

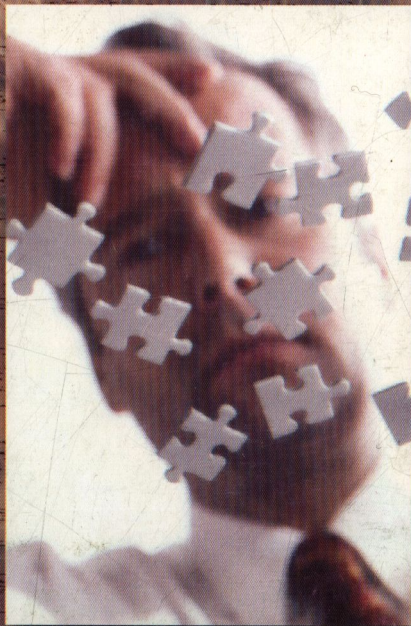
65.29.73



МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

М. П. Денисенко

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА: пошук шляхів розвитку



МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



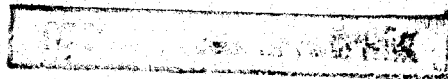
МАУП

М. П. Денисенко

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА:
пошук шляхів розвитку**

Посібник

77 13 83 ф.и.



НБ ПНУС



771383

Київ 2002

65.29я73

ББК 65.290я7
Д33

Рецензент: *І. К. Бондар*, д-р екон. наук, проф.

Національний торговельно-университет
імені Василя Стефаника
код 02135200
НАУКОВА БІБЛІОТЕКА
Inv. № **77 13 83**

Денисенко М. П.

Д33 **Економіка підприємства: пошук шляхів розвитку:**
Посібник. – К.: МАУП, 2002. – 80 с.: іл. – **Бібліогр.:** с. 77–78.
ISBN 966-608-210-1

У праці відомого науковця, доктора економічних наук, академіка Української технологічної академії розглянуто функції, притаманні підприємствам незалежно від економічної системи, в якій вони діють. Подано основи стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства й ефективного залучення джерел інвестування. Розкрито сутність інновацій та інвестицій, їх взаємозв'язок з макро-, мезо- і мікроекономічними показниками економіки. Всебічно досліджено організаційно-економічний механізм активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства через державну економічну політику. Визначено шляхи якнайефективнішого впливу її на економіку України.

Для фахівців, які займаються проблемами підприємництва, інновацій, інвестицій, а також для студентів, аспірантів та викладачів вищих і середніх навчальних закладів.

ББК 65.290я7

© М. П. Денисенко, 2002
© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2002

ISBN 966-608-210-1



Взаємодія зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства

Підприємства — ключовий елемент економічної системи. Виробництво матеріальних благ, участь у формуванні національного доходу й представництво економічного потенціалу країни на міжнародних ринках — це функції, властиві підприємствам незалежно від економічної системи, в якій вони діють. Однак принципи організації та форми взаємодії між господарюючими суб'єктами можуть варіюватися залежно від особливостей економічної системи.

Підприємство — відкрита, а не самодостатня система. З довкілля воно одержує ресурси, переробляє їх на продукцію для споживання чи подальшої переробки. Хоча про тісний зв'язок між обома середовищами будь-якої організації, а також про залежність внутрішнього середовища від стану зовнішніх чинників написано чимало праць, дослідження тривають. Позаяк напрямок дослідження значною мірою визначається його метою, то взаємний вплив двох названих середовищ розглядається під різними кутами зору. Так, наприклад, Г. Мінтцберг [31] у своїх працях торкався загальних характеристик середовищ, зважаючи зокрема на їх складність і динамічність. Натомість осторонь залишалися конкретні характеристики зовнішнього середовища (економічні, демографічні тощо). А. Томпсон і А. Стрикленд [26] докладніше розглядають оточення фірми, статичні й динамічні параметри якого впливають на внутрішнє середовище фірми. Натомість враховується як безпосереднє оточення фірми, включаючи постачальників, покупців, конкурентів усередині галузі, так і потенційна загроза появи товарів-замінників

і нових конкурентів. До уваги береться й макросередовище, що охоплює макроекономічні показники, соціокультурні, демографічні, правові, технологічні, політичні параметри. Українські фахівці, особливо останнім десятиліттям, першорядну увагу приділяють специфічним змінам вітчизняної економічної системи, які пов'язані з переходом від планової до ринковоорієнтованої економіки. Тут розглядаються насамперед економічні характеристики зовнішнього середовища, їхня динаміка і вплив на діяльність підприємств. Отже, питання взаємодії зовнішнього та внутрішнього середовища підприємств, точніше — те, як специфічні зміни зовнішнього середовища перехідної економіки впливають на окремі сфери діяльності підприємств та їхню поведінку, — досить вивчене. Проте комплексність і складність зовнішніх змін, а також багатофакторність і різноманітність внутрішнього середовища підприємств зберігають свою актуальність для дослідників цієї проблеми. Недостатньо вивченими, на наш погляд, залишаються такі питання поведінки підприємства, як типи й причини їх структурних змін, трансформація стосунків усередині підприємства, наслідки адаптивних або реактивних дій підприємств на зміни фінансових і податкових чинників.

Не існує єдиної думки про склад, структури і взаємозв'язки між чинниками внутрішнього середовища підприємства. Дослідники визначають коло його проблем і взаємозв'язків залежно від цілей, що стоять перед ними: з'ясування особливостей поведінки процвітаючих фірм (R. H. Waterman, T. J. Peters, J. R. Phillips, 1991), визначення взаємозалежності між компонентами організаційної культури й ефективністю організацій (D. R. Denison, A. K. Mishra, 1994), виявлення економічних проблем та особливостей поведінки підприємств (Т. Г. Долгопятова, 1995); обґрунтування бартерної моделі їх функціонування (Аукціонек, 1997, 2000) тощо. До того ж, як зазначалося, економічні теорії розглядають нині феномен фірми під різними кутами зору в різних економічних системах і умовах, що також зумовлює певні відмінності в підході й трактуванні внутрішнього середовища організації. Однак дослідники майже єдині в думці щодо визначальної ролі зовнішнього середовища при формуванні внутрішнього середовища підприємства і його поведінки в економічній системі, а також про реактивність поведінки підприємств на зовнішні зміни [4, 11].

Існує кілька класифікацій чинників зовнішнього середовища залежно від аналізованої економічної системи. Так, А. Томпсон і А. Стрикленд (1998), М. Портер (1985), аналізуючи ринкові еко-

номічні системи, виокремлюють макро- і мікросередовище. Макросередовище має політико-економічні, демографічні, правові, соціокультурні, технологічні й міжнародні аспекти. Ці чинники універсальні для всіх підприємств і галузей, вони однаково впливають на діяльність підприємств. Мікросередовище — це споживачі, конкуренти, постачальники, це й трудовий колектив підприємств. Російські дослідники [10] докладніше аналізують чинники зовнішнього середовища, зокрема фінансові кризи й стан фінансової системи, оподатковування, зміна структури власності. Крім того, особлива увага в аналізі перехідної економіки надається інституціональним проблемам, серед них — незабезпеченість правового захисту договірних стосунків, руйнація управлінських і виробничих структур [16, 37], низький рівень довіри між контрагентами тощо. Деякі дослідження розглядають чинники, які визначають фінансово-економічний і технологічний стан підприємства, виходячи з характеру або рівня походження і способу впливу. Відтак загальна система чинників таким чином, за характером походження поділяється на макроекономічні, мезоекономічні (діяльність галузей, ринків, груп підприємств, регіонів), мікроекономічні (поведінка окремих підприємств), наноекономічні (поведінка індивідуумів усередині фірми). За способом впливу розрізняють чинники мережні, тобто такі, що впливають на підприємство через партнерські зв'язки з точно визначеними контрагентами, соціальні (поведінка залежно від інтересів окремих осіб і груп інтересів), а також середовищні, зумовлені соціально-економічним становищем країни [12, 46].

Є розбіжності і в трактуванні внутрішнього середовища. Так, деякі аналітики розглядають переважно структуру організації, закономірності формування підрозділів і внутрішньої ієрархії, розподіл відповідальності й повноважень всередині організації (H. Mintzberg, 1979, Б. З. Мільнер, 1979, A. Donnellon & M. Scully, 1991). Внутрішнє середовище також розглядається як динамічна соціальна структура, в основі розвитку якої лежать конфлікти (У. Мастенбрук, 1996). Для досліджень української економіки й поведінки підприємств у перехідний до ринку період насамперед характеризуються три характеристики підприємства. Це проблеми власності, зокрема, розподілу відповідальності між власниками, соціальні аспекти трудових стосунків, питання зайнятості й реструктуризація підприємств.

Прикметно, що в плановій і ринковій економічних системах за істотних розходжень у зовнішньому середовищі, що мали б

викликати такі ж відмінності у внутрішньому середовищі, робота з персоналом значною мірою дуже не відрізнялася. Порівняльний аналіз систем мотивації в ринковій і плановій економіках дає змогу відзначити значну подібність тих чи інших інструментів кадрової політики. На радянських підприємствах створювалися спеціалізовані структури — так званий робочий контроль. Вони контролювали якість продукції, просування ідей, спрямованих на підвищення продуктивності праці. Це нагадує японські, а пізніше і європейські гуртки якості [29, 252–254].

В умовах обмежених можливостей матеріального стимулювання активно використовувалися додаткові послуги, що надавалися працівникам безкоштовно: путівки в санаторії, пільги на проїзд у громадському транспорті, медичне обслуговування і т. д. У ринковій економіці вони мають свою назву. Це — “соціальний пакет”, що використовується як частина компенсації праці. В економіці плановій велике поширення одержало соціалістичне змагання між підприємствами однієї галузі, а також між галузями. Боротьба за підвищення продуктивності праці, або “стахановський рух”, був найпоказовіший у цьому відношенні [1, 345]; здійснювалися також заходи щодо обмін досвідом між підприємствами.

У ринковій економіці за останні два десятиліття значний розвиток одержав бенчмаркінг, або орієнтація на кращі, процвітаючі корпорації [11] (підручники з управління рясніють прикладами успішних рішень і дій). Прагнення до підвищення якості в ринковій економіці породило систему сертифікації якості не тільки кінцевої продукції, а й усіх процесів усередині організації [32]. Наприклад, компанія, що одержала сертифікат ISO 9001, зобов’язана ділитися своїм досвідом з представниками інших компаній.

В умовах перехідної економіки внутрішні чинники діяльності підприємства зазнають динамічного і сильного впливу. Зміни зовнішні зумовлюють зміни внутрішні, наслідком яких є зміна поведінки підприємства щодо зовнішніх чинників, тобто прийняття нових рішень і дій. Для нашого аналізу принципово важливо визначити саме ті чинники, що впливають на форми поведінки підприємств.

Процес переходу від планової економіки до ринково орієнтованої економічної системи, безумовно, викликає радикальні зміни у зовнішньому середовищі. Одним із основних для підприємства зрушень є усунення держави як посередника і гаранта за будь-яких видів обміну між суб’єктами господарювання, а також центру прийняття рішень щодо господарських зв’язків між економічними агентами

(підприємствами, споживачами, державними органами тощо). Підприємство в економічній системі відіграє певну роль, і ця роль обмежується результатами його діяльності, тобто рішеннями, діями. Перехідні процеси в економіці докорінно змінюють роль підприємств, позаяк змінюються принципи прийняття ними рішень і їх поведінки.

Результатом діяльності підприємства є рішення (вибір із набору можливих альтернатив) і дії або поведінка, що відповідає цим рішенням. Рішення значною мірою приймаються залежно від альтернатив, запропонованих зовнішнім середовищем: від їх кількості, якості й доступності. Тобто від екзогенних чинників. Позаяк рішення приймаються людиною, а інтелект і увага є рідкісними ресурсами [3, 64], то чим більше альтернатив пропонує зовнішнє середовище, тим тривалішим є процес добору й вибору варіантів, тим складніше ухвалювати рішення і навпаки. Поведінка або дії — це певна діяльність, що будується, з одного боку, на прийнятому рішенні, з іншого, — на нормах і правилах, прийнятих у даному товаристві. Тобто знову ж таки залежна від екзогенних чинників. Результатом діяльності може бути фізичний продукт, послуга, процес обміну, тобто деяка дія чи бездіяльність. Рішення й дії можуть стосуватися кількох напрямів, до того ж одні рішення стосуватимуться внутрішніх проблем підприємства, інші — проблем взаємовідносин із зовнішніми чинниками.

Всередині підприємства як відкритої системи відбувається перетворення ресурсів на продукт. Цей процес може бути описаний трьома функціями:

- технологічна функція, або залежність між необхідною кількістю використовуваних ресурсів для виробництва визначеної кількості продукту; при цьому під продуктом слід розуміти не тільки те, що підприємство передає споживачам (у зовнішнє середовище), а й внутрішній продукт: інформація, розпорядження, ідеї;
- функція управління, тобто процес організації працівників підприємства для досягнення цілей підприємства [27, 24; 17, 58] через використання технологій;
- функція соціалізації, або взаємодії між працівниками підприємства, утворення соціоемоційних зв’язків [2, 69].

Виробнича функція в економічній теорії являє собою модель ухвалення рішення підприємства щодо обсягів виробництва продукту на визначеному ринку (конкурентному, монополістичному, олігополістичному); при цьому підприємство намагається макси-

мізувати прибуток, якщо мовити про підприємство в ринковій економіці [30, 177–178]. У плановій економіці виробнича функція виконує ту ж роль, але за інших умов: при м'яких бюджетних обмеженнях підприємство орієнтується на кількісні показники виробленої продукції, виходячи з наявних ресурсних обмежень [13, 48–49]. Очевидно, що ці дві моделі дуже відрізняються, бо умови функціонування підприємств різні, перед підприємствами стоять різні цілі, системи мотивів також відмінні. У ринковій економічній системі основними показниками для ухвалення рішення в рамках моделі виробничої функції є ціни на ресурси, попит на продукцію, тип ринку. При цьому ринкова система встановлює жорсткі бюджетні обмеження для всіх суб'єктів господарювання [14, 30]. Для планової економіки основу функціонування складають фізичні (кількісні) показники випуску, нормативи й стандарти витрат ресурсів. При цьому ефективними є ресурсні обмеження, а бюджетні обмеження практично не впливають на функціонування підприємств [14, 50].

Функція управління являє собою забезпечення функціонування підприємства як соціального утворення, або групи. Не існує підприємства без людей, які виконують різні завдання й операції, внаслідок яких та завдяки технології й ресурсам підприємство може виробити певний продукт. Під групою розуміють реально існуюче утворення, де люди зібрані разом, об'єднані спільною діяльністю, діють за певних ідентичних умов та обставин й усвідомлюють свою належність до цього утворення (хоча ступінь цього усвідомлення можуть бути дуже різними) [2, 137–138]. Підприємство є окремим випадком групи. Воно утворюється з людей, об'єднаних заради визначеної цілі (одержання прибутку в ринковій економіці чи виконання плану в рамках народногосподарської системи в плановій економіці), де кожен працівник тою або іншою мірою усвідомлює себе членом колективу.

Таким чином, підприємство підпорядковується закономірностям функціонування групи. Зокрема, для підприємств характерні такі параметри групи: композиція (її склад), структура групи, процеси, групові норми й цінності, система санкцій [2, 143]. Очевидно, що підприємство, окремі індивідууми, а також підрозділи підприємства мають різні цілі, можливо, навіть протилежні. Однак необхідно погодитися з твердженням, що пріоритетними залишаються цілі підприємства. Відтак постає проблема об'єднання людей і створення умов для такої взаємодії між ними, що дало б змогу досягти цілей підприємства, тобто проблема управління.

Загалом процес створення й функціонування підприємства являє собою багатоступінчасту систему, що охоплює цілеспрямованість, прогнозування, планування, організацію, координацію, розпорядництво, мотивацію, облік, аналіз і контроль [17, 58]. Ця система універсальна для всіх економічних систем і для всіх процесів, учасниками і виконавцями яких є соціальні групи.

Процес соціалізації певною мірою пов'язаний із функцією управління, однак вона є для підприємства формальним процесом, тобто щодо конкретного індивідуума приймають рішення, в якому напрямі він повинен розвиватися, аби ефективніше виконувати функції й завдання задля досягнення цілей підприємства. Процес соціалізації в даному контексті розглядатиметься як неформальний процес, що супроводжує неформальні зв'язки між працівниками підприємства, тобто процес самостійний, заснований на добровільному прийнятті рішень індивідуумом.

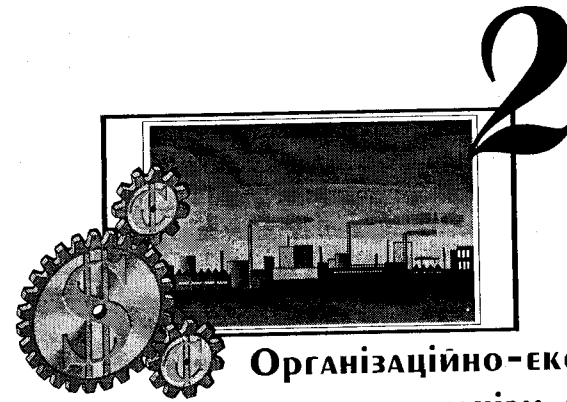
Для процесу перетворення ресурсів у продукт основними функціями є перші дві — виробнича функція та функція управління. Водночас, третя функція неминуче з'являється в будь-якій соціальній групі і певною мірою впливає на функцію управління, а, отже, і на виробничу функцію. Таким чином, існує тісна ієрархічна взаємозалежність між трьома функціями, коли ефект нижньої функції (соціалізація) впливає на управління, а це своєю чергою безпосередньо впливає на процеси виробництва.

Перехідній економіці притаманні певні риси ринкової економіки. Розвиваються організації, що спеціалізуються на роботі зі споживачами (торгові мережі); планується продаж “неключових” виробництв, таким чином, створюються умови для зниження витрат від спеціалізації в умовах зростаючої конкуренції. При цьому розвиваються колишні структури, але в дещо інших формах, наприклад, промислово-фінансові групи, науково-виробничі об'єднання, холдинги, що об'єднують різноманітні підприємства, іноді не пов'язані між собою навіть технологічно. Це можна пояснити зокрема тим, що рівень інституційного розвитку, а, отже, й довіри між контрагентами, поки досить низький. Немає гарантій виконання договірних зобов'язань, а рішенням є створення по можливості всіх необхідних структур у рамках однієї організації. Крім того, рівень конкуренції неоднаковий у різних галузях, що також призводить до непропорційного розвитку.

Отже, можна зробити висновок про те, що зовнішні умови економічної системи визначають структуру взаємодії підприємства із

зовнішнім середовищем. Рішення й технологія їхньої реалізації формують базу цієї структури. Процес взаємодії варто розподілити на кілька рівнів. По-перше, певний інтерес викликає сам процес прийняття рішень. У перехідній економіці цей процес значно ускладнюється, оскільки виникають нові ієрархічні рівні, зокрема — ради директорів, збори акціонерів і т. д. Це збільшує число сторін, прямо чи побічно втягнутих у процес прийняття рішень. По-друге, радикальні зміни відбуваються в структурі власності. Слабкість правової й інституціональної основи приватної й акціонерної власності породжує умови, коли реальні права, обов'язки й повноваження власника значно відрізняються від закріплених законом. По-третє, нові економічні умови не можуть не позначитися на структурі підприємств. Перехідна економічна система неоднорідна, динамічна, проте тривалість трансформаційних процесів викликає появу відносно стійких організаційних структур, що дає змогу підприємствам функціонувати в агресивному зовнішньому середовищі. Ці структури з'являються в економічних галузях залежно від зовнішніх умов. Крім того, у перехідній економіці формуються специфічні взаємовідносини між суб'єктами, які господарюють. Ці взаємовідносини, з одного боку, містять форми, які склалися в планово-розподільній економіці, з іншого боку, будуються на нових, ринкових основах. У результаті з'явиться нова система взаємовідносин між господарськими суб'єктами, яка дає змогу підприємствам функціонувати в нестабільному середовищі [4, 11].

