяльності потрібно обрати саме той інструмент, який принесе найбільший прибуток та буде найефективнішим. Хоча багато хто знає про переваги стратегії, але все ж таки не застосовують її. Безумовно великий вплив відіграють інноваційні розробки, маркетингова діяльність, вміння залучати та утримувати покупців, тримати високу якість продукту за будь-яких умов.

#### **Література**

1. Рубин Б.Б. Конкуренція: реалії і перспективи/ Рубин Б.Б. , Шувтов В.В. – М.: Знання, 1990 .- 64 с.
- 2.Співаковська Т.В. Конкурентні стратегії компаній: класифікація стратегічних альтернатив та інструментів формування/ Співаковська Т.В., Дорогань С.М //Маркетинг в Україні. – 2011. – №1. –с.36
- 3.Орехов Н.А. Оцінка конкурентоспроможності промислової продукції / Орехов Н.А., Лаврухіна Н.В. К., 1997 – 38 с.
- 4.Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми : монографія – К.: КЕУ, 2002. – 245с.
- 5.Лилик М.П. Стратегія маркетингу в умовах кризи / Лилик М.П. //Маркетинг в Україні. – 2011. – №1. –с.60
- 6.Потер М. Міжнародна конкуренція. пер. з англ./ під.ред. і з передмовою В.Д. Щетиніна. К.: Міжнародні відношення, 1993 – 276 с.
7. Формули з маркетингу – Режим доступу : [www.martika.ru/forumules.htm](http://www.martika.ru/forumules.htm)
8. А.П.Градова Экономическая стратегия фирмы: учеб. пособие – СПб.: спец.лит., 1995 – 416с.
9. Ткачук О. Маркетингові комунікації у логістичних системах / Ткачук О.//Маркетинг в Україні. – 2010. – №3. –с.32

**УДК 338. 45 (075.8)**

**Черкашина Майя Вікторівна, канд. екон. наук, доцент,  
Академія Внутрішніх військ України**

### **ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ**

Особливе місце в управлінні якістю продукції займає контроль якості, як один з ефективних засобів досягнення головних критеріїв діяльності будь-якого підприємства, що визначає темпи науково-технічного розвитку, зростання ефективності виробництва, економію ресурсів підприємства.

В ринкових умовах господарювання суттєво підвищується значення підрозділів контролю якості продукції підприємств в забезпеченні попереджуючих дій, посилюється їх відповідальність за достовірність і об'єктивність результатів перевірок, недопущення поставки споживачу продукції низької якості.

Необхідність першочергового вдосконалення діяльності підрозділів контролю якості підприємств пояснюється їх безпосереднім наближенням до об'єктів, процесів і явищ що контролюються, створює найбільш сприятливі умови для розробки заходів з профілактичного контролю.

Система контролю якості продукції може бути розглянута як сукупність взаємопов'язаних об'єктів та суб'єктів контролю, методів та засобів оцінки якості

продукції.

Позитивні результати дієвого контролю якості можна виділити на стадіях розробки, виробництва, експлуатації і відновлення продукції.

Без проведення робітниками служби контролю необхідних перевірочних операцій як в процесі виробництва так і після його завершення продукція не може вважатись повністю готовою, а значить не може бути реалізована. Тому операції з контролю якості, що здійснюються персоналом підприємства є невід'ємною складовою технологічного процесу виробництва продукції і саме ці обставини визначають особливу роль відділів технічного контролю в процесах реалізації виготовленої продукції і формуванні прибутку підприємств.

Не зважаючи на те, що відділи технічного контролю існують на всіх сучасних підприємствах, мають достатню матеріально-технічну базу для проведення кваліфікованої оцінки якості продукції, отримані результати контролю викликають обґрунтовані сумніви.

Послаблення на підприємствах роботи з виявлення внутрішніх дефектів супроводжується збільшенням кількості рекламаций на продукцію, спостерігається перевищення суми збитків від рекламаций на продукцію низької якості над величиною втрат від браку у виробництві.

Система контролю якості продукції має декілька рівнів управління з визначеною ієрархією контролюючих служб і їх підрозділів на підприємстві.

Багатоплановість задач контролю якості продукції і необхідність відповідних перевірок на різних етапах процесу виробництва продукції обумовлює у складі контролюючих служб спеціальних функціональних підрозділів, які повинні орієнтуватись на виконання робіт за окремими видами робіт з контролю якості продукції.