Забезпечити стабільний економічний стан і подальший розвиток підприємств можливо лише за умови вирішення найбільшої проблеми сьогодення — залучення інвестицій у виробництво. Якщо ми відстали з модернізацією основних фондів, відстали в технічному процесі, якщо ми до цього часу здебільшого займаємося сировинним експортом і не можемо вийти на конкурентоспроможність в машинобудівній промисловості, в експорті наукомісткої продукції, то все це значною мірою через те, що відсутнє відповідне інвестування й можливість акумулювати кошти, які знаходяться в країні й вивезені за кордон, але не надійшли в реальний сектор економіки. Значення активізації в цьому плані інноваційно-інвестиційної діяльності на всіх рівнях економіки держави надзвичайно важливе.



Організаційно-економічний МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В умовах виходу економіки України з кризового стану надзвичайно важливого значення набуває активізація інноваційно-інвестиційної діяльності, оскільки без цього неможливо здійснити прогресивні структурні зрушення в економіці, провести оновлення реального сектору, підвищити конкурентоспроможність та забезпечити сталий соціально-економічний розвиток держави.

Проблемам інноваційно-інвестиційної політики присвячено дослідження багатьох відомих вітчизняних та іноземних учених-економістів. Однак чимало питань удосконалення організаційно-економічного механізму й активізації інноваційно-інвестиційної діяльності залишаються невисвітленими і потребують теоретичного, методичного й практичного вирішення. Нинішній механізм регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності поки що не повною мірою відповідає сучасним вимогам і не має необхідної комплексної методологічної бази. Не відпрацьовано концептуальні питання й такі напрями, як регулювання фінансового аспекту інвестиційного процесу відтворення капіталу, формування ресурсів і джерел інвестування, функціонування повноцінного ринку цінних паперів.

Одним із шляхів вирішення цієї важливої проблеми є створення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату, який забез-

печив би залучення та раціональне використання коштів, їх інвестування в так звані точки зростання — найбільш ефективні високотехнологічні виробництва, які створюють умови для запуску інвестиційного мультиплікатора та розвитку суміжних виробництв.

Активізація інноваційно-інвестиційної діяльності — вагомий чинник сталого економічного розвитку України та вирішення основних соціальних завдань, підвищення рівня життя населення. При цьому особливо важливою проблемою сьогодення є удосконалення науково-методичних основ механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні [7, 414].

Україна, володіючи значним науково-технічним та економічним потенціалом, може забезпечити собі лідерство в багатьох галузях інноваційної діяльності або принаймні паритет у світі, сконцентрувавши зусилля на пріоритетних, найбільш ефективних напрямках науково-технічного прогресу. Можна успішно конкурувати з індустріальними державами приблизно в одна п'ятій частині із 50 провідних найважливіших макротехнологій за класифікацією ООН.

Все це визначається терміном “інновація” (нововведення). Він почав широко застосовуватися в практичній діяльності у другій половині ХХ ст. До складу інноваційної діяльності (ІД) входять наукова праця, створення і впровадження технології, продукту.

Розвинені країни в основному застосовують інноваційну стратегію “нарощування”, використовуючи для цього власний науково-технічний потенціал, створюючи на цій базі нові продукти, матеріали, технології. В Україні шляхи “нарощування” істотно скоротилися, про що свідчать такі показники: у розрахунку на кожного вченого витрати (зарплата, комунальні витрати, устаткування, матеріали тощо) становлять лише кілька тисяч американських доларів, у США — 200 тисяч, тобто в десятки разів більше. За витратами на цивільні дослідження у відсотках від внутрішнього валового продукту наша держава не входить навіть в двадцятку розвинених країн. За час реформ, починаючи з 1990 р., витрати на НДДКР знизилися в кілька разів.

На зміну постіндустріальній економіці в розвинених країнах приходять економіка, побудована на глибоких, усебічних знаннях. Її риси: “вибуховий” характер, по-новому організовані сфери послуг, що відрізняються мобільним поширенням знань, інформаційними і телекомунікаційними технологіями. Результативність досліджень

і розробок визначається кількістю виданих патентів на винаходи, свідоцтвами на корисні моделі, проектами на нові товари, матеріали, послуги, передовими виробничими технологіями, “ноу-хау” згідно Міжнародної Патентної Класифікації.

Частка використання наукомістких технологій в Україні на рубежі ХХІ ст. у світовому масштабі складала менше 1 %, тоді як частка США — 39, Японії — 30 і Німеччини — 16 %.

Оцінюючи реальний рівень науково-технологічної та інноваційної діяльності в Україні, можна говорити, що Україні загрожує небезпека залишитися осторонь глобальних процесів постіндустріального характеру. Лише здійснення структурної перебудови економіки за пріоритетного розвитку науки, технологій, освіти, охорони здоров'я, забезпечення соціального захисту людини як носія знань, як впроваджувача інновацій, дасть змогу підвищити конкурентні переваги України у світовому господарстві.

Охарактеризуємо реальний стан інноваційної сфери України. Згідно з даними офіційної статистики питома вага інноваційно активних підприємств у промисловості в 2000 р. становила лише 14,8 % (близько 1,5 тис.), причому зміна форми власності не стала запорукою впровадження інновацій, позаяк відповідний показник для підприємств недержавної форми власності не набагато вищий — 17,4 %. Питома вага інноваційно активних підприємств у 1994–2000 рр. зменшилася в 1,8 раза.

Кількість впроваджених прогресивних технологічних процесів у 2000 р. ледь перевищила 1400, причому з них лише 430 характеризуються як маловідходні, ресурсозберігаючі та безвідходні, тоді як у 1991 р. ці показники становили відповідно 7303 та 1825. Тобто впровадження технологічних процесів за десятиліття зменшилося більш ніж у п'ять разів, у тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих — більш ніж у чотири рази.

Поширеним напрямом інноваційної діяльності у 2000 р. було оновлення продукції (1,4 тис. підприємств; 15,3 тис. нових видів продукції), переважно споживчого характеру (12,5 тис. найменувань). Галузевий спектр оновлюваної продукції характеризується таким чином: близько 40 % — легка промисловість, 27,5 % — харчова і лише 17 % — машинобудування й металообробка.

Не відбулося кардинальних змін в інноваційній діяльності і в 2001 р. Лише 1503 промислових підприємства (14,8 % загальної кількості) виявили інноваційну активність, кожне четверте з них

впроваджувало нові технологічні процеси. Кожен третій із цих процесів є маловідходним, ресурсозберігаючим або безвідходним.

Низький рівень інноваційної активності певним чином позначається на галузевій структурі промислового виробництва й оновленні основних фондів.

Деформація галузевої структури промисловості України за роки незалежності визначається більш ніж двократним збільшенням питомої ваги сировинних і енергоємних галузей виробництва (близько 60 % у 2000 р.) при двократному скороченні питомої ваги галузей машинобудування до 13 %.

Наближається до критичної межі ситуація у сфері оновлення основних фондів: якщо в 1995 р. коефіцієнт оновлення становив 5,9 %, то у 2000 р. — 2,4 %. Зношення основних виробничих фондів досяг 423 %, тоді як у 1991 р. він дорівнював 36,5 %. До того ж у промисловості цей показник залишився в цілому практично незмінним: у 1991 р. — 49,7 %, у 2000 р. — 50,1 %, хоча й знижувався у 1994 р. до 28,3 %. Вищим за середній у 2000 р. був ступінь зносу в таких галузях, як заготівля (55,4 %), транспорт (50,2 %), будівництво (48,7 %), зв'язок (47,4 %). Єдина галузь, де за період незалежності ступінь зношеності зменшився до 32,6 %, — це торгівля та громадське харчування.

Не краща ситуація й зі спрацьованістю основних невиробничих фондів, рівень якої збільшився з 24,2 % у 1991 р. до 34,7 % у 2000 р. При цьому небезпечним для інноваційного розвитку України є зростання ступеня спрацьованості невиробничих основних фондів у науці й науковому обслуговуванні до 45,7 % [28].

Для підготовки й реалізації комплексної системи організаційного управління інноваційними програмами і проектами велику увагу слід приділити вивченню й аналізу досвіду розвинених країн (США, Німеччини, Великобританії, Австралії, Японії) в галузі трансферту технологій, фінансування, державної підтримки й стимулювання розвиненої інноваційної діяльності, включаючи високі технології, одержання на цій основі позитивного результату.

Складність регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності полягає в тому, що вона охоплює різнобічні сфери економічного життя — науково-технічний прогрес, державне управління економікою, фінансово-банківську діяльність, комерційний розрахунок підприємств, ціноутворення тощо. Найчастіше проблему інвестування

зводили до методів розподілу ресурсів капітальних вкладень. У зв'язку з цим в інвестиційний процес включали лише фондоутворюючі галузі. У цьому розумінні формування матеріально-технічної бази розглядалося у відриві від розширеного відтворення.

В економічній науці тривалий час інвестиції ототожнювалися з капіталовкладеннями на створення основних фондів (ОФ) нових підприємств і розширення, реконструкцію й технічне переозброєння діючих. Дослідники економічної сутності інвестицій в реальний сектор економіки наголошують на таких факторах їх здійснення, як: приріст функціонуючого капіталу; одержання додаткового доходу; відмова від частини поточного споживання на користь очікуваного його розширення в майбутньому. Отже, інвестування являє собою сукупність економічних відносин між суб'єктами економіки (органами державного управління, підприємцями, фінансовими інститутами й населенням), що виникають на всіх стадіях виробничого відтворення, характеризуючи потоки інвестиційних ресурсів упродовж повного циклу їх кругообігу.

На основі специфіки здійснення інвестицій вони класифікуються за критеріями: джерелами інвестування; призначенням об'єктів інвестування; видами вкладень; характером участі інвесторів; матеріальністю інвестицій; характером відтворення; рівнем економіки; технологічною структурою; періодами інвестування; способом виконання робіт; формами власності.

Аналіз цілей, функцій та особливостей інвестицій дав змогу визначити їх як сукупність засобів формування комплексної ресурсної бази відтворення основного капіталу з метою одержання соціального й економічного ефектів.

Визначимо також поняття інвестиційної діяльності, що ототожнюється з механізмом інвестування. У зв'язку з цим інвестиційна діяльність розглядається як комплекс заходів і дій суб'єктів інвестування (фізичних та юридичних осіб), які вкладають ресурси у фінансовій, матеріальній, інтелектуальній або іншій формі з метою отримання прибутку. Інвестиційна діяльність є стрижнем розширеного відтворення й можливістю поступової ліквідації диспропорцій у розвитку економіки.

Нинішній механізм регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності, поки що не повною мірою відповідає сучасним вимогам і не має необхідної комплексної методологічної основи. Не відпрацьовані концептуальні положення та такі напрями, як: регулювання

фінансового аспекту інвестування, формування ресурсів і джерел інвестування, повноцінне функціонування ринку цінних паперів.

У сучасних умовах забезпечення сталого економічного розвитку залежить від здійснення активної інноваційно-інвестиційної політики та поведінки суб'єктів інноваційно-інвестиційної діяльності. Саме тому необхідно здійснювати виважену інноваційно-інвестиційну політику як з урахуванням інтересів суб'єктів цього процесу, так і усвідомлення ними відповідальності за долю держави та її місця у світовій співдружності. Тому в основу здійснення процесів інвестування пропонуємо покласти принцип "інноваційно-інвестиційного партнерства". Його суть полягає в активізації інвестування на основі консенсусу між суб'єктами інноваційно-інвестиційного процесу з приводу формування сприятливого інвестиційного клімату й здійснення узгодженої політики [22].

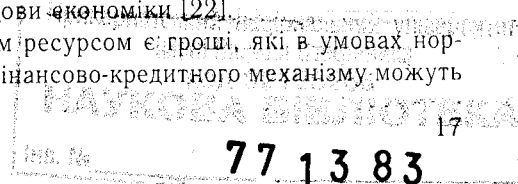
Партнерами в інвестиційній сфері виступають суб'єкти: органи державного управління, підприємці, фінансові інституції, а також населення. У цьому партнерстві кожному з учасників відводиться певна роль. Так, органи державного управління розробляють організаційні, економічні й правові основи цього інституту і підтримують сприятливий інноваційно-інвестиційний клімат з обов'язковим посиленням стимулюючих функцій податків, захисту майнових прав як стратегічних інвесторів, так і дрібних; це створює надійні передумови для того, щоб активізувати акумуляцію коштів населення на інвестиційні цілі. Підприємці мають забезпечити прискорення інноваційно-інвестиційної діяльності в узгоджених напрямках структурної перебудови, а фінансові інституції — підтримувати стабільність національної валюти та забезпечувати прийнятне кредитування пріоритетних напрямів розвитку економіки. Населення активізує накопичення коштів для інвестування. Схема інвестиційного партнерства з визначенням учасників, сфер діяльності, заходів щодо реалізації цього принципу наведена на рис. 1. Таким чином, інноваційно-інвестиційне партнерство є принципом здійснення інноваційно-інвестиційної політики. Він передбачає узгодження суб'єктами інвестиційних відносин цілеспрямованої інноваційно-інвестиційної діяльності, покликаної забезпечити її активізацію для якісних зрушень у розвитку національної економіки.

Виходячи з цих позицій запропонуємо блок-схему організаційно-економічного механізму активізації інвестування, подану на рис. 2. У ній — три блоки. Перший: загальносистемні умови інноваційно-інвестиційної діяльності. Другий: регулятивні фактори забезпечення інвестування. Третій блок — напрями активізації інноваційно-інвестиційної діяльності.

Важливим елементом процесів інвестування є забезпечення сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату. Для цього пропонується застосовувати такі методологічні положення: інноваційно-інвестиційний клімат повинен забезпечувати баланс інтересів усіх учасників інноваційно-інвестиційної діяльності, бути стабільним і досить гнучким; для різних інвестицій необхідний відповідний режим їх стимулювання; інвестиції покликані забезпечувати впровадження у виробництво інноваційні фактори розвитку; інвестиції мають бути чітко збалансовані з процесами відтворення робочої сили завдяки створенню необхідної кількості робочих місць, які б ефективно функціонували; інноваційно-інвестиційна діяльність не повинна порушувати комплексні властивості економічної стійкості й безпеки господарських систем, а також екологічних умов регіонів.

Таким чином, інноваційно-інвестиційний клімат визначається як сукупність соціальних, політичних, економічних, юридичних та інших факторів, що визначають ступінь ризику капіталовкладень і можливість їхнього ефективного використання [6, 150]. Застосування запропонованих методологічних підходів дає можливість характеризувати інноваційно-інвестиційний клімат як особливу підсистему, яка створює передумови для найкращого використання суспільно-економічних відносин у розвитку продуктивних сил через активну інвестиційну діяльність. Виходячи з такого розуміння категорії інноваційно-інвестиційного клімату, пропонується його структура, наведена на рис. 3. Обсяг інвестицій залежить від рівня й структури сукупного попиту; норми банківського відсотка; граничної ефективності капіталу; стану й механізму регулювання грошово-кредитної системи та умови трансформації заощаджень в інвестиції; рівня розвитку фондоутворюючих галузей як матеріально-речовинної складової інвестиційного процесу; потенційна динаміка структурної перебудови економіки [22].

Важливим інвестиційним ресурсом є гроші, які в умовах нормального функціонування фінансово-кредитного механізму можуть



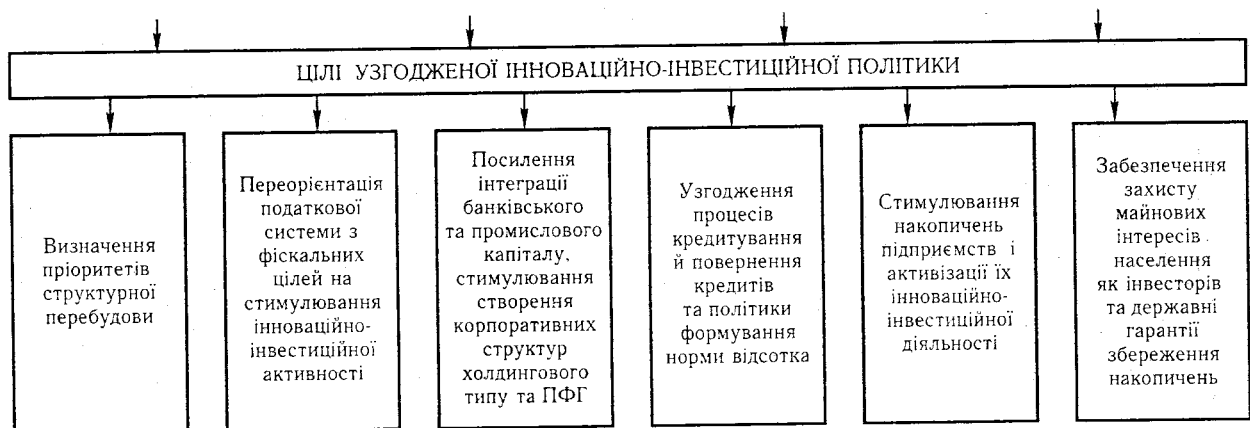
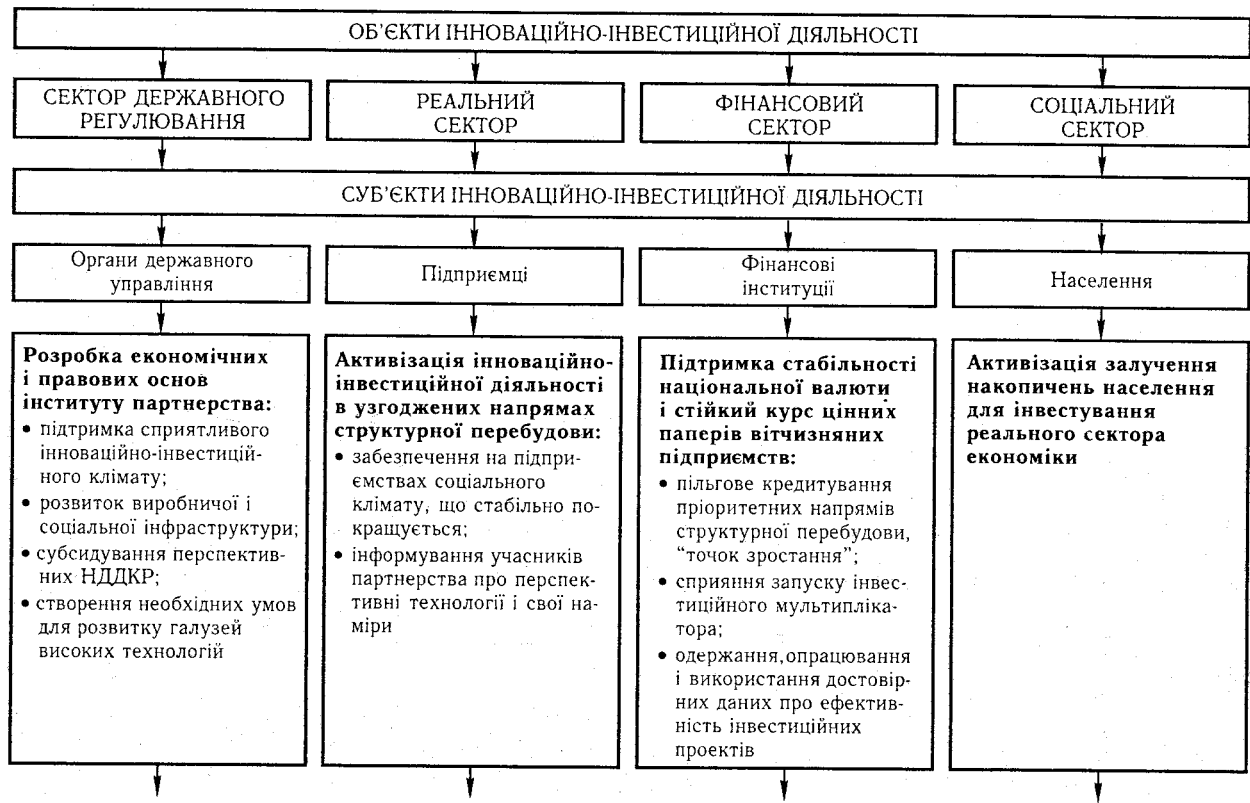


Рис. 1. Схема інноваційно-інвестиційного партнерства

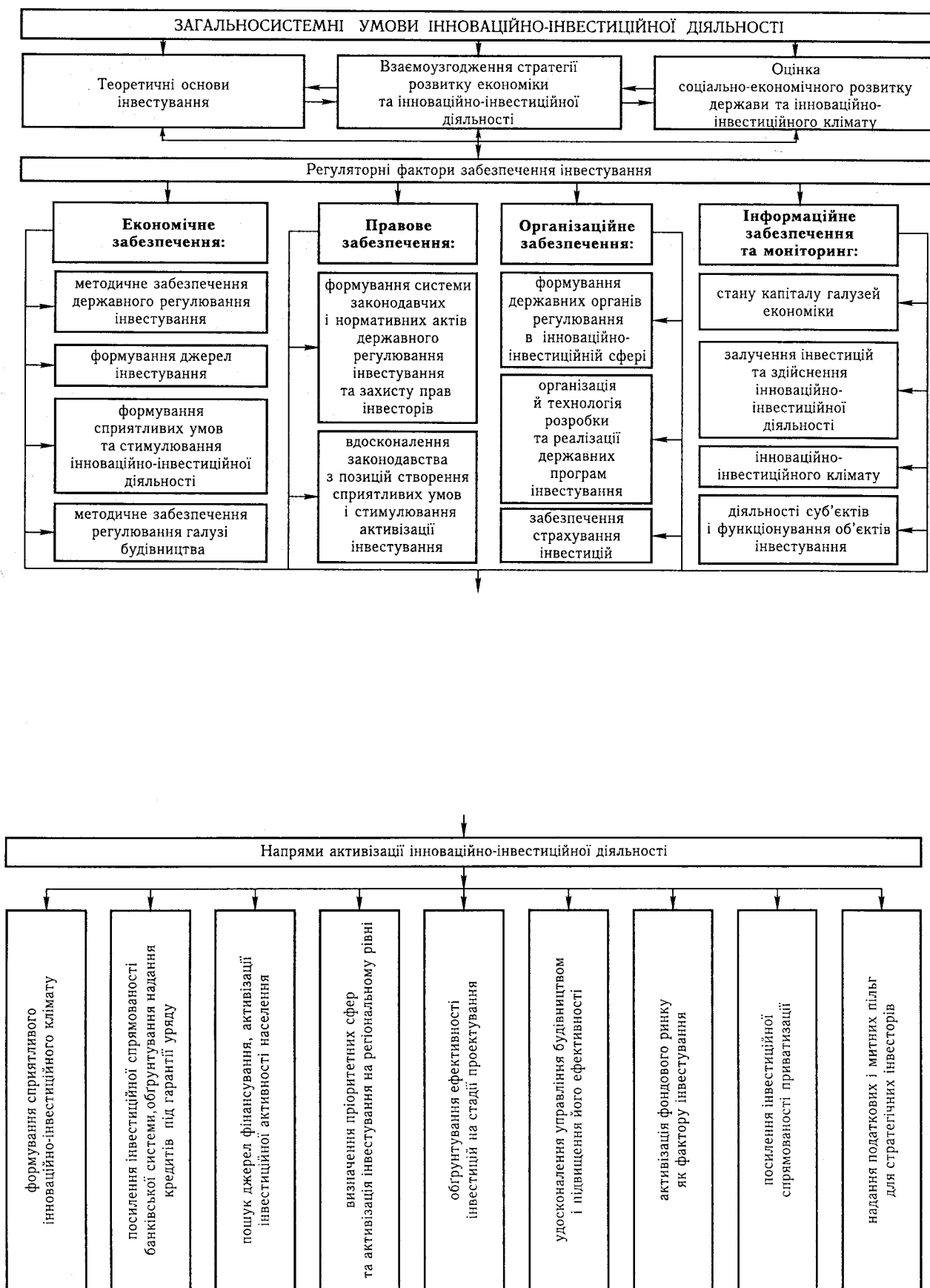


Рис. 2. Схема формування організаційно-економічного механізму активізації інвестування

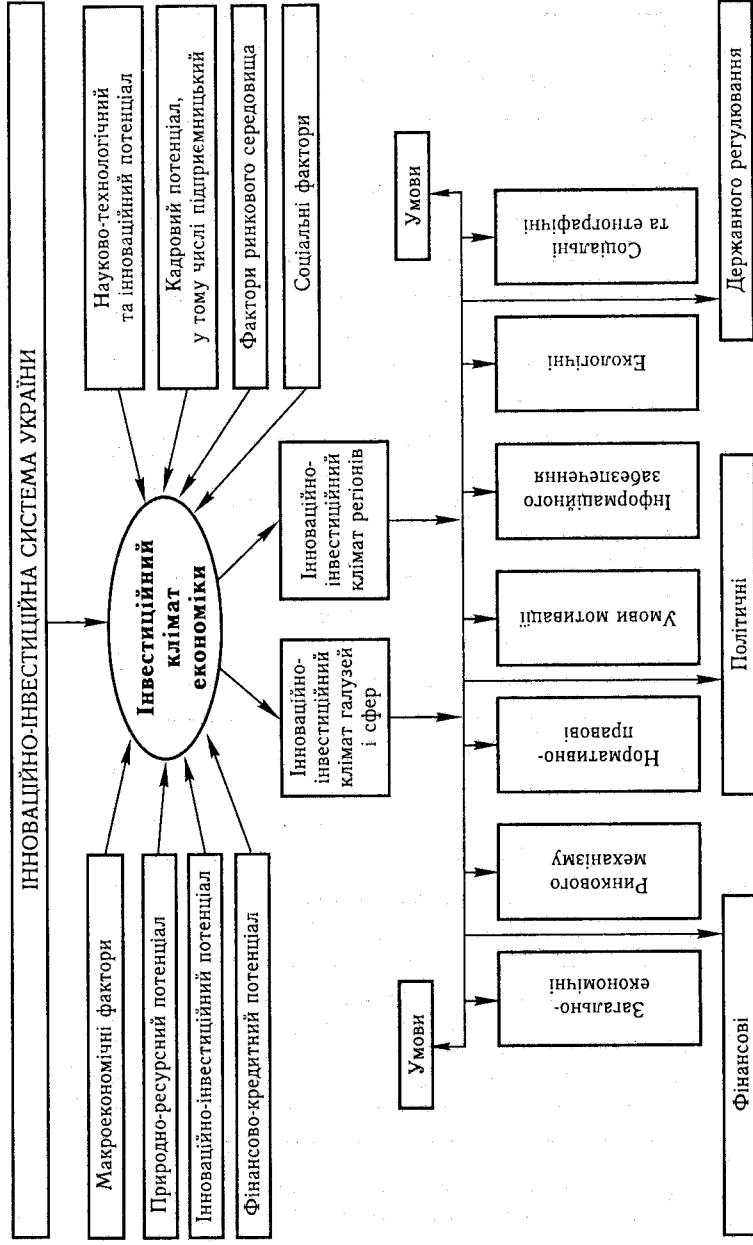


Рис. 3. Схема формування інноваційно-інвестиційного клімату

допомогти сформувати основний капітал реального сектора. З урахуванням ролі сучасної грошової системи ієрархія управління інвестиційними процесами має такий вигляд: попит — інвестиції — гроші. Тобто на першому плані — усунення деформацій попиту й створення умов для його росту, що сприяє збільшенню інвестицій. Відповідно до позитивної динаміки інвестицій і попиту допустима розширена пропозиція грошей.

Внаслідок пошквдження виробництва повинні бути створені об'єктивні умови для того, щоб зростаючий потік інвестицій спрямовувався на вдосконалення галузевої й технологічної структури економіки, і тільки в цьому випадку можливий мультиплікативний ефект.

У процесі інвестування та підвищення його ефективності важливе значення має прискорення обороту інвестицій, що створює передумови для активізації й розвитку економічного потенціалу країни. Проводячи дослідження процесу обороту і кругообігу суспільного капіталу, К. Маркс деталізував їх, виокремлюючи при цьому три форми кругообігу (грошову $G-G'$, товарну $T-T'$ та виробничу $V...V$), підкреслюючи, що для обороту суспільного продукту характерна товарна форма обігу: $T-G-T'$, а для індивідуального обороту — грошова: $G-T-G'$.

Тривалість обороту інвестицій — це такий проміжок часу, за який вони перетворюються в готові об'єкти або потужності, що досягли проектних техніко-економічних показників. Швидкість руху характеризує темпи розширеного відтворення і є якісною характеристикою процесу, бо вона виражає ефективність й інтенсивність виробництва.

Поняття обороту інвестицій має двоїтий характер. З одного боку, воно характеризується вартісною формою, а з іншого — натуральною, тобто одержанням споживчої вартості. Нормальний розвиток відтворювального процесу може здійснюватися лише за умови єдності обох форм руху.

Слід також зазначити, що в економічній літературі й практиці існують поняття "інноваційно-інвестиційний процес" та "інноваційно-інвестиційний цикл". Інноваційно-інвестиційний процес — це спрямована діяльність усіх учасників суспільного відтворення, мета якої — створення основних фондів, призначених для виробництва кінцевого продукту.

Інноваційно-інвестиційний цикл — це індивідуальний оборот інвестицій, його можна представити у формі: Г–Т–Г'. Він — складова процесу відтворення ОФ, що відноситься до зведення одиничних потужностей або об'єктів, які споруджуються по єдиному проекту (рис. 4). Тривалість інноваційно-інвестиційного циклу характеризується рухом засобів від початку проектування до досягнення на побудованих потужностях проектних техніко-економічних показників.

На основі запропонованої нами методики здійснено поетапний аналіз інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні, обґрунтовано її прогнозні розрахунки. На першій стадії прогнозування аналізуються залучення інвестицій в основний капітал економіки України, досліджуються фактори, що впливають на інноваційно-інвестиційний клімат, здійснюється обчислення інвестицій методом прямих планових розрахунків. Обсяги й динаміка інвестицій в основний капітал розраховуються з розподілом їх на державні та недержавні. При розрахунках інвестицій на перспективний період зважають на раціональні їх співвідношення між напрямками [21].

Прогнозні розрахунки інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування здійснюються поетапно, виходячи з аналізу їх надходження за роки ретроспективного періоду; прогресивної їх структури за прогнозованими джерелами фінансування (рис. 5).

Проведені нами аналітичні узагальнення показали, що проблема інвестування — одна з найгостріших для економіки України. Серед сукупності причин, що стримували його реформування, слід відзначити спад інноваційно-інвестиційної діяльності, який мав місце до 1998 р. і зумовлений переважно двома групами причин: інфляцією, що посилювалась в умовах розриву господарських зв'язків й призвела до падіння життєвого рівня та знецінення накопичень, зниження сукупного попиту і розладу інвестиційної сфери.

Негативні зміни структури виробництва за роки ринкових перетворень обумовлені також неефективною політикою галузевого розподілу капітальних вкладень. Як відомо, в світі не було прецеденту, щоб вихід країни з кризового стану починався без випереджаючого зростання інвестицій. Однак у 1991–1998 рр. темпи падіння інвестицій в промисловості України значно перевищували темпи скорочення цього виробництва, що супроводжувалося руйнуванням виробничого потенціалу.

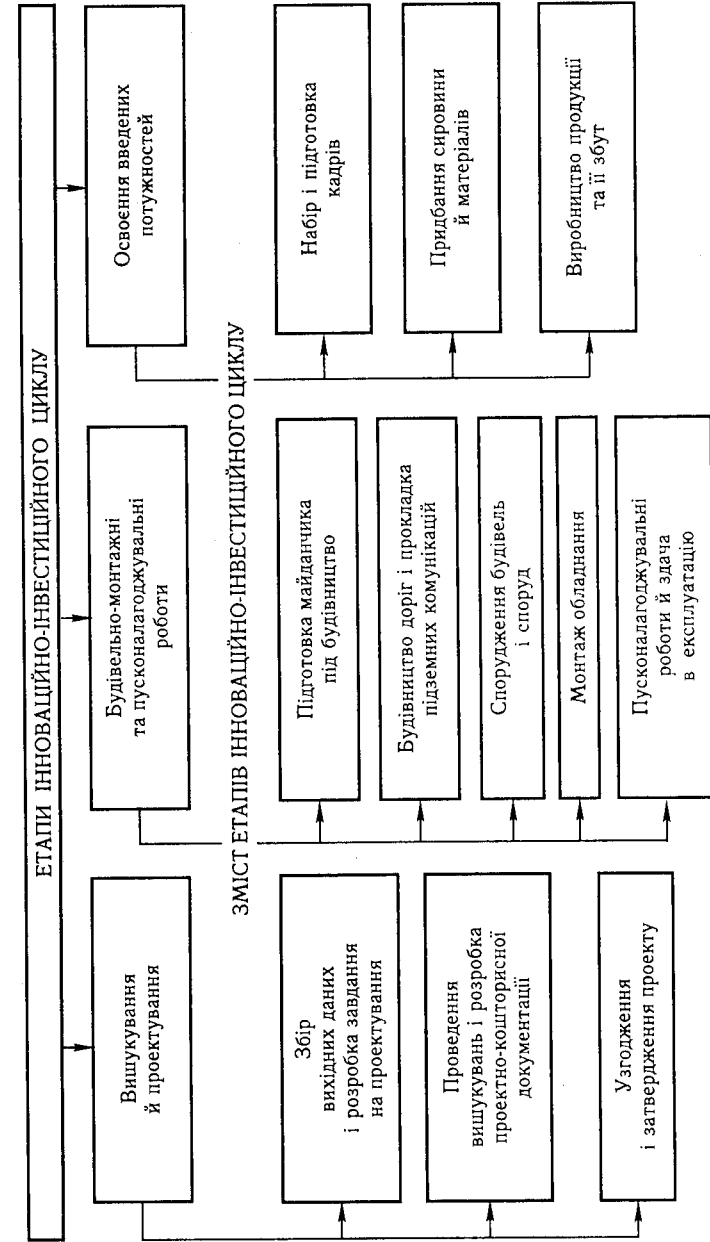


Рис. 4. Схема інноваційно-інвестиційного циклу



Рис. 5. Джерела фінансування інвестицій

Так, у 1998 р. зниження обсягів інвестицій у промислове виробництво порівняно з 1990 р. становило 76,2 % при скороченні самого виробництва за цей період на 49 %. Тенденція зростання питомої ваги інвестицій у паливній та сировинній галузі зберігалася протягом 1991–1998 рр. Якщо в 1990 р. цей показник становив 34,8 % від загального обсягу інвестицій у промисловості (в порівняльних цінах 2000 р.), то в 1991–1998 рр. відбувалося постійне його зростання (до рівня 62,9 %), що є наслідком переходу до світових цін та більш стабільного фінансового стану підприємств сировинних та енергоємних галузей порівняно з переробними галузями, де темпи спаду виробництва були значно вищі (табл. 1). В умовах економічного зростання, що розпочалося, частка інвестицій у паливно-сировинний комплекс трохи знизилась (до рівня 61,8 % у 2001 р.) внаслідок загальної активізації інвестиційної діяльності в промисловості через залучення власних коштів підприємств (у 2000–2001 рр. інвестиції в промисловість суттєво зросли відповідно на 23,8 % і 25,2 %) та завдяки позитивній тенденції зростання коштів у галузі, що виробляють кінцеву продукцію.

Таблиця 1

Структура інвестицій в основний капітал за галузями промисловості (в порівняльних цінах), %

Галузі економіки	Роки							
	1990	1991	1994	1995	1997	1998	1999	2000
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Промисловість — всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Паливно-сировинні галузі	34,8	38,6	39,8	55,9	60,0	62,9	62,1	61,8
Електроенергетика	6,5	5,3	5,1	12,4	12,0	12,9	14,2	14,1
Паливна промисловість	17,5	20,6	20,7	23,1	31,2	30,9	28,8	29,6
Чорна металургія	10,8	12,7	14,1	20,5	16,8	19,2	19,1	18,1
Галузі інвестиційного призначення	34,3	28,4	8,6	7,5	7,4	7,9	9,4	9,5
Машинобудування	30,3	23,1	6,9	6,0	5,9	6,5	7,7	7,8
Промисловість будівельних матеріалів	3,9	5,3	1,6	1,5	1,5	1,4	1,7	1,7
Галузі соціальної орієнтації	13,3	13,6	20,8	10,7	14,4	14,4	16,0	16,1
Легка промисловість	7,2	5,7	6,4	1,8	3,0	1,1	1,5	1,5

Закінчення табл.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Харчова промисловість	6,1	7,9	14,4	8,9	11,4	13,3	14,5	14,5
Хімічна й нафтохімічна промисловість	8,7	8,9	21,7	17,8	9,5	6,1	3,8	3,6
Деревообробна і целюлозно-паперова промисловість	2,2	2,3	0,8	1,4	1,4	1,2	1,4	1,4
Інші галузі	6,8	8,2	8,3	6,6	7,3	7,5	7,4	7,6

Водночас скорочення обсягів інвестицій в основний капітал у машинобудуванні та металообробці за роки економічної трансформації досягло кризового рівня. Частка інвестицій в цю фондоутворюючу галузь у 1991–1997 рр. постійно знижувалась (до рівня 5,9 % у 1997 проти 30,3 % від загального обсягу в 1990 р.). Довготривала тенденція скорочення інвестицій в машинобудування перешкоджала створенню умов для технологічного оновлення виробництва. У 1997 р. зниження інвестицій в основний капітал машинобудівної галузі та металообробки відносно 1990 р. становило 95,2 % (проти 76,2 % у паливно-сировинній галузі). Лише в 1998–2000 рр. частка інвестицій в цю галузь зросла до 7,8 % внаслідок суттєвого збільшення темпів їх приросту (до 43,4 % за 1999–2000 рр.) в умовах зростання доходів підприємств і збільшення банківського кредитування [20].

Економічні процеси прискорюються, якщо інвестиції перевищують загальне зростання економіки. Надію дає те, що в останні чотири роки намітилась тенденція випереджаючих темпів зростання інвестицій порівняно з динамікою ВВП. Підсумки 2001 р. також свідчать про істотне пожвавлення інвестиційної активності: приріст інвестицій склав 24,2 %. Їх переважання над темпами приросту ВВП свідчить про посилення інвестиційної складової економічного зростання.

Серед позитивних показників необхідно звернути увагу на нарощування обсягів інвестицій в основний капітал. Зокрема, останніми роками зростали не тільки їх фізичні обсяги, а й частка капіталовкладень виробничого призначення (з 60,5 % у 1995 р. до 73,9 % у 2000 р.). При цьому частка промисловості в галузевій структурі капітальних вкладень зросла з 34,5 % у 1990 р. до 43,3 % у 2000 р. Подолання економічної кризи й позитивні зрушення

в економіці знайшли відображення в технологічній та відтворювальній структурах інвестицій. Так, у цілому в Україні питома вага будівельно-монтажних робіт зменшилась із 66,2 % у 1995 р. до 43,0 % у 2000 р. Дещо більша частка інвестицій (49,1 %) була спрямована на придбання машин та обладнання для новозбудованих об'єктів і технічного переозброєння діючих.

Останніми роками головним джерелом інвестування, необхідного для здійснення ринкових перетворень і формування достатньо потужного недержавного сектору, стали власні кошти (68,6 % у 2000 р.). Обсяги інвестицій в основний капітал за рахунок держбюджету відповідно скоротилися з 77,8 % у 1990 р. до 5,1 % у 2000 р., а кошти місцевих бюджетів становили лише 4,2 % (табл. 2).

Вирішальним чинником зростання стає інноваційно-інвестиційний потенціал підприємств. Посилюється роль таких джерел фінан-

Таблиця 2

Структура інвестицій в основний капітал в Україні за джерелами фінансування

Джерела фінансування	Один. виміру	1999 р.*	2000 р.*	2001 р.*	2002 р. (очікув.)	2003 р. (прогноз)
Всього інвестицій в основний капітал	млрд грн. %	17,5 100,0	23,6 100,0	29,3 100,0	37,1 100,0	48,0 100,0
з них:						
• за рахунок коштів державного бюджету	млрд грн. %	1,3 7,4	1,2 5,1	1,7 5,8	2,2 6,0	2,9 6,0
• за рахунок коштів місцевих бюджетів	млрд грн. %	0,7 4,0	1,0 4,2	1,2 4,1	1,6 4,2	2,0 4,2
• за рахунок власних коштів підприємств та організацій	млрд грн. %	12,4 70,8	16,2 68,6	19,9 67,9	25,1 67,7	32,5 67,7
• кредитів банків	млрд грн. %	0,1 0,6	0,4 1,7	0,9 3,1	1,3 3,5	1,9 4,0
• коштів іноземних інвесторів	млрд грн. %	0,7 4,0	1,4 5,9	1,3 4,4	1,7 4,6	2,3 4,7
• коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	млрд грн. %	1,1 6,3	1,5 6,4	1,6 5,5	2,1 5,6	2,6 5,5
• інших джерел фінансування	млрд грн. %	1,2 6,9	1,9 8,1	2,7 9,2	3,1 8,4	3,8 7,9

* Розраховано за даними Держкомстату України.