Нажаль, небагато підприємств в складі контролюючих служб мають достатньо повний набір необхідних підрозділів, а ті що існують охоплюють технічний і технологічний аспекти контролю. Керівники підприємств не приділяють достатньої уваги організаційно-економічним і інформаційним питанням відділів технічного контролю.

Дослідження сучасних підприємств виявляють проблеми і недоліки, що існують в роботі служб контролю, такі як:

- низький рівень освіти робітників контролюючих підрозділів;
- невідповідність кваліфікаційного розряду роботам, що виконуються;
- відсутність мотивації повного та своєчасного виявлення дефектів продукції;
- низька пропускна спроможність служб контролю якості.;
- недостатнє технічне забезпечення служб контролю якості;
- недосконалість методик оцінки якості продукції;
- неточність результатів контролю якості продукції.

Усунення проблем та недоліків в роботі надасть позитивного впливу на процеси формування і оцінки якості продукції.

Технічний контроль сприяє профілактиці браку, його виявленню на ранніх стадіях технологічного процесу та оперативному усуненню з мінімальними витратами ресурсів, що безперечно призводить до підвищення якості продукції та зростанню ефективності виробництва.

Чіткий та об'єктивний контроль якості продукції запобігає отриманню споживачем дефектної продукції, знижую витрати на виявлення та усунення дефектів в виготовленій продукції.

Надійна робота служби контролю якості створює необхідні передумови для усунення дублювання роботи іншими службами підприємства, зниження витрат на

технічний контроль і підвищення його ефективності.

Недоліки в роботі служб контролю якості продукції обумовлені невиконанням робітниками підрозділів технічного контролю робіт, що мають важливе значення для випуску продукції стабільно високої якості, а також тим що неправильно розподілені обов'язки з технічного контролю між різними підрозділами і окремими спеціалістами відповідних служб, відсутні дієві матеріальні і моральні стимули достовірності і ефективності перевірок, нераціональна і неповна організаційна структура відділів і управління технічного контролю.

Забезпечення необхідної матеріальної і моральної зацікавленості робітників в досягненні високих стабільних результатів при контролі якості продукції і здійсненні робіт з комплексного вдосконалення різних елементів системи контролю якості є найважливішою і невід'ємною складовою роботи з реалізації цілей і задач всієї системи контролю якості продукції.

З метою вдосконалення діяльності відділів технічного контролю необхідно передбачити створення і розвиток підрозділів, що підпорядковуються відділам технічного контролю і здатні ефективно вирішувати поставлені перед ними задачі.

Такими задачами може бути проведення робіт з впровадження самоконтролю основних виробничих робітників, проведення спеціальних досліджень динаміки якості продукції в процесі експлуатації, організація ефективного взаємозв'язку між постачальниками і споживачами, планування і техніко-економічний аналіз діяльності служб контролю якості продукції, періодичне визначення абсолютної величини і динаміки витрат на контроль якості продукції та оцінка ефективності роботи контрольної служби.

Вдосконалення діяльності означених підрозділів надасть можливість розробки і реалізації заходів попереджуючих дій з відхилень від технологічних процесів, збоїв в роботі, погіршення якості продукції.

Розробка і впровадження прогресивних засобів і методів технічного контролю сприятиме росту продуктивності та фондоозброєності праці, дозволить підвищити об'єктивність перевірок та поліпшити роботу працівників контролюючих підрозділів.

Періодична підготовка необхідної інформації для нормування трудомісткості контрольних операцій, для перегляду діючих норм трудовитрат та штатної чисельності робітників служби контролю, а також об'єктивний облік і комплексна оцінка якості праці персоналу є підґрунтям для наступної послідовної обробки інформації про фактичний стан і зміни основних чинників і передумов виробництва високоякісної продукції, а також інформації про досягнутий рівень якості продукції

За сучасних умов існування вітчизняних підприємств можливо достатньо швидко і ефективно підвищити контроль якості продукції шляхом зміни системи оцінки та стимулювання праці різних категорій персоналу контролюючих служб. На підприємстві повинна бути встановлена пряма залежність форм і розмірів матеріального і морального стимулювання від досягнення і перевищення встановленого рівня параметрів контролю, а також зміни достовірності і ефективності проведених перевірок, наявності помилок у роботі. Разом з тим, форми і розміри матеріальної і моральної відповідальності робітників повинні залежати від характеру і наслідків порушень в роботі, обумовлених неналежним виконанням своїх обов'язків.