сування, як кредити комерційних банків тощо. Для України важливим питанням є пошук і розробка схем залучення коштів населення для фінансування пріоритетних економічних проектів. Держава повинна гарантувати населенню безпеку вкладів з урахуванням отримання дивідендів і рівня інфляції.

Класифікацію ризиків при підготовці й здійсненні інвестиційних проектів показано на рис. 6.

На нинішньому етапі розвитку економіки України для технологічного оновлення основних фондів загальний обсяг інвестицій має перебувати в межах 20–25 % від ВВП. Питома вага нагромадження основного капіталу, на нашу думку, повинна в 2003 р. наблизитися до середньосвітового рівня — 23 % у ВВП. Розширенню інноваційно-інвестиційної діяльності сприятиме підтримка державою розвитку малого та середнього бізнесу. Таким чином, виникає реальна можливість створення необхідних умов як для активізації внутрішніх інвестицій, підтримки вітчизняних виробників, так і залучення іноземних інвесторів.

Нині важливе місце належить питанням забезпечення умов і напрямів активізації фінансування інноваційно-інвестиційної діяльності. З позиції забезпечення ресурсів інвестування насамперед розглядається банківська система. При цьому виокремлено три найбільш актуальні групи проблем [25].

Перша — пов'язана з основними напрямками розвитку банківської системи і кредитного ринку, з'ясування причин і наслідків інвестиційної кризи в Україні. Вирішальне значення для стимулювання товаровиробників має підвищення платоспроможності попиту. Втрата традиційних зовнішніх ринків збуту, значне скорочення внутрішнього ринку перешкоджає розвитку виробництва. Водночас нестача грошей в економіці може бути компенсована підвищенням швидкості їхнього обігу. Відтоді, як до грошей підприємств і громадян були допущені комерційні банки, загальний фінансовий потік розділився на окремі струмки: частина коштів залишилася за колишніми держбанками, значні ресурси перехопили нові банки. Гроші середніх і великих підприємців нової хвилі накопичували в собі новостворені комерційні банки. В цих умовах регулююча роль держави має бути спрямована на впровадження заходів щодо страхування від можливих ризиків, зокрема — при зобов'язаннях комерційних банків резервувати кошти в Національному банку.

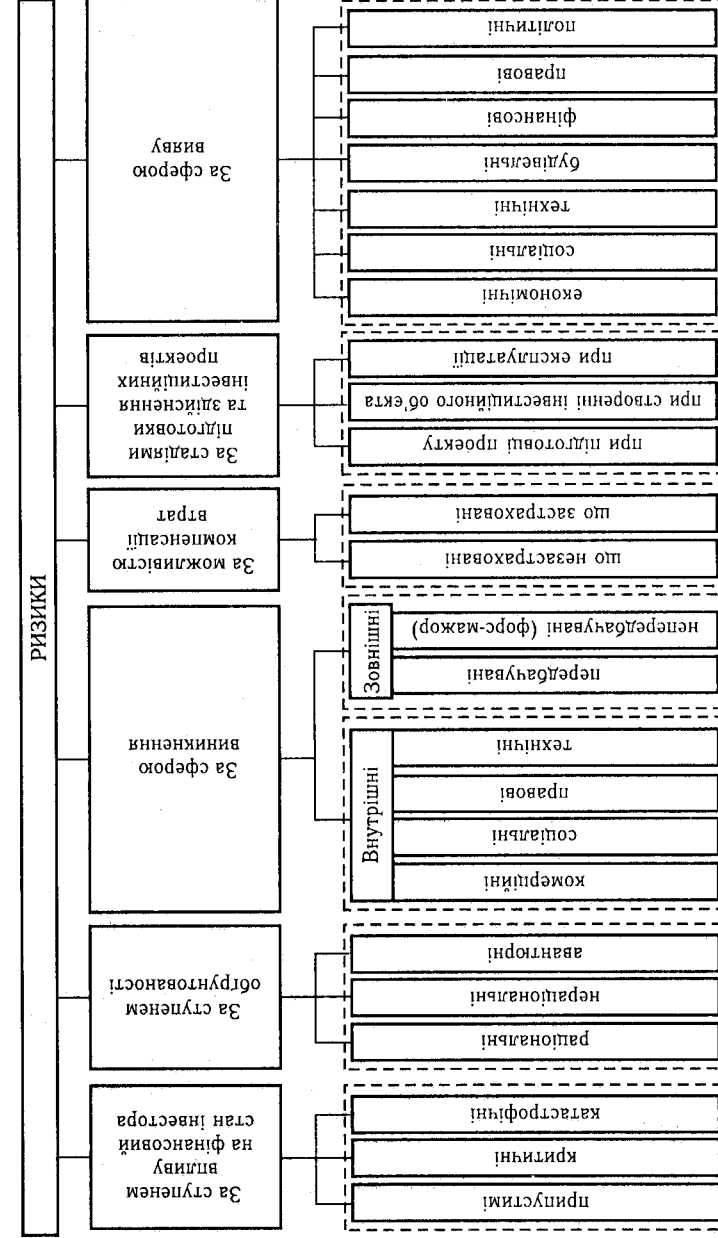


Рис. 6. Класифікація ризиків при підготовці та здійсненні інвестиційних проектів

Друга група проблем пов'язана з формуванням і розвитком механізму сприяння здійсненню довгострокових інвестицій. Кардинальні інституційні зміни спричинили децентралізацію джерел фінансування й кредитування капітальних вкладень, які раніше контролювалися державою. Тому зараз бюджетні кошти на безповоротній і поворотній основі надавалися переважно на здійснення цільових програм. Однак на практиці бюджетні кошти розпорочені, постійні неплатежі, несвоєчасне й неповне надходження грошей із бюджету. Такий стан дестабілізував ринок інвестицій і призвів до втрати довіри до держави з боку приватних інвесторів.

Третя група проблем присвячена аналізу формування економічних умов для організації довгострокового інвестування. Без активної цілеспрямованої допомоги держави, без створення спеціалізованого грошово-кредитного інноваційно-інвестиційного механізму неможливо мобілізувати довгострокові заощадження та накопичення і матеріалізувати їх в інвестиції для реального сектору. Економічна ситуація вимагає суттєвого збільшення обсягів довгострокового інвестування з боку внутрішніх інвесторів. Тільки за рахунок залучення до кредитного обігу коштів населення можна подвоїти інвестиційний ресурс. Ускладнює вирішення цієї проблеми відсутність необхідного правового поля щодо надання й своєчасного повернення кредитів. Необхідно, по-перше, посилити обґрунтованість надання підприємствам іноземних кредитів, залучених державою або під державні гарантії; по-друге, законодавчо врегулювати питання майнової відповідальності позичальників щодо відшкодування витрат держбюджету.

Розвиток інноваційно-інвестиційного процесу в економіці України та подальше проведення ринкових реформ неможливі без створення ефективно діючого фондового ринку України. За ступенем зрілості і ризиків він належить до ринків, які перебувають на початкових стадіях розвитку, і ще не став джерелом залучення інвестицій для реального сектору. Важливою складовою державної політики в цій сфері є податкове стимулювання розвитку інфраструктури фондового ринку, професійної діяльності його суб'єктів, операцій з цінними паперами та доходів по них; розбудова Національної депозитарної системи як цілісного, прозорого й надійного інституту реєстрації прав на цінні папери та виконання угод з ними.

З позицій визначення джерел інвестування важливе місце посідають міжнародні фінансово-валютні організації. В полі зору цього питання постають страхування від політичного ризику; вибір, підготовка й оцінка проекту; технічні, інституційні, економічні та фінансові питання; ведення переговорів і подання проекту Раді виконавчих директорів; реалізація проекту і контроль; оцінка результатів. При аналізі діяльності Міжнародної фінансової корпорації розглядаються такі питання: фінансування проектів; мобілізації фінансів; консультативних послуг і технічної допомоги; інвестування проектів розвитку інфраструктури; системи показників для обчислення основних критеріїв економічної оцінки ефективності проекту; інвестування у високі технології тощо. Важливо вивчити принципи та досвід зарубіжних країн щодо залучення прямих інвестицій, який може бути використано в Україні.

Значним інвестиційним джерелом власних ресурсів підприємств є амортизаційні відрахування. Аналіз показує, що за роки ринкових реформ амортизаційний механізм розладнано. За рахунок амортизації формувалося до половини обсягу капіталовкладень. Скорочення останніх у 3–4 рази означає, що належною мірою не забезпечується просте відтворення ОФ. Водночас амортизація широко використовується не на інвестиційні цілі. Враховуючи це, пропонується змінити амортизаційну політику в напрямі стимулювання підприємницької діяльності суб'єктів господарювання. Зокрема, необхідна лібералізація формування й використання суб'єктами господарювання амортизаційного фонду; створення умов для накопичення в них додаткових інвестиційних ресурсів за рахунок податкових пільг; здійснення моніторингу амортизаційної системи як для коригування її параметрів, так і формування бази даних для об'єктивної оцінки стану основного капіталу. Серед першочергових заходів вважається за доцільне розробити систему нормативно-правових актів, зокрема Закон України "Про амортизацію", та привести оцінку ОФ у відповідність до їх реальної вартості.

Активізації інвестиційної діяльності повинні сприяти інституційні перетворення. Разом з тим у методологію здійснення приватизації покладено не стільки принципи ефективності функціонування приватизованих підприємств, забезпечення сприятливих умов для залучення інвестицій на їх розвиток, скільки фіскальні цілі поповнення бюджету.

Зазначимо, що в будь-якій демократичній державі метою перетворень є поліпшення життя населення, розвиток виробництва. У нас створено ринкові інститути й відносини, споживчий ринок наповнений товарами й послугами. І це добре. Біда в тому, що все з'явилося в спотвореному вигляді. Донині не досягнуто рівня виробництва, який був до початку реформи. На одне робоче місце в Україні в цьому році претендують 9 людей. Найвищий рівень безробіття в Рівненській, Тернопільській і Чернівецькій областях. Всього в Україні зареєстровано 1 млн. 87 тис. безробітних [5]. За рівнем добробуту населення відкинуто на десятиліття назад. Лишилася половина того, що було при розпаді СРСР. Народ втратив, а перемогла еліта, в тому числі політична, виграла за всіх одразу; з'явилися заможні і надміру заможні люди. За кілька років вони нагромадили стільки майна, скільки в США і Європі заробляють поколіннями. Нині в Україні немає ресурсів для будівництва міцної економіки. Із власних ресурсів після десятиліття розкрадання залишився хіба що один — інтелектуальний потенціал. Це єдине, що нас відрізняє від країн “третього світу” і що наближає до розвинених країн. Але для залучення цього ресурсу необхідні дві умови.

По-перше, значна перебудова державного апарату, який гальмує розвиток економіки, позаяк збільшує трансакційні витрати. Реально український бізнес платить податків значно більше, ніж належить. По-друге, для того, аби задіяти інтелектуальний ресурс, необхідно значно посилити конкурентність. В Україні ж олігархи призначались, а не ставали ними завдяки цивілізованій конкурентній боротьбі. Тому ми й отримали бізнес-клас, не здатний конкурувати з таким же бізнес-класом Європи чи Америки. З якістю у нас теж значно гірше. Наш бізнес-клас сформований здебільшого на розкраданні державних коштів, а не завдяки жорсткій, однак цивілізованій конкуренції.

Існує чимало причин, що відрізняють українську економіку від економіки розвинених країн світу. Перша: відсутність монополії на грошовий обіг. Емісійна частка Національного банку України в обігу фактично багатовалютного українського капіталу, на жаль, ще незначна. Друга: відсутність фінансово-кредитної системи держави зі стійкими збалансованими параметрами доходності й ліквідності, що допомагає створити кредитоутворювальне середовище для швидкого обороту капіталу. Третя: відсутність внутрішнього

кредитного ресурсу в економіці внаслідок руйнування ощадної й пенсійної систем.

Ці причини зумовили підвищену чутливість української економіки порівняно з економікою розвинених країн до таких економічних параметрів, як розмір тарифів у тепло- та електроенергетиці, газовому й залізничному тарифах. Наприклад, 1 гікакалорія теплової енергії в Києві коштує (відпускний тариф) 49,6 грн, в Миколаївській області — 69 грн, в Івано-Франківській — 67 грн. Електроенергія першого класу напруги коштує в Києві для підприємств 10,9 коп. за кіловат, а в Львівській області — 14,9 копійки [18]. Тому нагальна проблема сьогодення — реформування економіки. Численні приклади засвідчують, що залежно від обставин включаються інструменти або приватизації, або націоналізації. У нас використовується лише перший, причому вкрай неефективно.

Із своєї власності держава роздала в першу чергу найбільш високодохідну. Із цього приводу західні економісти сказали б: “Держава роздяглася”.

Ціни значно підвищилися, а подекуди сягнули світового рівня, тоді як заробітна плата відстає в 10–20 разів. Таким чином, фактичне регулювання української економіки розподілено між державними й напівдержавними інститутами, що не мають спільного центру управління та координації дій. Є випадки, коли інтереси цих інститутів суперечать один одному, що створює ситуацію повної економічної непередбачуваності від того або іншого рішення уряду.

Капіталізм в Україні треба будувати спочатку. Якщо подивитися на США, а ми все-таки будемо капіталізм з американським обличчям, то там економіка регулюється досить просто. Серцевина регулювання — рівень попиту так званих домашніх утворень, тобто середньостатистичних американських родин. Якщо їх споживання зростає, то зростає й попит, а попит зумовлює пропозицію; вона ж за наявності грошової маси, що мало піддається інфляції, зосереджена в накопиченнях і доступна вигідному кредитові, ставка за який обов'язково нижча середньої рентабельності у виробничих галузях, і забезпечує зростання виробництва.

Якщо в Україні діяти так, то залишається сконцентрувати середньостатистичне “українське домашнє утворення”, основою якого є середня українська родина, і визначити аналог “керуючої дії” на українську економіку. І тут стане зрозумілим, що уряд України

не знає як безпосереднього об'єкта регулювання, тобто “середнього споживання середньої української родини”, бо не володіє необхідною для цього достовірною статистикою, яку він бачить через призму не такої вже й популярної української гривні, так і засобів регулювання. Ставка Національного банку мало на що впливає сьогодні — за відсутності кредиту в країні як такого, та й друкарський станок не є панацеєю, а за низької продуктивності праці тільки “розкручує” інфляцію. Відтак не уряд “керує” економікою, а фактично економіка поки що “керує” урядом. А звідси й застій в економіці, і надзвичайно низький рівень життя людей.

Між загальним рівнем ціни й ціною робочої сили виникло небезпечне протиріччя. Низькі доходи означають низьку купівельну спроможність. Виробництво при цьому згортається. Бо на внутрішньому ринку чимало вітчизняних підприємств цілком конкурентоспроможні й могли б працювати, якби в них був платоспроможний покупець.

Якщо приватизацію або націоналізацію здійснювати в інтересах суспільства й держави, задля суспільного добробуту, то насамперед важливо враховувати, чи знизяться після цього ціни, чи підвищиться продуктивність праці, чи зростуть надходження від наукових розробок, чи зменшиться безробіття...

Нині для приватизації готується нова порція державних підприємств. Якщо знову надходження від неї підуть на залатування дірок у бюджеті, то це безперспективно. Нові власники повинні чітко розуміти, що вони не тільки купують основні фонди, а й беруть на себе зобов'язання використовувати їх ефективніше, ніж раніше. Доки не прийнято закон про націоналізацію, доки в руках держави не з'явиться інструмент оздоровлення економіки, говорити про відповідальність за придбану власність нема сенсу.

Як зазначив глава нашої держави в посланні до Верховної Ради про концептуальні основи стратегії економічного й соціального розвитку держави на 2002–2011 рр. “Європейський вибір”, існуючий інструментарій економічної політики, що сформувався в попередній період, не націлений на забезпечення якісних перетворень — інноваційного розвитку, оновлення структури виробництва, подолання глибокої диференціації доходів тощо. З цією метою необхідні суттєві зміни в механізмах трансформаційних процесів, їх системне оновлення — обдуманий перехід від інституційної моделі ринкових перетворень, об'єднаних з елементами

ефективного регулювання, формування сильної держави, активізація її регулюючої функції й одночасного здійснення такої політики, яка б не тільки зберегла, а й відчутно підсилила ринковий вектор розвитку, надала йому більшої орієнтації на кінцевий результат [19].

Важливий розділ формування державної інноваційно-інвестиційної політики — це регіональний аспект. Відсутність у минулому виваженої регіональної політики призвела до виникнення диспропорцій у територіальній структурі економіки, неефективного використання переваг територіального поділу праці, природно-ресурсного та науково-виробничого потенціалу, надмірного забруднення навколишнього середовища у багатьох регіонах. Стратегічний курс держави повинен передбачати послідовне розв'язання завдань структурної перебудови економіки регіонів з надмірною концентрацією підприємств важкої індустрії та складною екологічною обстановкою.

Для характеристики різних сторін інвестиційної привабливості окремих регіонів рекомендуються такі показники: рівень загальноекономічного розвитку регіону, за допомогою якого вивчається потенційна потреба в обсягах інвестування, можливість формування інвестиційних ресурсів за рахунок власних джерел, соціальна ємність регіонального ринку; рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону та можливості швидкої реалізації інвестиційних проектів; демографічна характеристика регіону та потенційний обсяг попиту населення на споживчі товари й послуги, а також можливості залучення кваліфікованої робочої сили у виробництві, що інвестуються; рівень розвитку ринкових відносин і комерційної інфраструктури регіону та ставлення місцевих органів самоврядування до розвитку ринкових реформ і створення відповідного підприємницького клімату; рівень криміногенних, екологічних та інших ризиків і ступінь безпеки діяльності в регіоні. За результатами оцінки розраховується інтегральний індекс інвестиційної привабливості регіонів. Серед регіонів пріоритетної інвестиційної привабливості — Київська, Дніпропетровська, Донецька, Харківська, Запорізька області й Автономна Республіка Крим. Низька інвестиційна привабливість у Волинській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Рівненській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій і Чернівецькій областях [15, 46–47].

Суттєве місце слід приділити розглядові планування як одного з найважливіших аспектів механізму управління інноваційно-інвестиційною діяльністю. При розробці планів визначаються обсяги інвестицій в основний капітал за рахунок державних і власних коштів суб'єктів господарювання, в здійснюваних на підприємствах усіх форм власності [21].

Через те, що бюджетні кошти обмежені, важливо сформулювати Перелік найважливіших пускових будов виробничого й невиробничого призначення за рахунок державного бюджету. При цьому особливістю його формування є те, що інноваційно-інвестиційна діяльність повинна забезпечити насамперед структурні зміни в економіці. До Переліку мають включатися насамперед виробничі потужності, введення яких передбачається за рахунок державного бюджету та реалізації цільових комплексних і пріоритетних програм. До показників інвестування включається також перелік найважливіших будов і об'єктів — пускових, перехідних, нових. З метою зменшення обсягів понаднормативного незавершеного будівництва необхідно провести експертизу недобудованих чи законсервованих будівель або об'єктів.

Зазначимо, що важливу роль у розвитку науково-технічного прогресу в національній економіці відіграють інновації в будівництві. По-перше, вони — складова інноваційної діяльності країни, тобто побудована того або іншого року будівля може бути таким же нововведенням (інновацією), як випущені в той же час машина, прилад, телевізор нової моделі. По-друге, інновації — це і споруди, оснащені новою технікою, наприклад, монорейковою дорогою, естакадою тощо.

По-третє, впровадження нової технології для випуску сучасної продукції і підвищення її якості в більшості випадків у багатьох галузях пов'язано з будівництвом. Наприклад, для впровадження автоматичних ткацьких верстатів необхідно було потрібно спорудити нові цехи чи реконструювати діючі.

У зв'язку зі становленням і розвитком високих технологій (*hi-tech*) підприємствам дедалі частіше потрібні чисті виробничі помешкання. Без таких помешкань (які представляють інновації в будівництві) не з'являться інновації в електронній, авіаційній, космічній, біомедичній, фармацевтичній промисловості.

По-четверте, якщо правильно сформульовано цілі інновацій у житловій сфері, то впровадження тут нововведень дає змогу поліпшити

умови життя громадян. Так, застосування ефективних радіаційно-стійких стінових конструкцій і матеріалів забезпечує комфортність житла, поліпшується температурний режим, скорочується число онкологічних захворювань.

По-п'яте, будівництво навчальних закладів, лікарень, поліклінік, санаторіїв, будинків відпочинку, дитячих садів, стадіонів і т. п. означає якісне поліпшення рівня життя людей.

Позаяк будівництву характерні різні види робіт і безліч технологічних процесів, то тут потенційно може бути значна кількість інновацій, принаймні не менше, ніж у будь-який інший галузі.

Будівельна галузь — чи не найважливіший елемент економіки країни. Вона “відповідає” за житла для громадян, а також за розвиток інфраструктури для промислового виробництва й суспільних потреб. Основні вимоги до інновацій у будівництві — облік витрат на створення й підтримку всього життєвого циклу будівель і споруд, забезпечення комфортності мешкання й поліпшення здоров'я людей, їхньої екологічної безпеки; збереження природи, сприятливого навколишнього середовища й культурної спадщини.

Цілями будівельного комплексу є: розробка прогресивних конструктивних систем і архітектурно-планувальних рішень житлових будинків, насичення будівельного ринку конкурентоспроможними матеріалами, інженерними системами й технологіями, виробництво яких орієнтовано на вітчизняну сировину (у тому числі на утилізацію промислових відходів), розвиток і відновлення (модернізація) бази будівельної індустрії регіонів України. Створення міні-виробництв і технологічних міні-комплексів з метою заохочення розвитку малого й середнього бізнесу, скорочення інвестиційного циклу, ресурсо- й енергозбереження при спорудженні та експлуатації житлових будинків, екологічна чистота будівельних матеріалів, створення додаткових робочих місць, науково-технічний супровід реформи житлово-комунального господарства.

Розроблювані в складі проектів технології патентоспроможні й конкурентоспроможні порівняно із закордонними та вітчизняними аналогами. Завдяки їм забезпечуються зниження енергоємності будівництва на 20–25 %, тепловтрат у будинках до 20 % порівняно з діючими теплотехнічними нормативами, скорочення інвестиційного циклу в 1,5–2 рази. Проекти мають важливе соціально-економічне значення, оскільки допомагають забезпечити населення

доступним житлом, вирішують важливу екологічну проблему — утилізацію техногенних утворень і промислових відходів.

Відзначимо, що лише з 2000 р. почалося стабільне зростання показників освоєння інвестицій: у 2001 р. їх освоєно на 25 % більше, ніж у попередньому році. Приріст об'ємів виконаних робіт спостерігався в 20 регіонах (із 27 наявних на Україні).

Значні обсяги робіт виконано на спорудженні енергоблоків Ровенської та Хмельницької АЕС, прокладці магістральних трубопроводів для транспортування нафти і газу в Закарпатській області й нафтотерміналу в Одесі, реконструкції вокзальних комплексів у Києві, Львові, Ковелі, відновленні ЛЕП після стихійного лиха 2000 р. в Одеській, Вінницькій і Житомирській областях, ліквідації наслідків повені в Закарпатській області, на спорудженні Київського метрополітену.

Крім потужних будівельних фірм дедалі частіше заявляють про себе малий і середній бізнес. До того ж невеликі підприємства сміливіше йдуть на ризик, впроваджуючи в себе нові технології ведення будівельно-монтажних робіт, виготовлення будівельних матеріалів і виробів. Однак зрушення в інвестиційній діяльності ще недостатні для стабілізації роботи будівельних організацій і підприємств будматеріалів.

Незважаючи на катаклізми й витрати минулих років, будівельна галузь України нині являє собою досить потужний комплекс, йому до снаги вирішення найскладніших завдань. Це біля семи тисяч великих, середніх і понад 18 тисяч малих підприємств, де трудяться близько мільйона людей. З них державна форма власності залишилася тільки в 14 % підрядних організацій і в дев'ятьох — підприємств будматеріалів. У нас збереглися великі державні будівельні корпорації й об'єднання, такі, як "Укрбуд", "Укрмонтажспецбуд", "Укрбудматеріали", "Украгропромбуд", куди на правах повної господарської самостійності й добровільності входить 46 % підприємств різних форм власності. Однак у процесі становлення ринкових відносин такі форми об'єднання, як корпорації, повинні змінити свої функції щодо низових організацій у напрямку концентрації фінансових ресурсів підприємств для створення й координації використання сучасної виробничої бази, формування мобільних колективів для виконання робіт на унікальних об'єктах, а також для вирішення юридичних питань.

Реалізацію будівельної програми стримують невирішені старі й нові проблеми. Через те, зокрема, що подорожчали матеріально-технічні ресурси. Це викликано інфляційними процесами в економіці, впровадженням у будівництво новітніх енергозберігаючих технологій. Позначаються на темпах будівництва також обмеженість бюджетних асигнувань, низький рівень платоспроможності населення, відсутність діючих фінансово-кредитних механізмів залучення коштів населення, слабкі стимули для вкладення інвестицій у будівництво, необгрунтовані зміни податкового законодавства й інші чинники.

Багаторічний досвід розробки й реалізації інноваційних проєктів на основі змішаної форми фінансування (бюджетні та позабюджетні кошти) переконує, що потрібна державна підтримка. Як правило, держава головні зразки нової техніки не фінансує, а ринкові підприємства не бажають ризикувати, оскільки в Україні інноваційні ризики не страхуються. Словом, виділяти інвестиції в організацію серійного виробництва зразків нової техніки на основі "сирого" дослідного зразка мало хто бажає.

Для прискорення науково-технічного прогресу в Україні потрібно розробити пакет економічних заходів, який стимулював би інноваційну діяльність підприємств. В умовах "злидених" оборотних коштів і кабальних умов одержання банківських кредитів під інноваційні проєкти мало надії на відновлення виробничих фондів. Як показує науковий аналіз, стимулювання інноваційної діяльності в Україні сьогодні явно недостатнє.

На наш погляд, доцільно заснувати в Україні інститут консолідації платників податків. Підприємство, що виготовляє нову техніку, може створювати консолідовану групу, до якої входить це підприємство (головне) й підприємство, що створює головні зразки нової техніки (дочірнє). Це дасть можливість при визначенні оподаткованого прибутку з прибутку головного підприємства віднімати збитки дочірнього, а усі фінансові обороти між головним і дочірніми підприємствами розглядати як внутрішньозаводський оборот і вивести з-під оподаткування.

Має бути гнучкою й диференційованою митна політика, аби стимулювати інноваційну діяльність. Приміром, якщо в нашій країні виготовляють товари, що відповідають міжнародним стандартам, конкурентоспроможні на внутрішньому й зовнішньому ринках, то щодо імпортних аналогів таких товарів доцільно встановлювати

підвищені імпорتنі мита. Це — по-перше. По-друге, якщо вітчизняні виробники не можуть освоїти випуск якісних товарів, які відповідають міжнародним стандартам, то на імпортні аналоги доцільно знижувати імпортні мита.

Для випуску вітчизняних прогресивних товарів і матеріалів потрібно прогресивне устаткування. Частина його в нас не виготовляється. Отже, варто встановлювати дуже низькі імпортні мита або взагалі не стягувати їх.

На наш погляд, необхідно цілком звільнити від мита, податків наукове устаткування, прилади, ввезені в Україну. Такий порядок передбачений Флорентійською конвенцією (Угодою про ввезення матеріалів освітнього, наукового та культурного характеру від 22 листопада 1950 р. і Протоколом до нього від 26 листопада 1976 р.).

Практика вимагає установити низькі експортні мита на високо-технологічні, наукомісткі товари, технічно передові машини, устаткування, прилади, програмні продукти (або взагалі не стягувати їх). І навпаки — імпортне мито на технологічне устаткування застарілих моделей має бути високим.

І останнє. Щоб стимулювати інноваційну діяльність, доцільно ввести податкові пільги (знижки, відрахування), що заохочують нарощування ініціативи й зусиль вітчизняних організацій та підприємств у сфері НДДКР. Треба залучати внески учасників ПФГ, консорціумів тощо, на проведення НДДКР, розробку головних зразків нової техніки й організацію їхнього серійного виробництва.

Необхідно передбачити фінансові пільги, що забезпечують покриття збитків від інноваційної діяльності головним підприємством промислової групи (на основі консолідованого балансу). Це уможливить розвиток венчурних (ризикових) фірм у пріоритетних сферах науково-технічної діяльності.

Важливо посилити пряме стимулювання державою інноваційної діяльності за рахунок надання Урядом гарантій щодо довгострокових банківських кредитів на розвиток довгострокових і ризикових досліджень у пріоритетних галузях науково-дослідної та виробничої діяльності. Здається, варто ввести в Податковий кодекс додатково підпункт про страхування інноваційних ризиків.

Переконаний, що законодавче оформлення цих пропозицій послужило б потужним стимулом для прискорення науково-технічного розвитку вітчизняної економіки, зокрема будівельного комплексу.

Управління й організація будівництва — важлива складова будівельного комплексу. Необхідно вдосконалювати організації будівництва й посилювати роль економічних методів управління ним. Украй важливі заходи, спрямовані на прискорення й ритмічність впровадження в дію об'єктів, скорочення термінів і підвищення якості будівництва та продуктивності праці, а також рентабельності всіх учасників інвестиційного процесу. Серед основних факторів, що впливають на зріст продуктивності праці в будівництві, є удосконалення проектних рішень, ширше використання прогресивних конструкцій і матеріалів; підвищення заводської готовності виробів і коефіцієнта збірності; поліпшення технології будівництва й підвищення рівня механізації будівельно-монтажних робіт; удосконалення управління будівництвом, організації праці.

Тривалість інвестиційного циклу залежить від періоду освоєння потужностей. Скорочення його термінів починається з передпроектної і проектної стадій. Тому потрібно дослідити роль і місце проектування в інвестиційному процесі, а також напрями його вдосконалення. Посилюється роль сфери проектування в інтенсифікації інноваційно-інвестиційного процесу. Характерною рисою її розвитку стає тісніший зв'язок з наукою, новими технологіями і з будівельним виробництвом. Проектуванню передують передпроектні дослідження альтернативних варіантів. Вони дають змогу приймати всебічно обґрунтовані рішення про доцільність нового будівництва чи реконструкції діючого виробництва. Зміна характеру будівництва при переході на ринкові методи господарювання посилює вимоги до учасників інноваційно-інвестиційного процесу щодо економічності проектних рішень будівель і споруд за рахунок зниження енерго- та матеріаломісткості, трудомісткості та його вартості. Діяльність проектних організацій в інвестиційному процесі має багатоцільовий характер, що видно з рис. 7 [29].

Підвищуються витрати на допроектні дослідження до 25–30 %, а з урахуванням розробки попереднього проекту — до 50–60 % загальних витрат на проектування; створюються передумови для мінімізації витрат (у межах 15–20 % ступеня точності оцінки кошторисної вартості проекту). Попередній проект вважається найбільш відповідальним етапом, а його розробка завжди здійснюється в повному обсязі, бо він служить підставою для одержання дозволу на будівництво. Після схвалення



Рис. 7. Схема багатоцільової діяльності проектних організацій в інвестиційному процесі

попереднього проекту замовником починається підготовка робочих креслень. При суміщенні процесів проектування й будівництва воно починається вже при 15–20 % готовності робочих креслень.

Механізм формування вартості (ціни) проекту в розвинених країнах спрямований на максимальне ослаблення негативних впливів, на зближення рівнів початкових оцінок і зведення до мінімуму відхилень фактичної вартості від кошторисної.

Точність і достовірність економічної оцінки проектів розглядається в зарубіжній практиці як найважливіші критерії ефективності.

У ФРН та інших розвинених країнах зазвичай, коли при збільшенні фактичних витрат (наприклад, понад 1,5 % проти вартості за контрактом) проектна фірма виплачує замовнику до 25 % збитку, а при одержанні економії (1,5 % і більше) замовник виплачує проектній фірмі винагороду до 25 % від зекономленої суми [30].

Досвід зарубіжних фірм свідчить також, що при будівництві великих промислових об'єктів найбільша ефективність досягається тоді, коли вся проектно-інженерна, координаційно-постачальницька, експедиторська, будівельно-монтажна й пусконаладжувальна діяльність зосереджується в рамках однієї організації.

Як особлива сфера діяльності розглядаються питання управління якістю будівництва, його спеціалізація та кооперування. Простежується тісний зв'язок служб і систем управління якістю продукції зі службами стандартизації.

Уміле застосування й творчий розвиток в інвестиційній практиці передових форм і методів організації будівельного виробництва як з вітчизняної, так і закордонної практики дозволить домогтися істотного скорочення інвестиційного циклу.

Виходячи із зазначеного, можна зробити такі **висновки**:

1. Забезпечення сталого економічного розвитку можливе за активної інноваційно-інвестиційної політики, із врахуванням як інтересів суб'єктів цього процесу, так і усвідомлення ними відповідальності за долю держави та її місця у світовій співдружності. Тому в підґрунтя процесів інвестування необхідно покласти принцип "інноваційно-інвестиційного партнерства", тобто активізація інвестування можлива лише при формуванні в країні своєрідного консенсусу між суб'єктами інвестиційного процесу на основі сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату та проведення ними узгодженої, виваженої політики.

2. Необхідно посилити державне регулювання інвестування, стимулювати взаємодію фінансового, промислового, венчурного й інших капіталів у інноваційно-інвестиційній сфері, забезпечити формування й розвиток ринкових механізмів їх дії. Слід посилити інтеграцію банківського та промислового капіталу, стимулювати створення корпоративних структур холдингового типу й ПФГ.

3. Формування сприятливого інноваційно-інвестиційного клімату визначають такі фактори, як політична стабільність, стан економіки та перспективи її розвитку, ступінь державного регулювання,

податки й стимули для інвесторів, вартість робочої сили і сировини, свобода руху капіталів та прибутку, валютні ризики, наявність інфраструктури тощо. Для створення сприятливого інвестиційного клімату необхідно реформувати податкову систему в напрямку стимулювання й накопичення капіталу; скасувати пільги, які не мають інвестиційної спрямованості; стимулювати інвестиційну діяльність підприємств за рахунок удосконалення умов оподаткування (особливо малого бізнесу); звільнення від оподаткування прибутку на умовах його реінвестування в оновлення ОФ.

4. Активізувати інвестування в регіонах неможливо без:

- створення системи координації діяльності органів державного управління, суб'єктів підприємництва, фінансово-банківських установ та їх асоціативних органів з усуненням нерациональних і незаконних перешкод у залученні іноземних інвестицій;
- дерегулювання в раціонально допустимих межах інвестиційної діяльності на місцевому рівні;
- здійснення заходів щодо вдосконалення уніфікованих форм типових контрактів з іноземними інвесторами;
- створення недержавних і змішаних інституційних органів сприяння іноземним інвестиціям, включаючи формування фінансово-економічних і правових механізмів їх взаємодії з суб'єктами інноваційно-інвестиційного процесу й органами державного управління.

5. Найважливішим аспектом здійснення інноваційно-інвестиційної політики є створення сприятливих умов для інвестування в основний капітал і формування підприємствами необхідних коштів, а також підтримка стійкої кон'юнктури на ринках капіталу та інвестиційних ресурсів. Необхідно активніше використовувати нові підходи в державній інноваційно-інвестиційній діяльності, зокрема участь у спільному фінансуванні проектів, надання кредитів за зниженими обліковими ставками, фінансування проектів за рахунок випуску цінних паперів. Для посилення вимог до використання державних інвестицій доцільно: запровадити порядок укладання контрактів на спорудження об'єктів тільки за результатами конкурсів (тендерів); забезпечити відповідальність за порушення умов контракту (договору підряду) на будівництво об'єктів; перейти, як правило, від безповоротного бюджетного фінансування до кредитування.

6. На макроекономічному рівні слід розробляти прогнозні обсяги інвестицій за рахунок усіх джерел фінансування. Розрахунки обсягу інвестицій доцільно здійснювати, виходячи з: уточнення переліку пріоритетних галузей економіки для реалізації інвестиційних проектів, а також науково-технічних програм й основних напрямів фундаментальних і пошукових досліджень, які фінансуються за рахунок бюджетних коштів; концентрації та спрямування інвестиційних ресурсів бюджетів усіх рівнів, а також кредитних коштів, що залучаються під гарантії уряду, у розвиток пріоритетних галузей економіки.

7. При розробці програми розвитку інвестиційної діяльності на прогнозний період слід передбачити:

- переорієнтацію інвестицій у пріоритетні високотехнологічні, наукомісткі галузі, забезпечення державної підтримки виробництва високотехнологічної продукції й розвитку малого та середнього бізнесу за рахунок відшкодування з державного бюджету частини ставок за банківськими кредитами;
- посилення фінансової надійності банківської системи, подальшої її орієнтації на потреби реального сектору економіки;
- стимулювання ринку капіталів шляхом подальшого розвитку фондового ринку, підвищення його ліквідності, запровадження ефективної системи страхування інвестицій, активізація діяльності інституційних інвесторів, зокрема пенсійних і страхових фондів.

8. Для стимулювання залучення інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну сфери необхідно забезпечити:

- створення системи пільгового рефінансування комерційних банків у разі надання ними пільгових кредитів для реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях і виробництвах;
- звільнення від оподаткування частини прибутків комерційних банків, що інвестується у високотехнологічні виробництва;
- зниження ставки обов'язкового резервування коштів комерційними банками, які здійснюють пільгове довгострокове кредитування інноваційних проектів;
- розширення практики пільгового кредитування під заставу майна та форм кредитування шляхом здійснення лізингових, факторингових та інших операцій;

- створення пайових інвестиційних фондів для реалізації великих інноваційних проектів.

9. Для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності необхідно підвищити надійність банківської системи та відновити до неї довіру населення України, а також забезпечити сприятливі умови для її розвитку. Слід посилити зацікавленість комерційних банків у збільшенні обсягу інвестицій насамперед завдяки довгостроковому їх кредитуванню, передбачити гнучкий порядок встановлення резервних вимог Національного банку України щодо коштів, які спрямовуються комерційними банками на довгострокове кредитування.

10. Для зміцнення банківської системи доцільно: забезпечити перехід на кредитний механізм інвестування, який дасть змогу створити надійну самовідтворну ресурсну базу; створити Український державний банк реконструкції й розвитку для довго- та середньострокового фінансування і кредитування інвестиційних проектів пріоритетного значення та селянський (іпотечний) банк; збільшити обсяги кредитування реального сектору економіки; продовжити проведення політики зниження облікової ставки; забезпечити стимулювання залучення грошових вкладів населення; стимулювати надходження іноземного капіталу в банківську сферу.

11. Фондовий ринок ще не перетворився на інструмент залучення коштів у реальний сектор. Необхідно забезпечити взаємодію зацікавлених у позиковому капіталі і тих, хто може його дати, тобто емітентів і інвесторів. Цьому сприяє перерозподіл ресурсів на найбільш ефективні напрями на основі ринкових механізмів. Слід запровадити такі фінансові інструменти як опціони, ф'ючерси тощо, розвивати ринок облігацій внутрішньої державної позики. При цьому потрібні законодавчі обмеження на прибутковість відповідних запозичень. Їх рівень не повинен перевищувати середню процентну ставку за кредитами комерційних банків, що надаються суб'єктам господарювання.