Зацікавленість цих робітників в підвищенні якості своєї праці і забезпеченні достовірності проведених перевірок сприятиме підвищенню якості продукції підприємства, а як наслідок, підвищить ефективність діяльності підприємства в цілому.

Для того, щоб покращити результати діяльності з контролю якості продукції, робітники контрольних служб повинні приділити особливу увагу розвитку прогресивних видів технічного контролю, що дозволить здійснювати профілактику

дефектів у виробництві.

### **Література**

1. Кампанелла Дж. Экономика качества. Основные принципы и их применение под ред. Дж. Кампанеллы [Текст] / Дж. Кампанеллы. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2005, – 231 с.
2. Шадрин А.Д. Менеджмент качества. От основ к практике [Текст] / А.Д. Шадрин – М.: ООО «НТК «Трек», 2004 – 360 с., илл.
3. Шарипов С.В., Толстова Ю.В. Система менеджмента качества [Текст] / С.В. Шарипов, Ю.В. Толстова – СПб.: Питер, 2004, - 192 с.
4. Управление качеством (Часть 1: Семь простых методов) [Текст]: учеб. Пособие / Ю.П. Адлер, Т.М. Полховская, В.Л. Шпер., П.А. Нестеренко – М.: МИСИС, 2001. – 170 с.

**УДК 637: 658.5**

**Швейкіна Людмила Яківна, ст. викладач;  
Ганзієнко Наталія Іванівна, аспірант,  
Вінницький національний технічний університет**

### **ІДЕНТИФІКАЦІЯ МОДЕЛЕЙ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ НА ПРИКЛАДІ МОЛОКОПЕРЕРОБНОЇ ГАЛУЗІ ВІННИЧЧИНИ**

Вітчизняні підприємства загалом, та зокрема молокопереробні підприємства на даному етапі розвитку ринкових відносин знаходяться у динамічному, нестійкому та висококонкурентному середовищі їх діяльності.

Підвищення ефективності діяльності вітчизняних підприємств за таких умов вимагає розроблення теоретико-методологічних засад моделювання економічної поведінки підприємств та обґрунтування організаційно-економічних заходів, спрямованих на формування ефективної системи управління підприємствами.

Розробкою цього питання займалися зарубіжні та вітчизняні вчені. Найбільш обґрунтованими є дослідження Г. Капленко, Т. Долгопятової, Н. Карачини, однак загальновизнаного погляду на виділення моделей економічної поведінки так і не знайдено, не зважаючи на загальні спільні тенденції у сфері розвитку моделей поведінки усіх підприємств.

Відсутність однозначного погляду, а також важливість врахування при вирішенні даного питання специфіки різних галузей підтверджує необхідність подальшого дослідження та виділення моделей економічної поведінки підприємств окремих сфер діяльності з урахуванням їх особливостей та закономірностей розвитку.

В даній роботі обґрунтована та запропонована класифікація моделей економічної поведінки молокопереробних підприємств на основі дослідження молочної галузі Вінниччини.

Узагальнюючи дослідження моделей поведінки підприємств запропонованих згаданими дослідниками можемо констатувати наступне (Табл. 1).

Описані моделі економічної поведінки підприємств, запропоновані Г. Капленко та Т. Долгопятовою, мають свою наукову цінність, однак, на нашу думку, одним із головних їх недоліків є відсутність комплексного підходу, їх виділення носило скоріше частковий характер, тобто аналізувалися окремі, різні аспекти господарювання пов'язані з трансформацією умов господарювання або адаптацією до ринкових умов.

Найбільш вдалою вважаємо класифікацію економічної поведінки запропоновану Н. Карачиною і також переконані, що пріоритетним для промислових підприємств, зокрема молокопереробних, повинен бути їх виробничий розвиток [3].