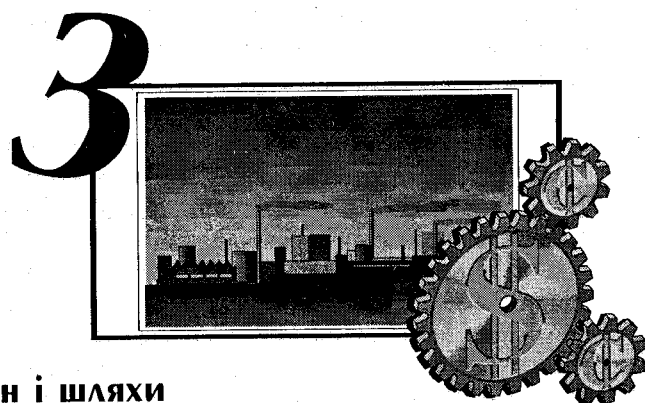
12. Важливим є реформування амортизаційної системи та забезпечення її орієнтації на: лібералізацію формування й використання суб'єктами господарювання амортизаційного фонду; створення умов для накопичення у суб'єктів господарювання додаткових інвестиційних ресурсів за рахунок збільшення податкових пільг; обмеження державного впливу на економічні процеси, пов'язані

з нарахуванням і використанням амортизаційних відрахувань підприємств; здійснення моніторингу амортизаційної системи як для коригування її параметрів, так і формування бази даних для об'єктивної оцінки стану і руху основного капіталу.

13. Необхідно посилити інноваційно-інвестиційну спрямованість приватизації, ширше застосовувати продаж акцій на некомерційних конкурсах під інвестиційні зобов'язання; посилити контроль за їх виконанням; переорієнтувати використання коштів на інвестування; вирішити питання погашення заборгованості та рефінансування виробництва за рахунок частини доходів від приватизації; надавати новим власникам податкові пільги та кредити.

14. Для вдосконалення управління інвестуванням великих будов необхідно зосередження всієї проектної, координаційно-постачальницької, експедиторської, будівельно-монтажної та пусконаладжувальної діяльності в руках однієї організації, що сприяє високій оперативності й кваліфікованості рішення цілого комплексу організаційних, управлінських і технологічних проблем, які виникають, як правило, на всіх стадіях інноваційно-інвестиційного циклу. Доцільно запровадити в будівельних організаціях служб і систем управління якістю продукції та забезпечення їх тісного зв'язку зі службами стандартизації. Стандартизація сприяє скороченню термінів проектування й підготовки будівельного виробництва. Використання каталогів стандартизованих конструкцій та устаткування істотно прискорює і полегшує проектування й забезпечення будівництва комплектуючими. Такі системи відкривають шлях до бездефектної розробки і реалізації інвестиційних проектів. Слід поширити практику розробки "гнучких" проектів, що передбачає можливість полегшення майбутньої реконструкції будівель, пристосування до зміни поколінь устаткування, а також проектування обладнання, що легко монтується і демонтується.

Отже, вдосконалення організаційно-економічного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, відповідне забезпечення сприятливого клімату для залучення інвестицій в Україну — запорука успішного економічного розвитку як держави в цілому, так і окремо взятого підприємства.



Стан і шляхи удосконалення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства

Основою інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства є розробка діючої системи стимулювання інвестиційної активності й ефективного залучення джерел інвестиційних вкладень.

Відповідне нарощування капіталу підприємства можливе тільки за одержання достатнього об'єму прибутку, що разом із сумою амортизаційних відрахувань становить чистий грошовий потік. Саме він означає життєвість підприємства в довгостроковому періоді й можливість використання потоку витрат на збільшення та підтримку реального основного капіталу, а також розширення об'ємів оборотного капіталу.

Розширене відтворення підприємства здійснюється при відновленні його основного капіталу, тому виникають значні потреби у фінансових ресурсах, пов'язані з непевністю інноваційного процесу і майбутніх результатів. Масштаби відновлення при цьому залежать від рівня управління й розпорядження інвестиційними ресурсами [23, 20].

Інвестиційні витрати, обумовлені розширенням діяльності підприємств, досить різноманітні. Серед них існують вкладення як

в основні фонди — будівлі, споруди, устаткування, так і в оборотні — запаси сировини й матеріалів, готові до реалізації товари, дебіторську заборгованість.

Для об'єктивної оцінки реального стану й забезпечення ефективної діяльності підприємствами розробляються бізнес-плани.

Бізнес-план розробляється для раціоналізації планування. Тому важливою частиною процесу підготовки цього документа є аналіз, розгляд альтернативних варіантів і процес прийняття рішень, а не тільки сам план у його письмовому викладі.

Розробка бізнес-плану відображає результати планування на рівні підприємства на визначений момент часу.

Цей документ має бути точно викладений, достатньо практичний і виражатися в кількісно визначених термінах.

Звичайно бізнес-план переслідує чимало цілей. Він:

- визначає напрям, у якому підприємство хотіло б просуватися і відзначає можливі перешкоди на цьому шляху;
- перераховує конкретні цілі і завдання, щоб підприємство мало можливість перевірити, чи рухається воно в наміченому напрямку;
- перераховує методи, за допомогою яких підприємство збирається досягти намічених цілей;
- знайомить керівних і рядових співробітників компанії з головним завданням, щоб усі вони мали ясне уявлення про накреслену мету й змогли приймати довгострокові та щоденні рішення, які не суперечать головному напрямку;
- може бути використаний для ознайомлення потенційних інвесторів, як кредиторів, так і власників, зі структурою й планами підприємства, особливо — з його фінансовими потребами й очікуваними результатами.

Бізнес-план не є статичним, незмінним прогнозом на майбутнє.

Він показує структуру, якою підприємство хотіло б володіти. Необхідно постійно стежити, як здійснюється бізнес-план. Через те з часом фірма може змінити параметри плану або самостійно, або під тиском обставин. Бізнес-план необхідно періодично переглядати, аби він враховував зміни, а також вбирав нові ідеї й плани на майбутнє.

Структура бізнес-плану

Стислий зміст.
Завдання підприємства.
Права власності.
Керівництво й управління.
Маркетинг і реалізація.
Оперативна діяльність.
Фінансовий прогноз.

Типовий бізнес-план тією чи іншою мірою торкнеться всіх цих питань, але структура планового документа не є раз і назавжди даною, жорстко закріпленою. Іноді необхідно приділити більше уваги тим чи іншим питанням, темам, викласти їх в іншому порядку, ввести додаткові частини або об'єднати наявні відповідно до потреб конкретного підприємства.

Стислий зміст

Цей розділ являє собою стислий (2–3 сторінки) огляд бізнес-плану. Розділ має містити основні пункти всіх наступних розділів:

Основна мета підприємства:

- стан підприємства на даний момент, тобто скільки часу діє підприємство, його юридичний статус, асортимент продукції й обсяги виробництва, основні клієнти й обсяг реалізації, розмір і характер його активів, структура кадрів тощо;
- планований випуск продукції, цільові ринки збуту й очікувані обсяги реалізації;
- планована юридична й управлінська структура і права власності;
- основна стратегія маркетингу, тобто використання наявних ділових товариств, спільних підприємств, і т. д.;
- основна стратегія виробництва;
- розмір капіталу, отриманий від власників або інвеститорів, напрями його використання, тобто викуп підприємства в держави, придбання нового обладнання й модернізація заводу, а також тимчасові параметри.

Перший розділ бізнес-плану складається в останню чергу, тобто після того, коли інші розділи вже написані.

Цей розділ присвячений основній концепції й характеру підприємства, у ньому йдеться про основний напрям його розвитку та його основну доктрину. Наприклад:

Чи збирається підприємство сконцентруватися на якомусь одному аспекті діяльності у своїй галузі промисловості (наприклад, власне виробництво або розподіл, роздрібна торгівля) чи його метою є повна вертикальна інтеграція, тобто здійснення всіх операцій, необхідних для переробки сировини на готову продукцію з доставкою кінцевому споживачеві?

Чи планує підприємство спеціалізуватися на певних видах продукції або випускати її в дуже широкому асортименті?

Чи планує обслуговувати як внутрішній, так і зовнішній ринок і яку частку обраних ринків підприємство планує контролювати (частка ринку у відсотках, число конкурентів тощо)?

Як підприємство хотіло б досягти поставленої цілі: самостійно, за допомогою спільних підприємств, асоціацій або інших форм співробітництва з незалежними підприємствами?

Чи прагнучиме забезпечити максимальний прибуток і дивіденди власникам; максимізувати виробництво продукції на внутрішньому ринку; забезпечити максимальну стабільність робочих місць і пільг співробітникам; як планується поєднати ці різні цілі, якщо вони почнуть суперечити одна одній?

Чи планує підприємство займатися суміжними і непрофільними галузями, такими, як туризм, сільське господарство? З якою метою? Якою мірою (у відсотках від всього об'єму виробництва)? У якій період часу?

Якими засобами підприємство збирається досягти успіху? (Висока кваліфікація співробітників, висока якість продукції, більш сучасна технологія, великий попит на його продукцію, низька собівартість тощо.)

Права власності

Цей розділ присвячений тому, хто матиме права власності й контролю над підприємством.

Опишіть плановану Вами юридичну структуру підприємства — чи маєте намір Ви організувати акціонерну компанію того чи іншого

Керівництво й управління

типу в рамках чинного законодавства? Кооператив? Організацію, що не має метою одержання прибутку? Державне агентство?

Чи належатиме фірма тільки співробітникам і керуючим, або допускається, що акціями володітимуть сторонні особи й підприємства? Вирішальний чинник у прийнятті цього рішення: чи можуть співробітники забезпечити достатній капітал для потреб підприємства, особливо для викупу його у держави? Можливо, це станеться, коли будуть готові фінансові прогнози й з'ясується спосіб приватизації.

Чи фірма випускатиме два види акцій, один із правом голосу при виборі ради директорів, а інший без права голосу? Назвіть кількість акцій, які фірма збирається випустити.

Чи планується випускати привілейовані акції (з правом або без права голосу), що мають перевагу при одержанні дивідендів? Відповідь на це питання залежить від чинного законодавства і від того, який вид акцій виглядає привабливіше для потенційних вкладників — як співробітників, так і сторонніх.

Чи будуть обмеження на кількість акцій, які може придбати одна особа? Чи буде кількість акцій в одного власника залежати від його становища на підприємстві? Від його стажу? Якщо особа, що має право на купівлю визначеної кількості акцій, не має у своєму розпорядженні достатніх коштів — тоді, хто може викупити його частку?

Чи можна вільно торгувати акціями? Чи лише за згоди представників підприємства? Чи можна вільно продавати акції тільки співробітникам й існуючих власникам акцій? Чи володіють власники акцій переважним правом на покупку продаваних акцій, так що акції продаються вільно тільки в тому разі, якщо вони не хочуть або не можуть ними скористатися? Що відбувається, коли співробітник іде з фірми: чи зобов'язаний він продати свої акції? Кому? За якою ціною?

Який порядок і розклад (за часом) продажу акцій? Коли і де будуть продаватися акції?

Чимало з перелічених питань залежать від чинного законодавства. Не все із задуманого можна здійснити в рамках закону. Однак при вирішенні питань власності необхідно керуватися, наскільки це можливо, таким ключовим розумінням, як те, хто буде здійснювати контроль над підприємством і розмір необхідного капіталу.

У цьому розділі йдеться про те, хто визначає й здійснює стратегію розвитку підприємства.

Опишіть склад Ради директорів. Скільки людей входить у Раду директорів, які вимоги до членів Ради директорів із числа керівників, співробітників, акціонерів й інших? Чи повинна Рада директорів обов'язково мати визначений склад, наприклад, троє керівників, два співробітники, два сторонні акціонери тощо?

Якщо відомі імена людей, що ввійдуть у першу Раду директорів, їхні імена і кваліфікацію варто навести в цьому поділі.

Які основні права й обов'язки Ради (наприклад, право звільняти й приймати на роботу керівництво підприємства, призначати зарплату керівництву, переглядати й схвалювати фінансові звіти, визначати, коли й у якому розмірі виплачувати дивіденди, розглядати найважливіші контракти з постачальниками й клієнтами)?

Стисло опишіть те, як Ви собі уявляєте структуру управління підприємством: основні підрозділи та їх функції, структура звітності (кількість рівнів).

Структура управління може повторювати чинну чи бути змінена, аби відповідати новим планам, вимогам маркетингу чи новим другорядним функціям (наприклад, таким, як звітність перед акціонерами й ставленням до них, фінансове моделювання й планування тощо).

По змозі, назвіть імена й кваліфікацію керівників провідних підрозділів.

Якою буде система організації оперативної й фінансової діяльності підприємства (усередині компанії та стосовно Ради директорів і акціонерів)?

Якою буде роль рядових співробітників і нижчої ланки, що керують плануванням і прийняттям рішень (наприклад, будуть вони тільки джерелом інформації, учасниками неформальних рад чи офіційно братимуть участь в управлінні)?

Маркетинг і реалізація

У цьому розділі йдеться про те, хто купуватиме продукцію підприємства, чому й у якій кількості.

Які будуть цільові ринки підприємства (країни, регіони, райони)? Якого типу клієнтів обслуговує підприємство?

Чи плануєте Ви сегментувати ринок, тобто, використовувати різну стратегію для продажу різних видів продукції за різними цінами різними типам покупців?

Чи існують помітні тенденції в попиті на різні види продукції на різних цільових ринках?

Які тимчасові рамки, що їх підприємство хоче дотримуватися, виходячи на нові ринки?

Наскільки це можливо, назвіть прогнозований обсяг продажів і тип клієнтів, бажано з об'єктивним підтвердженням реалістичності свого прогнозу.

Який ступінь контролю має підприємство над кількістю й асортиментом виробленої продукції?

Чи є обмеження на обсяг чи види виробленої продукції? Які це обмеження: юридичні, природно-технологічні? Чи є таким обмеженням тип устаткування, кваліфікація співробітників? Наявність приміщень для збереження продукції?

Яка буде система поширення продукції підприємства?

Чи будуть кінцеві клієнти обслуговуватися прямо, за допомогою асоціації, через спільні підприємства з маркетинговими фірмами чи іншими компаніями оптової торгівлі?

Протягом якого часу планується перейти від існуючої системи поширення продукції до нових механізмів, якщо такі планується створити?

Чи збирається підприємство продавати продукцію, ідентичній продукції конкурентів, чи планується розробити особливі, "фірмові", види продукції й "фірмову" назву?

Чи володіє підприємство великим ступенем контролю над ціною на свою продукцію або воно буде підкорятися ринковій ціні, тобто ціні, що диктується іншими фірмами на ринку?

Якщо підприємство буде мати контроль над цінами на свою продукцію, чи буде воно прагнути продавати високоякісну продукцію за високими цінами? Чи спробує захопити значну частку ринку, продаючи продукцію за більш низькими цінами, ніж конкуренти?

Чи існують юридичні обмеження на встановлення ціни?

Яка буде структура і розмір мережі агентів у справах продажу продукції підприємства? Чи будуть агенти з продажу лише приймати замовлення чи активно шукати нових клієнтів?

Чи будуть створені механізми, за допомогою яких підприємство може довідуватися від клієнтів, яку продукцію вони хочуть купити, як оцінюють продукцію підприємства і які вдосконалення підприємство повинно внести у свою продукцію й систему постачань?

Яку рекламу використовуватиме підприємство? Чому? На кого вона буде спрямована? Які будуть витрати?

Які переваги і недоліки підприємства при маркетингу своєї продукції?

Оперативна діяльність

Цей розділ присвячений методам ефективного й ощадливого виробництва. Опишіть існуючу і плановану оперативну структуру підприємства.

Наприклад — для рибальського підприємства — розмір флоту, вилов риби й обсяг переробки в морі, систему зв'язку, обслуговування, матеріально-технічного постачання, збереження й доставки продукції.

Опишіть обмеження, що накладаються на обсяг сировини, запропонований на ринку.

Чи буде підприємство прагнути одержати доступ до великих обсягів сировини? Якщо так, протягом якого часу і з якими витратами?

Які обмеження існують на можливості підприємства щодо переробки й доставки продукції?

Чи прагнутиме підприємство збільшити свої переробні потужності? Якщо так, то в які терміни і які будуть витрати?

Завдяки чому підприємство модернізуватиметься?

Яку нову технологію прагне одержати підприємство і як це позначиться на оперативній діяльності?

Необхідно розробити загальний план модернізації й оцінити її вартість.

Чи планується змінити наявну структуру матеріально-технічного постачання: ремонту, транспорту і збереження? Якщо так, то в який спосіб? Оцініть витрати на ці заходи та їхнє значення для діяльності Вашої компанії.

Чи плануються істотні зміни щодо складу, кількості співробітників, рівня їхньої зарплати? Чому? Опишіть попередні параметри і витрати або економію.

Яким чином підприємство буде боротиметься з нестачею комплектуючих виробів, з іншими перешкодами, що заважають безперебійній роботі?

Опишіть стосунки підприємства з основними постачальниками; те, наскільки підприємство від них залежить, як широко використовуються бартерні операції.

Які загалом будуть переваги й недоліки підприємства у виробництві продукції? Як примножити переваги й скоротити недоліки?

Фінансовий прогноз

Цей розділ призначений для того, щоб викласти плани підприємства з маркетингу, оперативної діяльності й права власності в грошових термінах. Цей розділ має відобразити:

Розмір капіталу, що потрібен підприємству і який воно планує залучити, від кого і коли?

Як використовуватиметься цей капітал?

Чи може підприємство розвиватися, спираючись на власні сили?

Фінансові звіти — це основний інструмент, за допомогою якого керуючі, акціонери та інші зацікавлені сторони можуть стежити за станом і успіхами приватного підприємства.

Уявлення про стан вашого підприємства дають зазначені види фінансових звітів.

Звіт про прибутки і витрати описує виторг від реалізації протягом визначеного періоду, вартість ресурсів, необхідних для підтримки обсягу реалізації на цьому рівні, чистий прибуток або збитки підприємства. В остаточному підсумку, але не обов'язково негайно й не обов'язково в стислі терміни, підприємство повинно почати працювати прибутково для того, щоб забезпечити самодостатність свого розвитку.

Балансовий звіт показує активи (ресурси), які підприємство розташовує наприкінці періоду, а також капітал, залучений для підтримки активів на цьому рівні, або у формі пасивів (капіталу, які підприємство одержує в борг із сторонніх джерел), або у формі чистої вартості капіталу (внески самих власників).

Звіт про рух наявних коштів погоджує воедино два попередні види звітів і звертає головну увагу на те, звідки надходять кошти і як вони використовуються. Як на найближчу, так і на віддалену перспективу підприємство повинно мати достатні кошти у вигляді

наявних і очікуваних надходжень, аби погашати свою заборгованість і продовжувати роботу.

Цей розділ містить прогноз майбутніх фінансових звітів і відображає результати, які підприємство сподівається одержати, якщо сподівання підприємства щодо маркетингу, оперативної діяльності і прав власності виправдаються.

Щоб визначити напрями оптимізації з погляду здешевлення використання капіталу й виявлення його структури, застосовується система показників, що характеризують залучення зовнішніх джерел. Вони поділяються на ліквідаційні й операційні.

До ліквідаційного джерела належать:

- відношення заборгованості до власного капіталу;
- відношення заборгованості до капіталізації.

Відношення заборгованості до власного капіталу використовується для оцінки стану власного капіталу підприємця (підприємства). Розмір співвідношення розраховується розподілом суми заборгованості на суму власного капіталу. Чим вище показник співвідношення, тим більше частка позикодавців в активах підприємства і тим вище ризик для підприємця (підприємства) і позикодавця. Розмір співвідношення менше одиниці означає, що власний капітал підприємства перевищує загальну суму позичкового капіталу й визначає підвищений рівень її платоспроможності. Значення коефіцієнта вище одиниці говорить про перевищення вкладень кредиторів порівняно з вкладеннями власників. Це говорить про недостатнє покриття власним капіталом зобов'язань підприємства.

У нормальних умовах ринкових відносин використання власного капіталу для підприємства обходиться дорожче, ніж позикових коштів. Тому власний капітал у своїй основі залучається для покриття витрат на формування основних фондів і тільки одна четверта його суми направляється на покриття оборотного (працюючого) капіталу.