Таблиця 1

**Узагальнення досліджень моделей економічної поведінки підприємств**

Автор дослідження	Авторський підхід до виділення моделей	Види моделей поведінки
Г. Капленко	В розрізі вибіркового дослідження поведінки підприємств, темпів та механізмів їх адаптації до ринкових умов господарювання	-деструктивну, -конструктивну, -змішану
Т. Долгопятова	Узагальнення різноманітності явищ та процесів на основі емпіричних даних з точки зору трансформування економічної системи із планово-адміністративної в ринкову	-наближену до дореформеної, -ринкову, -змішану
Н. Карачина	В основу класифікації покладені реальні процеси, та аналіз обраного напрямку діяльності підприємства: виробничий, змішаний (поєднання виробничої, фінансової, інвестиційної діяльності), рентоорієнтований	- виробничо-орієнтованої поведінки, - змішаної поведінки, - рентоорієнтованої поведінки

*Джерело: власне опрацювання на основі [1, 2, 3]*

Проаналізувавши особливості розвитку молокопереробної промисловості Вінниччини загалом, а також основні аспекти діяльності кожного з обраних підприємств за досліджуваний період, вважаємо за доцільне виділити специфічні моделі економічної поведінки молокопереробних підприємств. Необхідність виділення моделей поведінки молокопереробних підприємств була зумовлена перш за все тим, що існуючі класифікації не в змозі повною мірою охарактеризувати найголовніші аспекти сучасних тенденцій функціонування молокопереробних підприємств, які сформовані під впливом всієї сукупності процесів розвитку, змін та адаптивних складових, що мають місце у молокопереробній галузі.

У зв'язку з специфікою галузі, надаючи перевагу особливостям виробничого розвитку суб'єктів дослідження та враховуючи домінантність фактору виживання виділимо такі три основні типи моделей економічної поведінки молокопереробних підприємств:

- модель виробничої поведінки,
- модель поведінки «сировинного придатку»,
- модель змішаної поведінки.

Модель виробничої поведінки характеризується незмінною направленістю підприємства на здійснення виробничої діяльності зі збереженням повного виробничого циклу і, відповідно, виробництво готової молочної продукції. Продукція таких підприємств реалізується під однією, або переважно кількома торговими марками, які завоювали репутацію серед споживачів та добре відомі на ринку. В межах регіонального ринку такі підприємства займають провідні місця та постійно демонструють спрямованість на завоювання нових сировинних та збутових секторів на ринку.

Модель «сировинного придатку» характеризується відсутністю закінченого виробничого процесу, тобто такі підприємства не виготовляють готову продукцію призначену для кінцевого споживання. Така поведінка зумовлена в основному відсутністю власного ринку збуту готової продукції підприємства, а також недостатнім рівнем технологічного оснащення підприємства.

Модель змішаної поведінки характеризується намаганням підприємства зберегти повний виробничий цикл, однак, у зв'язку з дефіцитом ринків збуту та в більшості

невисоким технологічним оснащенням свого виробництва такі підприємства змушені, намагаючись вижити та зберегти свій сировинний сектор, частину заготовленої молочної сировини реалізовувати на підприємства, які характеризуються моделлю виробничої поведінки.

На нашу думку, в процесі ідентифікації моделі поведінки молокопереробного підприємства важливим є дослідження величини доданої вартості створеної підприємством в процесі його господарської діяльності.

Загалом, додана вартість, як показник має надзвичайно важливе значення, що особливо проявляється на макрорівні і не зважаючи на те, що в центрі уваги фінансового менеджменту на підприємстві знаходиться прибуток, в центрі уваги державних органів управління – валовий внутрішній продукт (ВВП), під яким розуміється сума всієї виробленої на підприємствах доданої вартості.

Розглянувши різні підходи до визначення поняття «додана вартість», ми, як і деякі автори, вважаємо, що їх можна звести до кількох основних положень:

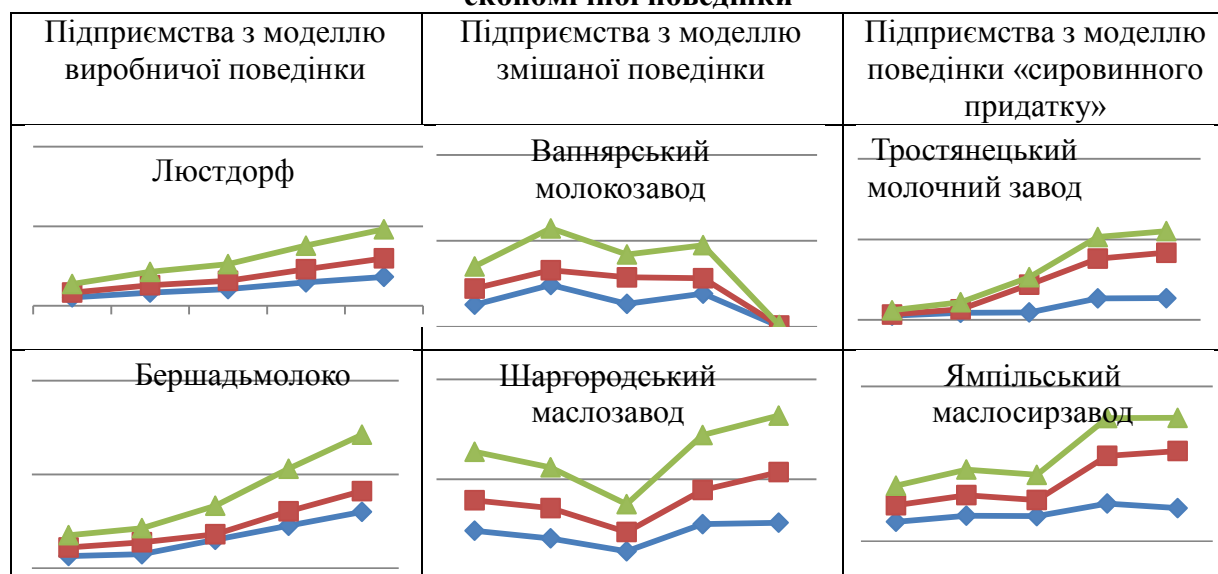
- додана вартість розглядається як частина вартості товарів, прирощених безпосередньо на певному підприємстві;
- частина прирощеної вартості визначається як різниця між вартістю випущеної підприємством продукції й вартістю факторів виробництва, закуплених в інших підприємств;
- зовнішнім проявом доданої вартості є зростання вартості підприємства.

Саме тому, дослідивши особливості даного показника діяльності підприємства, на нашу думку, критерієм, що характеризує результат зусиль власників, керівників і працівників підприємства, найповніше відображає міру суспільної вигоди, а отже і може характеризувати модель економічної поведінки підприємства є додана вартість.

Для аналізу взаємозв'язку показників доходу (виручки) від реалізації, матеріальних затрат та доданої вартості були побудовані графіки динаміки цих показників для підприємств які мають різні види моделей економічної поведінки (таблиця 2).

Таблиця 2

**Тенденції зміни показників доходу (виручки) від реалізації, матеріальних затрат та доданої вартості за 2007-2011 рр. для підприємств з різними моделями економічної поведінки**



◆ Додана вартість, тис. грн. ■ Матеріальні витрати, тис. грн. ▲ Дохід (виручка) від реалізації, тис. грн.

Графіки показали, що згадані показники мають однакові тенденції зміни, що залежать від моделі поведінки підприємств.

Висновки. 1. В результаті проведеного дослідження було виділено три типи моделей економічної поведінки підприємств молокопереробної галузі Вінниччини, а саме модель виробничої поведінки, модель поведінки «сировинного придатку», модель змішаної поведінки.

2. Запропоновано і обґрунтовано використання показника доданої вартості як критерію оцінки моделей поведінки молокопереробних підприємств, що враховує специфіку їх діяльності.

3. Доведено за допомогою графічного методу ідентичність тенденцій зміни показників доходу (виручки) від реалізації, матеріальних затрат та доданої вартості для підприємств які мають однакові види моделей економічної поведінки.

#### **Література**

1. Капленко Г.В. Формування економічної поведінки підприємств: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01/ Г.В. Капленко ; НАН України ; Інститут регіональних досліджень. – Л., 2005. – 20 с.

2. Долгопята Т. Государственные предприятия: модели трансформации / Т. Долгопята // Инвестиции в России. – 1999. – №2. – С. 27-36.

3. Карачина Н.П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія та практика управління: монографія / Н. П. Карачина. – Вінниця: Книга - Вега, 2010. – 416 с.

**УДК 339.138:658.8(477)**

**Штовба Олена Валеріївна, канд. екон. наук, доцент;  
Пантоха Дуке Естефанія Паола,  
Вінницький національний технічний університет**

### **ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ПРЕСТИЖУ ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах глобалізації ринку проблема якості є актуальною для всіх країн та організацій, тому що тільки продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. Ця проблема багатогранна і має економічний, соціальний, політичний, науково-технічний і організаційний аспекти [1].

Якість продукції є одним з найважливіших показників діяльності підприємства. Рівень якості продукції значною мірою визначає позиції підприємства на ринку, темпи технічного прогресу, впровадження інновацій, зростання ефективності виробництва, економію всіх видів ресурсів, що використовуються. Підприємство будь-якої форми власності, не приділяючи достатньої уваги підвищенню якості продукції, врешті буде неконкурентним і йому не допоможуть будь-які протекціоністські заходи держави [2].