Відношення заборгованості до капіталізації визначається як частка від розподілу суми довгострокових зобов'язань до суми довгострокових зобов'язань і власного капіталу. Цей коефіцієнт говорить про спроможність підприємства покривати довгострокові зобов'язання за рахунок постійного капіталу. У цьому випадку довгострокові зобов'язання прирівнюються до власних коштів через їхнє закріплення за підприємством на тривалий період без загрози дострокового вилучення. До того ж очевидно, наскільки постійно

необхідний підприємству капітал залежить від зовнішнього фінансування й наскільки ці зобов'язання покрито власним капіталом.

Залучення зовнішніх джерел характеризують операційні показники. Це:

- відношення надходження наявних коштів до поточних зобов'язань по довгострокових запозиченнях;
- відношення відсотків, сплачених до прибутків;
- відношення виплачених дивідендів до прибутку після оподаткування.

Коефіцієнт відношення надходження наявних коштів до поточних зобов'язань по довгострокових запозиченнях визначається як відношення суми амортизації, прибутку після вирахування податків та інших прибутків до суми поточних зобов'язань по довгострокових запозиченнях. Сума поточних зобов'язань по довгострокових запозиченнях включає тільки основну суму позикового капіталу довгострокового характеру без платежів за користування ним.

При коефіцієнті менше одиниці поточні наявні надходження підприємства недостатні для покриття платежів по основному боргу.

Коефіцієнт відношення сплачених відсотків до прибутків визначається розподілом суми прибутку до виплати податків і виплачених відсотків до суми виплачених відсотків.

Цей коефіцієнт характеризує частину прибутків підприємства, що витрачаються на виплату відсотків за позиковий капітал. Значення цього коефіцієнта завжди перевищує одиницю.

Коефіцієнт відношення виплачених дивідендів до прибутку після оподаткування визначається як частка суми виплачених дивідендів до суми прибутку після оподаткування.

В суму виплачених дивідендів включаються тільки дивіденди, виплачені в грошовій формі. Коефіцієнт характеризує відносний розмір прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства і витрачений ним на виплату платежів власникам.

Орієнтиром інвестиційного процесу служить прибуток, а показники прибутковості характеризують рентабельність використання підприємством наявних у його розпорядженні коштів. До них належать:

- відношення прибутку після виплати податків до обсягу продажів;

- відношення обсягу продажів до середнього розміру активів;
- відношення суми прибутку після податків, виплачених відсотків і збільшення податків до середнього розміру активів;
- відношення прибутку після виплати податків до власного капіталу;
- відношення активів до суми різниці власного капіталу і капіталу у формі привілейованих акцій.

Відношення прибутку після виплати податків до обсягу продажу визначається розподілом суми прибутку після виплати податків на обсяг продажу (виторги). Цей показник характеризує частку прибутку в загальному об'ємі продажу.

Відношення обсягу продажу до середнього розміру активів визначається часткою від розподілу суми обсягу продажу на суму середнього розміру активів. Показник характеризує використання підприємством його активів. Однак значення цього коефіцієнта залежить від особливостей амортизаційної політики на підприємстві. Чим більше розмір відрахувань зносу, тим нижче розмір середнього розміру активів і вище коефіцієнт. Це варто враховувати при порівнянні з показником інших підприємств.

Відношення суми прибутку після виплати податків, виплачених відсотків і збільшення податків до суми середнього розміру активів характеризує рівень ефективності використання підприємством його активів і принадність вкладень капіталу для співвласників.

Відношення прибутку після виплати податків до власного капіталу визначається як частка від розподілу суми прибутку після виплати податків на суму власного капіталу підприємства. Цей показник використовують власники при оцінці бізнесу. Він характеризує ефективність використання підприємством власного капіталу. Однак високе значення його може говорити про низьку частку власного капіталу в загальному капіталі підприємства і про підвищений ризик вкладень.

Відношення активів до суми різниці власного капіталу і капіталу у формі привілейованих акцій визначається розподілом суми активів на суму власного капіталу без привілейованих акцій. Коефіцієнт характеризує використання позикових коштів власником.

Процес управління ростом реального капіталу підприємства має обмежену протяжність у часі й тимчасовий чинник набуває вирішального впливу на одержувані результати щодо використання вкладеного капіталу. Облік тимчасового чинника відображають показники:

- чиста приведена вартість;
- внутрішня ставка прибутковості;
- термін окупності проекту;
- індекс прибутковості.

Чиста приведена вартість характеризує результат щодо використання вкладених коштів за весь період життя проекту. При цьому витрати й прибутки доводяться до поточної дати.

Для розрахунку чистої приведеної вартості інвестиційного проекту застосовується формула

$$W = \sum_{j=1}^{n_2} E_j V^{j+n} - \sum_{t=1}^{n_1} K_t V^t, \quad (1)$$

де W — чистий приведений прибуток; E_j — прибуток у періоді j , $j = 1, \dots, n_2$; K_t — інвестиційні витрати в періоді t , $t = 1, \dots, n_1$; n_1 — тривалість процесу інвестування; n_2 — тривалість періоду віддачі від інвестицій; V^{j+n} , V^t — дисконтний множник по ставці i . Як приклад приведемо дані інвестиційного проекту, де разові витрати на початку періоду складають 900 тис. грн, а передбачуваний прибуток за роками може скласти: першого року — 500 тис. грн, другого року — 200 тис. грн, третього року — 300 тис. грн і четвертого року — 400 тис. грн. Відсотки на капітал плануються 10%. У цьому разі розрахунок чистої поточної вартості можна визначити так:

$$\begin{aligned} \text{ЧТВ} &= -900 \text{ тис. грн} + 500(1 + 0,10)^{-1} + \\ &+ 200(1 + 0,10)^{-2} + 300(1 + 0,1)^{-3} + \\ &+ 400(1 + 0,1)^{-4} = -900 + 1118,2 = 218,2. \end{aligned}$$

Запропонований проект вигідний, бо дає змогу одержати прибутковість понад 10%.

Внутрішня ставка прибутковості — це та розрахункова ставка відсотків, за якої накопичення (капіталізація) регулярно одержуваного прибутку дає суму, рівну інвестиціям. Чим вища ця ставка, тим більше ефективність інвестицій. Визначається вона за рівнянням

$$\sum_t R_t V^t = 0, \quad (2)$$

де V_t — дисконтний множник по ставці i_b ; R_t — елемент потоку платежів; t — час інвестиційного процесу і надходження прибутків від нього.

Застосовуючи розрахунок цього проекту за рівнянням, виходимо з того, що початкове значення внутрішньої норми прибутковості $i_{b0} = 10\%$. Тоді

$$\begin{aligned} W_0 &= -900 + 500(1 + 0,1)^{-1} + 200(1 + 0,1)^{-2} + \\ &+ 300(1 + 0,1)^{-3} + 400(1 + 0,1)^{-4} = 218 \neq 0. \end{aligned}$$

Отримане значення i_{b0} не задовольняє рівняння (2). У цьому випадку значення внутрішньої норми прибутковості i_{b1} беремо 15% і знову розв'язуємо рівняння (2):

$$\begin{aligned} W_1 &= -900 + 500(1 + 0,15)^{-1} + 200(1 + 0,15)^{-2} + \\ &+ 300(1 + 0,15)^{-3} + 400(1 + 0,15)^{-4} = 112 \neq 0. \end{aligned}$$

Звідси i_{b1} також не задовольняє рівнянню (2).

Щоб знайти внутрішню норму прибутковості використовується метод січної:

$$(1 + i_b) = (1 + i_{bn}) + \frac{[(1 + i_{bn}) - (1 + i_{bn-1})] W_n}{W_n - W_{n-1}}, \quad (3)$$

де i_{b0} , i_{bn-1} — передбачувані останнє та попередні значення внутрішньої норми прибутковості. Підставляючи значення у формулу (3), знаходимо

$$i + i_{b2} = (1 + 0,15) + \frac{[(1 + 0,15) - (1 + 0,1)] \cdot 112}{112 - 218},$$

$(i + i_{b2}) = 1,203$, тоді внутрішня норма прибутковості становитиме 20,3%.

Тепер розв'язуємо рівняння (2).

$$\begin{aligned} W_2 &= -900 + 500(1 + 0,203)^{-1} + \\ &+ 200(1 + 0,203)^{-2} + 300(1 + 0,203)^{-3} + 400(1 + 0,203)^{-4} = \\ &= -900 + 917 = +17 \neq 0. \end{aligned}$$

Знову використовуємо метод січної.

$$i + i_{b3} = 1,203 + \frac{(1,203 - 1,15) \cdot 17}{17 - 112} = 1,203 + 0,0095 = 1,213.$$

Використовуючи отримане значення i_{b3} , розв'язуємо рівняння (2)

$$W_3 = -900 + 500(1 + 0,213)^{-1} + 200(1 + 0,213)^{-2} + 300(1 + 0,213)^{-3} + 400(1 + 0,213)^{-4} = -900 + 900 = 0.$$

Таким чином, внутрішня норма прибутковості для варіанту $i_{b3} = 21,3\%$.

Термін окупності інвестицій — це тривалість періоду, протягом якого сума чистих прибутків, дисконтованих на момент завершення інвестицій, дорівнює сумі інвестицій.

Інакше, термін окупності інвестицій являє собою теоретично необхідний час для повної компенсації інвестицій дисконтованими прибутками. Якщо інноваційно-інвестиційний процес поданий у вигляді нерегулярного потоку платежів, то термін окупності інвестицій визначається підсумовуванням послідовних членів ряду прибутків, дисконтованих щодо ставки і доти, поки не буде отримана сума, рівна обсягу інвестицій. Якщо прибуток надходить наприкінці року, то сума визначається за формулою

$$S_m = \sum_1^m R_t V^t, \quad (4)$$

причому

$$S_m < K < S_{m+1},$$

де S_m — сума дисконтованих прибутків за m повних років; R_t — чистий прибуток у періоді t , V^t — дисконтний множник.

Як тільки сума прибутків перевищить розмір інвестицій для визначення терміну окупності (n_{ok}), використовується формула

$$n_{ok} = m + \frac{K - S_m}{R_{m+1} V^{m+1}}, \quad (5)$$

де m — всі роки окупності; $\frac{K - S_m}{R_{m+1} V^{m+1}}$ — частина року, прибуток у якому не повністю використовується для покриття інвестиційних

витрат; K — розмір інвестицій; S_m — сума дисконтованих прибутків за m років; $R_{m+1} V^{m+1}$ — дисконтований прибуток року, що впливає за m років.

Використовуючи дані нашого прикладу, розрахуємо термін окупності за вказаними формулами.

Для визначення терміну окупності використовується сучасний розмір прибутку, що на момент завершення інноваційно-інвестиційного процесу буде продисконтований за ставкою $i = 10\%$.

Розмір інвестицій становить 900 тис. грн. За перший рік розмір прибутку становитиме:

$$R_1 = 500(1 + 0,1)^{-1} = 454,5,$$

$454,5 < 900$, виходить, необхідно додати прибуток від другого року.

За другий рік сучасний розмір прибутку становитиме:

$$R_2 = 200(1 + 0,1)^{-2} = 165,2.$$

Разом R_1 і R_2 становитимуть 619,7. Ця сума менша за 900 і не забезпечує виробничих витрат. Тому до цього прибутку додається прибуток третього року, розмір якого становитиме:

$$R_3 = 300(1 + 0,1)^{-3} = 225,3.$$

Підсумок прибутку за три роки дорівнює 845. Цей розмір також не покриває 900, тому треба додати прибуток четвертого року.

$$R_4 = 400(1 + 0,1)^{-4} = 273,2.$$

Сума прибутку за чотири роки становитиме 1118,2, що перевищує 900. Тому варто взяти прибуток перших трьох років і додати до нього відсутню частину прибутку четвертого року. Для визначення терміну окупності інвестицій використовується формула (5):

$$n_{ok} = 3 + \frac{900 - 845}{400(1 + 0,1)^{-4}} = 3 + \frac{55}{273,2} = 3 + 0,2 = 3,2 \text{ роки.}$$

Чим менший термін окупності, тим менший ступінь ризику вкладення коштів.

При визначенні терміну окупності лише раз наприкінці року, коли прибутки становлять упорядковану послідовність, використовується формула:

$$n_{ok} = \frac{\ln(1 - \frac{K}{R} \cdot i)^{-1}}{\ln(1 + i)}, \quad (6)$$

де n_{ok} — термін окупності; K — інвестиції; R — прибутки; i — ставка порівняння.

За наведеним прикладом розрахунок терміну окупності складе 3,6 років.

$$n_{ok} = \frac{\ln(1 - \frac{900}{350} \cdot 0,1)^{-1}}{\ln(1 + 0,1)} = \frac{0,346}{0,095} = 3,6 \text{ років.}$$

Для випадків, коли прибутки надходять не один раз протягом року, використовується формула

$$n_{ok} = \frac{\ln(1 - \frac{K}{R} \cdot P \left((1+i)^{1/P} - 1 \right)^{-1}}{\ln(1+i)}, \quad (7)$$

де P — кількість платежів у році.

Припустимо, інвестиції на початок надходження прибутків становили 900 тис. грн, річний прибуток очікується на рівні $R = 350$ тис. руб., надходження щомісячні ($p = 12$), ставка порівняння $i = 10\%$, відсотки нараховуються один раз у рік. Тоді

$$n_{ok} = \frac{\ln(1 - \frac{900}{350} \cdot 12 \left((1+0,1)^{1/12} - 1 \right)^{-1}}{\ln(1+0,1)} = \frac{\ln 1,3261}{\ln 1,1} = \frac{0,37433}{0,09531} = 3,9.$$

Термін окупності в цьому разі становить 3,9 року.

Наведені розрахунки періоду окупності інвестицій підтверджують необхідність урахування тимчасового чинника при вкладанні коштів.

Рентабельність інвестицій становить співвідношення приведених прибутків і приведених на ту ж дату інвестиційних витрат.

Якщо інвестиції здійснені разовою виплатою, то

$$U = \frac{\sum E_j V^j}{K}, \quad (8)$$

де U — рентабельність інвестицій; E_j — прибуток у періоді j ; V^j — дисконтний множник за ставкою i ; K — розмір інвестицій.

Якщо ж інвестиції являють собою певний потік, то використовується дещо змінена формула

$$U = \frac{\sum E_j V^{j+n_1}}{\sum K_t \cdot V^t}, \quad (9)$$

де K_t — інвестиційні витрати в періоді t ; V^t — дисконтний множник за ставкою i ; n_1 — тривалість процесу інвестування.

У цій формулі порівнюються дві частини чистого приведенного прибутку — дохідна й інвестиційна. Використовуючи дані наведеного прикладу, знаходимо розмір прибутку за чотири роки.

$$E = 500(1 + 0,1)^{-1} + 200(1 + 0,1)^{-2} + 300(1 + 0,1)^{-3} + 400(1 + 0,1)^{-4} = 1118,2.$$

Інвестиції разові на початку періоду становлять 900 тис. грн. Відтак рентабельність становитиме 24,2 %.

$$U = \frac{1118,2}{900} = 1,242,$$

або 24,2 %.

Коли потік платежів рівномірний і постійний для розрахунку показника рентабельності, використовується формула

$$U = R \frac{a_{n,i}}{K}, \quad (10)$$

де R — розмір прибутків; $a_{n,i}$ — коефіцієнт приведення річної

постійної ренти, він розраховується по формулі $\frac{1 - (1+i)^{-n}}{i}$.

Розрахунок показника рентабельності ведеться тут за раніше наведеними даними; так, $K = 900$ тис. грн; $R = 350$ тис. грн; $n = 4$ роки; $i = 10\%$.

$$\begin{aligned} Ra_{n,i} &= 350 \cdot \frac{1 - (1+0,1)^{-4}}{12((1+0,1)^{1/12} - 1)} = 350 \cdot \frac{0,31698}{0,09564} = \\ &= 350 \cdot 3,31437 = 1160. \end{aligned}$$

Звідси $U = 1160 : 900 = 1,288$. $U = 28,8\%$.

При оцінці ресурсних потоків підприємства враховуються також зона їх напрямку, достатній ступінь новизни й ступінь ризику.

Для оцінки рівня ризику вкладень зовнішнього капіталу використовуються показники ліквідності. Вони дають змогу визначити спроможність підприємства оплатити свої короткострокові зобов'язання. Серед них загальний коефіцієнт покриття, абсолютна ліквідність, ліквідність коштів в обертанні й ліквідності при мобілізації коштів.

Загальний коефіцієнт покриття — найбільш узагальнюючий показник платоспроможності. Він відображає достатність оборотного капіталу підприємства, що може бути використаний ним для погашення своїх короткострокових зобов'язань. Розраховується як відношення оборотного капіталу до короткострокових зобов'язань, розмір цього коефіцієнта, що рекомендується, повинен знаходитися в межах від 1 до 2. Нижня межа обумовлена тим, що оборотного капіталу повинно бути досить, щонайменше, для погашення короткострокових зобов'язань, інакше підприємство може виявитися неплатоспроможним.

Перевищення оборотного капіталу над короткостроковими зобов'язаннями більш ніж у два рази вважається також небажаним, оскільки свідчить про нераціональне вкладання підприємством своїх коштів і неефективне їх використання. Якщо підприємство не планує масового викидання продукції на ринок, то вкладені кошти заморожуються і не приносять очікуваного прибутку.

Заповзятливі керівники віддають перевагу не збільшенню ліквідності балансу, а вкладанню фінансових коштів в основні фонди для освоєння нового обладнання для випуску тих же виробів, але з кращою якістю.

Абсолютна ліквідність розкриває абсолютну ліквідність частини оборотного капіталу — коштів на рахунках підприємства до поточних зобов'язань. Його значення визнається на рівні 0,1–0,3.

Термінова ліквідність відбиває можливість підприємства погасити свою короткострокову заборгованість найближчим часом. Розрахунок ведеться як відношення суми коштів, короткострокових фінансових вкладень і цінних паперів до короткострокових зобов'язань, що рекомендуються значенням 0,2–0,4.

Ліквідність коштів в обертанні показує потенційну можливість підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання за умови вимоги з боку дебіторів усієї суми заборгованості. Розраховується цей показник як відношення суми коштів, короткострокових фінансових вкладень, цінних паперів і дебіторської заборгованості

до короткострокових зобов'язань. Значення показника повинні бути в межах 0,3–0,7.

За допомогою цього показника можна визначити два значення, що належать до найбільш ліквідної частини оборотного капіталу.

Перше — показує, яку частку короткострокових зобов'язань здатна покрити найбільш ліквідна частина оборотного капіталу при її обертанні в грошову форму.

Друге — обчислити, яку частку складають найбільш ліквідні кошти в складі всього ліквідного капіталу шляхом відношення коефіцієнта ліквідності коштів в обертанні до загального коефіцієнта покриття. Вирахування отриманого значення з 1 покаже частку найменш ліквідної частини (запаси і витрати) у складі всього оборотного капіталу.

Ліквідність при мобілізації коштів характеризує ступінь залежності платоспроможності підприємства від матеріально-виробничих запасів і витрат із погляду необхідності мобілізації коштів для погашення своїх короткострокових зобов'язань. Коефіцієнт розраховується за допомогою розподілу вартості матеріально-виробничих запасів і витрат на суму короткострокових зобов'язань, що рекомендуються, значенням від 0,5 до 1.

Необхідність розрахунку цього показника визначається тим, що ліквідність окремих складового оборотного капіталу неоднакова. Кошти служать безпосереднім джерелом виплат поточних зобов'язань, а запаси можуть бути використані для цієї мети лише після реалізації, що припускає як наявність покупця, так і наявність у покупця коштів.

Цей коефіцієнт може мати значні коливання залежно від матеріалоемності виробництва, і для кожного підприємства він індивідуальний. Бажано, щоб його зміни в динаміці не мали значних відхилень.

При стабільній сумі короткострокових зобов'язань значний ріст коефіцієнта ліквідності свідчатиме про погіршення господарської діяльності підприємства. Прояв цієї ситуації буде виражено в зростанні незавершеного виробництва, заговаренні сировиною, готовою продукцією, зростанні витрат. У випадку зменшення значень коефіцієнта можна припустити, що погіршилася ситуація з короткостроковими зобов'язаннями:

- або були взяті додаткові короткострокові кредити;
- або збільшилася заборгованість кредиторам;
- можливо те й інше водночас.

У міжнародній практиці існує золоте правило фінансування. Воно полягає в тому, що майнові позиції можуть бути перетворені в ліквідні кошти й повинні мати певне співвідношення.

Для виміру цього співвідношення застосовуються такі показники:

- ліквідність I шабля (наявна або касова ліквідність);
- ліквідність II шабля (квота найбільше ліквідної частини);
- ліквідність III шабля (квота оборотних коштів).

Ліквідність I шабля припускає наявність достатньої суми коштів для виплати місячної заробітної плати. Цей показник розраховується як відношення платіжних коштів до короткострокового позикового капіталу, вираженому у відсотках.

Ліквідність II шабля має більше значення й повинно перевищувати 100 %. Вона визначається як відношення суми платіжних коштів і вимог до короткострокового позикового капіталу, виражена у відсотках.

Короткострокові борги можуть бути вчасно погашені за рахунок наявних платіжних коштів, а також вимог, по яких настає термін оплати.

Ліквідність III шабля визначається як відношення оборотних коштів до короткострокового позикового капіталу. Оптимальний розмір цього показника ліквідності дорівнює 200 %. Передбачається, що запаси повинні бути профінансовані за рахунок довгострокового капіталу, що знаходиться в розпорядженні підприємства. При всьому цьому немає гарантії раціональності фінансування підприємства. Варто звертати увагу на розмір вимог і запасів. Останні призводять до зв'язування капіталу і при цьому виникають потреби в додаткових коштах і додаткові процентні витрати.

У зв'язку з цим в аналізі використовують такі показники, як: середній термін кредиту, відносний розмір матеріальних запасів, відносний розмір запасів готової продукції.

Середній термін кредиту або період, необхідний для оплати рахунків, визначається як різниця між середньою тривалістю дебіторської заборгованості й періодом між виставлянням фактури і надходженням платежів.

У цьому випадку дебіторська заборгованість ділиться на нетто-оборот, і це відношення збільшується на 360 днів.

Нетто-оборот являє собою різницю між виторгом і сумою повернення й уцінки проданих товарів і знижки з продажів за дострокову оплату.

Відносний розмір матеріальних запасів (або скільки місяців у середньому буде тривати виробничий процес, якщо не робити ніяких закупівель) визначається як відношення запасів сировини до матеріальних витрат, помножене на 12 місяців.

При виявленні тривалості реалізації продукції, якщо припиниться виробництво, використовується показник відносного розміру запасів готової продукції.

Він визначається як відношення запасів готової продукції на складі до витрат виробництва проданої продукції, помножене на 12 місяців.

При високому показнику ліквідності III шабля і низьких показниках запасів на підприємстві набирається значна кількість грошей у формі платіжних коштів і цінних паперів. У цьому випадку з'являється можливість здійснювати закупівлі сировини або купувати цілі підприємства.

Джерелом ризику є також зміна ставки прибутку. Можливість відхилення прибутку від очікуваних значень вимірюється за допомогою дисперсії і стандартного відхилення (середньоквадратичне відхилення).

Можливість відхилення прибутку від очікуваних значень вимірюється за допомогою таких показників:

- очікуваного значення;
- середнього квадратичного відхилення;
- коефіцієнта варіації.

Очікуване значення показника — це середня зважена, де в якості ваг використовуються ймовірності виходів, а в якості усереднення — значення показника при кожному з виходів.

$$\bar{A} = A_i P_i, \quad (11)$$

де \bar{A} — очікуване значення; A_i — значення при i -му виході; P_i — ймовірність i -го виходу.

Середнє квадратичне відхилення обчислюється як квадратний корінь із середнього зваженого квадрата відхилень від очікуваного значення, тобто

$$Q = \sqrt{\sum_{x=1}^n (A_x - \bar{A})^2 P_x}. \quad (12)$$

Середнє квадратичне відхилення (стандартне відхилення) — абсолютна міра ризику, чим вище середнє квадратичне відхилення, тим вище ризик.

Коефіцієнт варіації (CV) — є міра відносної дисперсії (відносна міра ризику).

$$CV = Q\sqrt{A}. \quad (13)$$

Як приклад узяті два інвестиційних проекти А і В, при існуючому розподілі ймовірності припливу готівки в кожному з наступних чотирьох років:

ймовірність	0,2	0,3	0,4	0,1
проект А	500	200	300	400
проект В	100	150	250	850.

Нижче проводиться розрахунок показників по проекту А. Очікуване значення припливу готівки (\bar{A}).

$$\bar{A} = 500 \cdot 0,2 + 200 \cdot 0,3 + 300 \cdot 0,4 + 400 \cdot 0,1 = 320.$$

Середнє квадратичне відхилення

n	A_{xi}	$(A_x - \bar{A}_x)$	$(A_x - \bar{A}_x)^2$
1	500	180	32400
2	200	-120	14400
3	300	-20	400
4	400	80	6400
Σ	1400		53600

$$\Sigma = 32400 \cdot 0,2 + 14400 \cdot 0,3 + 400 \cdot 0,4 + 6400 \cdot 0,1 = 11600.$$

$$Q = \sqrt{11600} = 107,7.$$

Ця сума означає, що найбільше ймовірне відхилення припливу готівки від її середнього розміру (320) складе плюс-мінус 107,7.

Коефіцієнт варіації (CV).

$$CV = 107,7 / 320 = 0,34.$$

Значення цих показників по другому проекту В розраховуються також і становитимуть:

$$\bar{A} = 250; Q = 208,57; CV = 0,83.$$

Наведені розрахунки свідчать про те, що проект В більш ризикований, чим проект А, тобто його середнє квадратичне відхилення вище, ступінь ризику теж вище, тому що вище коефіцієнт варіації.

Засобами вирішення фінансових ризиків є їх запобігання, утримання, передача, зниження ступеня.

Для наступних інвестицій з метою поповнення оборотного капіталу підприємства важливо вміти регулювати фінансові потоки так, щоб максимально підвищувати економічну цінність підприємства і завжди мати доступ до готівки.

У фінансовому змісті спроможність одержувати за допомогою виробничих операцій досить готівки для фінансування постійних витрат підприємства протягом даного періоду означає критичний чинник успіху. Механізм одержання готівки підприємства характеризує показник його потужності — коефіцієнт статичної спроможності. Він визначається відношенням внеску всіх видів виробничої діяльності за визначений період до загальних постійних витрат підприємства.

Розмір менше одиниці означає, що підприємство не здатне виробити готівку, достатню для покриття її постійних витрат, і змушено вилучити готівку з резервів для виживання.

Значення понад одиницю означає позитивний баланс, і чим вище це значення, тим вища потужність підприємства. Якщо протягом певного часу спостерігається зниження даного коефіцієнта, то це означає, що підприємство відчуває відповідні труднощі.

Є два способи "оздоровлення" підприємства, у якого знижується коефіцієнт статичної потужності:

- збільшення приросту готівки за рахунок збільшення прибутку від продажу й зниження прямих витрат готівки, пов'язаних із використанням цих можливостей;
- зниження фіксованих операційних витрат за рахунок більш дешевих шляхів виживання й розвитку базового потенціалу.

Значні залишки готівки — ознака слабого керівництва, і навіть тимчасове накопичення готівки варто використовувати для інвестування. Існують три шляхи використання вільних ресурсів готівки:

- реінвестувати гроші в підвищення базового потенціалу, збільшуючи капіталовкладення, вкладати кошти в підготовку

й навчання персоналу, або реінвестувати підвищення фінансового потенціалу;

- розміщувати гроші поза підприємством для короткострокового використання, що приносить високий прибуток із можливістю їх повернути в потрібний момент на конкретні виробничі цілі;
- повертати гроші інвесторам у вигляді дивідендів або пропонувати своїм працівникам додаткові пільги у вигляді підвищення оплати праці, заохочувальних премій, поліпшення умов праці.

Для завершення цього параграфу з метою розгляду реалістичних умов діяльності підприємств України розглянемо приклад з ринком коштовних каменів.

Світовий ринок коштовних каменів — річ вельми стабільна й послідовна, яка не допускає суттєвих революційних зрушень. Вклинитись до сфери переробки алмазів на діаманти, де сьогодні правлять бал Ізраїль, Нідерланди, Бельгія, надзвичайно непросто й престижно. Україна має такий шанс, адже на її території є підприємства відповідного профілю. Серед них — вінницький алмазний переробний завод “Кристал”. Підприємство, що з 1993 року обробляло лише давальницьку сировину зарубіжних партнерів, зуміло знайти можливості для виходу на світовий ринок діамантів зі своєю продукцією. В аналогічній ситуації й державне підприємство “Ізумруд” в Києві, на якому працює близько 1500 висококваліфікованих працівників. Його фахівці підраховали, що давальницька сировина в змозі забезпечити роботою підприємство лише на дві третини.

Варто нагадати, що алмази потрібні не лише як засіб накопичення вільних грошових коштів або предмети ювелірного мистецтва. Вони широко використовуються в промисловості, інших високотехнологічних галузях виробництва. Україна сьогодні в змозі забезпечити потребу українських підприємств у промислових алмазах, тому немає потреби віддавати цю сферу на відкуп іноземним виробникам.

Набагато вигіднішим, ніж робота за давальницькими схемами, є імпорт алмазної сировини, виготовлення діамантів і виробів з них та їх продаж. На заводі до останнього часу діяла 5 % ставка ввізного мита.

За ініціативою Кабінету Міністрів України Верховною Радою нещодавно було прийнято, а Президентом — підписано Закон “Про внесення зміни до Митного тарифу України”. Він скасував ввізне мито на природну алмазну сировину.

Прийняття “нульової” ставки ввізного мита дасть змогу збільшити доходи та прибуток підприємств, відрахування до бюджету й позабюджетних фондів у 10 і більше разів. Минулого року під час чинного тоді 5 % ввізного мита на алмазну сировину підприємства України придбали її у 4,5 раза менше, ніж у 2000 р. Дався взнаки брак обігових коштів. Це призвело до падіння оплати праці та зменшення суми відрахувань на соціальні потреби. Подальше неповне завантаження вітчизняних підприємств алмазопереробної галузі могло призвести до її занепаду.

Необхідно зауважити, що робота з таким високоліквідним матеріалом, як алмази, дозволить створити кілька десятків нових робочих місць на кожному з підприємств галузі. Сьогодні надзвичайно важливо не допустити розмивання людського потенціалу алмазопереробних підприємств. На підготовку високоякісного гранувальника витрачається кілька років, і проблеми виробництва на “Кристали” й “Ізумруди” могли стати причиною трудової еміграції висококваліфікованих робітників, своєїрідної “робітничої аристократії” до інших країн, де їхні знання та вміння будуть в пригоді. Власне в алмазопереробній промисловості чинник людського потенціалу є дуже великим; можна говорити про пожвавлення переробки алмазів, наприклад, у Росії, де існує попит на кваліфіковану робочу силу.

Нині створено всі умови для пожвавлення роботи підприємств “Кристал” та “Ізумруд”. Торговельні відносини з ПАР і Російською Федерацією характеризуються стабільністю й існуванням режиму найбільшого сприяння. З іншого боку, терористичні акти в США у вересні минулого року призвели до падіння попиту на діаманти. Лише оптимізація виробництва та державне опікування проблемами алмазопереробної галузі дасть змогу українським підприємствам утриматися на цьому ринку. Саме тому Кабінет Міністрів України запропонував змінити митний тариф, запровадивши нульову ставку мита на імпортовану в Україну алмазну сировину. Ми стаємо свідками оперативного реагування уряду на зміну світової кон’юнктури, справжнього захисту національної

промисловості. До того ж у цьому випадку йдеться насамперед про збереження державного престижу та поживлення роботи високотехнологічної й прибуткової галузі української промисловості [9].

Зараз в Україні намітилися зміни на краще, але тільки — намітилися. Щодо інвестицій, то їх все ще недостатньо навіть для простого відтворення, не кажучи про розширення. Надію дає те, що серед пріоритетних економічних завдань глава держави в своєму посланні до Верховної Ради зазначив, що до 2011 р. мають зберегтися темпи економічного зростання на рівні від 5 до 6,5 % щорічно. Зокрема передбачається, що в 2002–2004 рр. Україна повинна забезпечити зріст ВВП на рівні 5–6 %, інвестиції в основний капітал — 10–12 %, інфляції — 7–9 %, приріст доходів населення — 6–7 %. У цей період необхідно завершити формування базових інституцій ринкової економіки, створити середовище здорової й ефективної конкуренції, — сказано в посланні [5].

Список використаної ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аганбегян А. Г. Управление социалистическими предприятиями. — М.: Экономика, 1979. — С. 345.
2. Андреева Г. М. Социальная психология. — М.: Аспект Пресс, 1997. — С. 69.
3. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989.
4. Бабенко М. В. Воздействие экономических условий на предприятие. — М.: МАКС Пресс, 2001.
5. Безработных стало больше // Киевский регион. — 2002. — 23–29 мая. — С. 2–3.
6. Государственное регулирование инвестиций. — М.: Наука, 2000.
7. Денисенко М. П. Организационно-экономический механизм инвестирования — К.: Науковий світ, 2001.
8. Денисенко Н., Довгалов Ю. Экономика проектирования в условиях ускорения научно-технического прогресса. — К.: Будівельник, 1989.
9. Діаманти — світу, прибутки — Україні // Уряд. вісник. — 2002. — 12 квіт. — С. 2.
10. Долгопятова Т. Г. Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. — М.: Дело, 1995.
11. Друкер П. Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. — М.: Book chamber international, 1992.
12. Клейнер Г. Механизмы принятия стратегических решений и стратегическое планирование на предприятиях // Вопр. экономики. — 1998. — № 9.
13. Корнаи Я. Дефицит. — М.: Наука, 1990.
14. Корнаи Я. Юридические обязательства, проблема их соблюдения и мягкие бюджетные ограничения // Вопр. экономики. — 1998. — № 9.
15. Крейдич I. До питання про інвестиційну привабливість регіонів // Економіст. — 2001. — № 9.
16. Мильнер Б. Управление: пути преодоления кризиса // Вопр. экономики. — 1997. — № 6.
17. Организационные структуры управления производством / Под ред. Б. В. Мильнера. — М.: Экономика, 1975.
18. Платить будем столько, сколько сможем! // Киевский регион. — 2002. — 23–29 мая. — С. 9.
19. Президент Леонид Кучма: Курс на евроинтеграцию является естественным следствием обретения Украиной независимости // Факты и комментарии. — 2002. — 1 июня. — С. 2.

20. Приходько Т., Скрипниченко М. Структурні зміни та економічне зростання в Україні у середньостроковій перспективі // Економіст. — 2002. — № 4.
21. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В. Ф. Беседін та ін.; За ред. В. Ф. Беседіна. — К.: Наук. світ, 2000.
22. Разгон В. И. Инвестиции в основной капитал и проблема экономического роста в России / Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. — Иваново: Ивановский гос. ун-т, 1999.
23. Сергиенко Е. А. Инвестиционная политика предприятия: Препринт. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
24. Строительный комплекс в капиталистической экономике / Я. А. Рекитар, В. Б. Кондратьев, Н. А. Сидорова и др. — М.: Наука, 1991.
25. Талалаев М. Я. Формирование организационно-экономического механизма инвестиционной деятельности в России: Автореф. дис. ... канд. экон. наук — М.: Ин-т экономики РАН, 1998.
26. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.
27. Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Г. Управление — это наука и искусство. — М.: Республика, 1992.
28. Хаустов В., Панфилова Т. Інноваційні процеси в Україні: реалії і перспективи розвитку // Економіст. — 2002. — № 3.
29. Хентце И. Теория управления кадрами в рыночной экономике. — М.: Междунар. отношения, 1997.
30. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. — М.: Прогресс, 1993.
31. Mintzberg H. The Structuring of Organization: a Synthesis of the Research. — London: Prentice Hall int, 1979.
32. Weimeskirch A. Total Quality Management: Strategies and Techniques Proven By Today's Most Successful Companies. — N. Y.: Wiley, 1994.

1. Взаємодія зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства	3
2. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційно-інвестиційної діяльності	11
3. Стан і шляхи удосконалення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства	50

In the work of the famous scientist and economist, Doctor of Economic Science the functions appropriated to enterprises no matter in what economic system they act are considered. The acting system fundamentals of innovation and investment enterprise activity stimulation and effective capital sources formation are given. The main points of innovations and investments, their interrelations with macro-, meso- and microeconomic showings of economy are revealed. An economic-organizing mechanism of activating the innovation and investment of the enterprise work through a state policy is investigated from all sides. It is determined the ways of the most effective influence of this policy on Ukraine economy.

It is meant for experts, who deal with problems of business undertaking, innovations, and investments and also for students, post-graduate students and teachers of higher educational establishments and secondary schools.

НБ ПНУС



771383

Наукове видання

Денисенко Микола Павлович
ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА:
пошук шляхів розвитку

Посібник

Scientific edition

Denysenko, Mykola P.

ENTERPRISE ECONOMY:
Search for Ways of Development

Manual

Редактор *О. С. Кавуненко*

Коректор *Т. К. Валицька*

Комп'ютерна верстка *Л. О. Кулагіна*
Оформлення обкладинки *Д. В. Коврига*

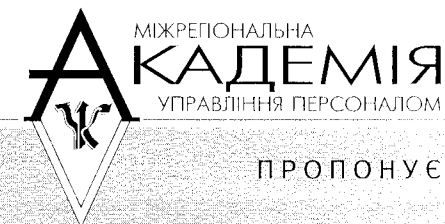
Реєстраційне свідоцтво ДК № 8 від 23.02.2000

Підп. до друку 22.10.02. Формат 60×84/16. Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 5,0. Обл.-вид. арк. 4,80. Тираж 5000 пр. Зам. № 2023

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
252039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

Проектно-видавниче колективне підприємство "Укртиппроєкт"
03057 Київ-57, вул. Ежена Потье, 12

ВИДАВНИЦТВО



ПРОПОНУЄ



Нестеренко О. П.

Історія економічних вчень:

Курс лекцій: 3-тє вид., стереотип. —
К.: МАУП, 2002. — 128 с.

Пропонується повний курс історії світової економічної думки; висвітлюються основні течії та напрямки сукупності світових економічних концепцій у різні періоди розвитку людства.

Дахно І. І., Бовтрук Ю. А.

Міжнародна економіка:

Навч. посіб. — К.: МАУП, 2002. — 216 с.

У пропонованому посібнику висвітлено сучасний стан, проблеми й основні тенденції розвитку міжнародної економіки та світового господарства на основі нагромадженого світового і вітчизняного досвіду.

Окремо наведено англо-український глосарій, що містить понад триста термінів.

Для студентів вищих закладів освіти і всіх, хто цікавиться питаннями міжнародної економіки.



(044) 490-95-17 — Відділ реалізації

**ЕКОНОМІКА
ПІДПРИЄМСТВА:**
пошук шляхів розвитку



**МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ**
(м. Київ)

Вищий навчальний
та науково-дослідний
заклад,
що професійно
займається
проблемами
менеджменту
та бізнесу

Тел.: (044) 490-95-00
490-95-17
Факс: 264-95-11

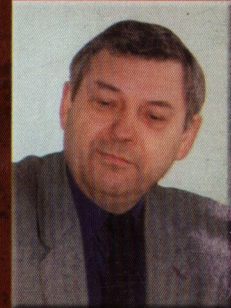
ISBN 966-608-210-1

НБ ПНУС



771383

**Денисенко
Микола
Павлович**



Народився 30 травня 1944 року на Слобожанщині.

Доктор економічних наук. Дійсний член Української технологічної академії. Член-кореспондент Міжнародної академії інвестицій та економіки будівництва.

1972 року закінчив Одеський інженерно-будівельний інститут, працював у будівельному комплексі та банківській системі України. Нині начальник управління зовнішньо-економічної діяльності відкритого акціонерного товариства "Хімнафтотомашпроект". Автор близько ста наукових та науково-методичних праць, які друкувалися в журналах, збірниках, вийшли окремими виданнями.

Серед наукових зацікавлень зокрема дослідження проблем інвестиційно-інноваційної діяльності й структурної перебудови економіки країни, а також впливу банківської системи України та міжнародних фінансово-валютних організацій на пошук ресурсів інвестування, прискорення цього процесу на всіх його стадіях.