Державна політика у сфері управління якістю продукції спрямована на підтримку сучасних методів розроблення і впровадження систем управління якістю та доквіллям відповідно до стандартів ISO серії 9000 та 14000, принципів всеохоплюючого управління якістю, визнаних у Європі та в світі, що розробляються Міжнародною організацією стандартизації. Якщо продукція, що виготовляється підприємством є експортноорієнтованою, то воно має отримати міжнародний сертифікат на експортований виріб. Державні стандарти України зведені в окремі групи і на кожний вид продукції наявний власний стандарт, вони охоплюють багатогранну діяльність народного господарювання і великою мірою регламентують вимоги до продукції всенародного використання.

На думку Онищенка О.В., система контролю якості продукції — це сукупність методів і засобів контролю й регулювання компонентів, що визначають рівень якості продукції на стадіях стратегічного маркетингу, наукових, дослідно-конструкторських робіт та виробництва, а також технічного контролю на всіх стадіях виробничого процесу.

Петрович Й. М. розглядає систему контролю якості продукції як виявлення та визначення факторів формування системи цілісного управління якістю продукції на основі об'єктивних показників (кількісних і якісних, матеріалих та вартісних).

Отже, однією з найважливіших умов підвищення ефективності контролю і управління якістю на підприємстві є постійне спостереження за процесами виробництва і реалізації продукції та облік, тобто функціонування системи обліку за всіма показниками, що передбачає дотримання наступних вимог:

- повнота інформації за всіма показниками якості кількості й ресурсомісткості товарів, процесів, операцій;
- отримання й оброблення інформації, а також облік показників якості та їх аналіз у динаміці розвитку процесів;
- системність (структурованість елементів обліку, яка становить цілісність, сукупність організаційних засад, норм та правил);
- автоматизація обліку продукції та її якості на основі його комп'ютеризації;
- спадковість, можливість повторного використання і перспективність обліку;
- використання результатів обліку в стимулюванні якості праці [3].

Підвищення якості (технічного рівня) насамперед знарядь праці справляє неабиякий вплив на прискорення темпів певних напрямків науково-технічного прогресу. Зокрема підвищення надійності машин, устаткування, приладів та інших технічних пристроїв забезпечує розширення масштабів розвитку комплексної механізації та автоматизації виробничих процесів, гнучких автоматизованих виробництв, робототехнічних комплексів тощо [4].

Не потребує особливих доказів безпосередній вплив більш надійної техніки та якісних конструкційних матеріалів на ефективне використання основних і оборотних фондів підприємств, обсяг витрачання інвестиційних ресурсів.

Зрештою високоякісна продукція повніше і дешевше задовольняє різноманітний попит населення на споживчі товари. Лише постійний і зростаючий випуск конкурентноспроможної продукції є необхідною умовою виходу того чи іншого підприємства на світовий ринок, формування сталого іміджу продуцента як економічно надійного партнера на ньому, розвиток зовнішньої економічної діяльності, забезпечення стабільного прибутку і фінансового становища [5].

Неухильне зростання ефективності виробництва на кожному підприємстві за рахунок якісних чинників передбачає чітке визначення і комплексне використання усіх можливих шляхів поліпшення якості виробів. Останні за своїм змістом та цілеспрямованістю можна об'єднати у три взаємопов'язані групи: технічні, організаційні і соціально-економічні.

Більш висока якість обходиться дорожче. Це найпоширеніша думка щодо якості. Але новий погляд на механізми створення якості і процеси виробництва показав, що висока якість не завжди коштує дорожче. Важливо зрозуміти, як створюється якість виробу при сучасному масовому виробництві. На основі потреб ринку якість спочатку визначається на папері у вигляді проекту. Потім все це втілюється в реальний вибір за допомогою відповідних виробничих процесів. Вкладання більших коштів в наукові дослідження і дослідні розробки може дати в результаті помітне підвищення якості виробу [6]. Це широко продемонстровано в Японії і на Заході на всьому діапазоні промислових товарів масового виробництва: комп'ютери побутова електроніка і

побутові прилади. За останні десятиліття якість цих виробів помітно поліпшилась, а вартість впала.

Таким чином, ми бачимо, що проблема забезпечення якості продукції є комплексною: науковою, технічною, економічною і соціальною. У її вирішенні приймають участь вчені і висококваліфіковані спеціалісти, присвячено багато наукових праць та статей.

Висока якість продукції сприяє підвищенню престижу підприємства та держави, поліпшує моральний клімат на підприємстві і в суспільстві. Низький рівень якості товарів чи послуг, навпаки, стає джерелом чималих складнощів і проблем не лише у виробничій діяльності, торгівлі але й при експлуатації в побуті.

Тому для кожного підприємства дуже важливо постійно підвищувати та удосконалювати рівень якості продукції, застосовувати новітні технології для її поліпшення. Це питання ніколи не втратить своєї актуальності, оскільки якість завжди була головним чинником, який визначав рівень попиту на продукцію.

### **Література**

1. Шляхи підвищення якості продукції на підприємстві: (матеріали Міжнародної інтернет-конференції «Формування та розвиток економіки в сучасних умовах господарювання») [Електронний ресурс] / С. В. Хращевська, Волинський національний університет імені Лесі Українки. – Режим доступу до статті: <http://www.viem.edu.ua/konf5/art.php?id=0418>

2. Маркетинговий підхід до управління якістю продукції [Електронний ресурс] / І. А. Кузимчак, ДУ «Львівська політехніка». – Режим доступу до статті: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9891/1/54.pdf>

3. Управління якістю на підприємстві в умовах глобалізації економіки [Електронний ресурс] / С. М. Вересюк, науковий керівник: Л. В. Винятинська, Буковинська державна фінансова академія. – Режим доступу до статті: [http://www.rusnauka.com/4\\_SWMN\\_2010/Economics/58638.doc.htm](http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58638.doc.htm)

4. Жадан О.В. Механізм державного управління якістю // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 2 (116). – С.149-152

5. Каліта Т. Три рівні зрілості системи управління / Т. Каліта // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2010. – № 5. – С.57-62.

6. Теслюк Н. П. Стратегії підприємства по досягненню конкурентних переваг / Н. П. Теслюк // Економіка, Фінанси, Право. – 2010. – № 11. – С. 15-18.

**УДК657 (36+37) (043.2)**

**Яковишина Надія Андріївна, канд. екон. наук, доцент;**

**Бобошко Тетяна Володимирівна,**

**Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ**

## **ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ПОТОЧНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ**

Сьогодні в період глобальних змін в різних сферах діяльності суспільства питання дебіторської заборгованості, в тому числі розрахунків з покупцями і замовниками, є досить актуальним, адже фінансовий стан підприємства значною мірою залежить саме від наявності та ефективного управління цим видом заборгованості. У процесі фінансово-господарської діяльності у підприємства постійно виникає потреба проведення розрахунків зі своїми покупцями та замовниками. Відвантажуючи вироблену продукцію, підприємство, як правило, не отримує гроші негайно, тобто воно

кредитує покупців. Тому важливим завданням є ефективне управління дебіторською заборгованістю, спрямоване на оптимізацію загального її розміру та забезпечення своєчасної оплати боргу.

Проблеми обліку поточної дебіторської заборгованості вивчають як зарубіжні вчені, так і вітчизняні науковці: Коблянська О., Матицина Н., Лагода Т., Самвонова С., Білик М., Дерев'янка О., Басюк Т., Новікова Н., Павленко О. та інші. Але це питання залишається відкритим і потребує подальшого дослідження.

Порядок бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості та його відображення у фінансовій звітності регулюються П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Дія П(С)БО 10 не поширюється тільки на бюджетні установи, всі інші юридичні особи зобов'язані керуватися його вимогами. [2]

В балансі залишки по статтях дебіторської заборгованості відображаються в залежності від терміну погашення (в межах року чи більше) за різними статтями.

Поточна дебіторська заборгованість покупців та замовників за надані їм продукцію, товари, роботи або послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем) відображається в статті балансу «Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги» (рядок 160-162 активу балансу).

При відображенні дебіторської заборгованості на балансі підприємство не може з певною достовірністю визначити ступінь імовірності її повернення. Водночас активи підприємства повинні відображатися у звітності виходячи з реальної оцінки. Тому поточна дебіторська заборгованість відображається у балансі підприємства за чистою реалізаційною вартістю, що визначається як сума дебіторської заборгованості, відкоригована на резерв сумнівних боргів.

Чиста реалізаційна вартість (рядок 160 активу балансу) – сума поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги за вирахуванням резерву сумнівних боргів. Згідно з положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», ця сума на балансі підприємства визначається шляхом віднімання від загальної суми дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (рядок 161 активу балансу) резерву сумнівних боргів (рядок 162 активу балансу), тобто тієї суми заборгованості, за якою існує невпевненість у погашенні її боржником. [1]

Дебіторська заборгованість по нетоварних операціях відображається в рядках 180-210 II розділу активу балансу.

У статті «Довгострокова дебіторська заборгованість» (рядок 050 «Балансу») показується заборгованість фізичних та юридичних осіб, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. Ця стаття відповідає дебетовому сальдо рахунка 16 «Довгострокова дебіторська заборгованість» та відображає вартість заборгованості за майно, передане у фінансову оренду, довгострокові векселі одержані та іншу дебіторську заборгованість, наприклад, розрахунки з працівниками за виданими довгостроковими позиками тощо.

При складанні звітності підприємство аналізує стан дебіторської заборгованості з метою поділу її на поточну і довгострокову. [4, с.50]

Оскільки активи повинні відображатись за вартістю, що реально може бути отримана від їх використання, продажу або зазначенням резерву сумнівних боргів. Заборгованість, зменшена на величину резерву, відображає кількість грошей, що дійсно можуть надійти на підприємство. При цьому необхідно правильно розрахувати резерв сумнівних боргів.

Якщо резерв нараховується виходячи із платоспроможності конкретного дебітора, перед складанням звітності (або квартальної або річної) вся дебіторська заборгованість підприємства аналізується на предмет виявлення сумнівної і безнадійної заборгованості. При її виявленні створюється резерв сумнівних боргів на суму такої

заборгованості, а якщо сумнівів щодо повернення не виникає, то резерв не створюється.

При використанні методу класифікації резерв створюється виключно з розрахунку безнадійної заборгованості (без урахування сумнівної дебіторської заборгованості). Дебіторська заборгованість класифікується шляхом групування дебіторської заборгованості за термінами її непогашення із встановленням коефіцієнта сумнівності для кожної групи. Підприємство встановлює його самостійно виходячи із суми безнадійної дебіторської заборгованості за попередні звітні періоди.

Нарахування резерву сумнівних боргів відображається в складі статті «Інші операційні витрати» звіту в формі №2 «Звіт про фінансові результати» в рядку 90. Поточна дебіторська заборгованість, не пов'язана з розрахунками за реалізовані товари, роботи, послуги, списується з балансу з відображенням у складі витрат за тією ж статтею і в тому ж рядку [3, с.29]. Зміни в розмірах поточної дебіторської заборгованості відображаються у Звіті про рух грошових коштів підприємства.

В формі №5 «Примітки до фінансової річної звітності» дебіторська заборгованість відображається в IX розділі. В рядку 940 Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, в 950 рядку – інша поточна дебіторська заборгованість.

Отже, дебіторська заборгованість відображається в усіх формах звітності. В балансі залишки по статтях дебіторської заборгованості відображаються в залежності від терміну погашення (в межах року чи більше) за різними статтями. Нарахування резерву сумнівних боргів відображається в складі статті «Інші операційні витрати» звіту в формі №2 «Звіт про фінансові результати». Зміни в розмірах поточної дебіторської заборгованості відображаються у Звіті про рух грошових коштів підприємства. В формі №5 «Примітки до фінансової річної звітності» дебіторська заборгованість відображається в IX розділі.

#### **Література**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999р. № 87
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 08.10.99 р. №237
3. Коблянська О.І. Методологічні аспекти обліку та аудиту дебіторської заборгованості // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2009. - №77-78. – С.28-34.
4. Матицина Н.А. Дебіторська заборгованість: нові облікові підходи // Економіст, 2008. - №11. – С.50-52.

*Наукове видання*

# **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ ТА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ**

Головний редактор: **В.В. Грабко**

Відповідальний за випуск: **Зянько В.В.**

Підписано до друку 17.02.2013 р.  
Формат 29,7×42 1/4. Папір офсетний.  
Гарнітура Times New Roman.  
Друк різнографічний Ум. друк. арк. 28,73  
Наклад 150 прим. Зам. № 2013-009

Вінницький національний технічний університет,  
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
серія ДК № 3516 від 01.07.2009

Віддруковано в Вінницькому національному технічному університеті  
в комп'ютерному інформаційно-видавничому центрі.  
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,  
ВНТУ, ГНК, к. 114.  
Тел. (0432) 59-87-38.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
серія ДК № 3516 від 01.07.2009